

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

**ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

Електронне наукове видання

Випуск 11

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 Наталя 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 Наталя 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 № 24 від 25.06.2016 р.)**

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.16

Боднарчук Т.Л.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

MODEL OF CONSUMER BEHAVIOR: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасних теоретичних підходів до моделювання поведінки споживача. Визначено концептуальний зміст поняття поведінки споживача та моделі поведінки споживача. Проаналізовано основні етапи узагальненої (класичної) моделі поведінки споживача. Охарактеризовано систему екстенсивних та інтенсивних чинників впливу на процес здійснення споживчого вибору. Обґрунтовано особливості адаптації теоретичних моделей до конкретних ринкових умов з урахуванням типології сучасного споживача та його купівельної поведінки.

Ключові слова: ринок товарів і послуг, споживач, купівельна поведінка, модель поведінки споживача, споживчий вибір, управління споживчим вибором.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию современных теоретических подходов к моделированию поведения потребителя. Определено концептуальное содержание понятия поведения потребителя и модели поведения потребителя. Проанализированы главные этапы обобщенной (классической) модели поведения потребителя. Дано характеристику системы экстенсивных и интенсивных факторов влияния на процесс осуществления потребительского выбора. Обосновано особенности адаптации теоретических моделей к конкретным рыночным условиям с учетом типологии современного потребителя и его покупательского поведения.

Ключевые слова: рынок товаров и услуг, потребитель, покупательское поведение, модель поведения потребителя, потребительский выбор, управление потребительским выбором.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of the modern theoretical approaches to the modeling of consumer behavior. Conceptual meanings of the terms «consumer behavior» and «model of consumer behavior» are determined. The basic stages of the generalized (classical) model of consumer behavior are analyzed. The system of extensive and intensive factors of impact on the process of consumer choice is characterized. Peculiarities of adaptation of theoretical models to specific market conditions considering the typology of the modern consumer and his buyer behavior are substantiated.

Keywords: market of goods and services, consumer, buyer behavior, model of consumer behavior, consumer choice, management of consumer choice.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку економічної діяльності та значного загострення конкуренції на внутрішньому ринку зростає інтенсивність впливу

окремого споживача на діяльність суб'єктів господарювання. Крім цього, поступове становлення інформаційного суспільства зумовило появу так званого нового споживача, якому притаманні такі риси як: ринкова обізнаність, вимогливість та примхливість, жорсткий індивідуалізм, мобільність споживчих рішень, критичність ставлення до ринкових пропозицій тощо. З огляду на це, на сьогодні важливою домінантою довготривалої успішної діяльності суб'єктів господарювання на глобальному ринку є чітке розуміння механізмів формування купівельної поведінки та вміння управляти нею, що дозволить швидко реагувати на зміни запитів індивідуального споживача та ефективно задовольняти його інтереси. Зважаючи на те, що поведінка споживача в цілому являє собою досить складну систему споживчих рішень та чинників впливу на їхнє прийняття, за сучасних умов актуалізується необхідність вироблення науково-практичного підходу до аналізу процесу здійснення споживчого вибору та формування купівельних реакцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток в сучасній економічній теорії концепту так званого «суспільства споживання» сприяв тому, що все більша увага приділяється дослідженню проблем мотивації споживчого вибору, формування поведінки споживача та управління ступенем споживчого впливу на ринкові відносини. Зокрема, окремі теоретичні та практичні аспекти формування моделі споживчої поведінки та управління нею розглянуто у працях вітчизняних вчених, серед яких Т. Байбардіна, А. Близнюк, Н. Боклана, О. Болотну, Л. Василькевич, А. Завгородню, Г. Кожухова, Г. Сорокіну, Л. Тіткова, Н. Язвінську, Д. Ямпольську та інших. Теоретико-методологічним підґрунтям вітчизняних досліджень означеної проблематики виступає низка досліджень іноземних науковців, а саме: Д. Аакера, Р. Блекуелла, В. Вонга, Р. Голдсмита, У. Дже-

вонса, Д. Енджела, В. Келера, Ф. Котлера, Р. Лоусона, Д. Майерса, Дж. О'Шонессі та інших.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Завдяки працям вищезазначених авторів створене теоретичне підґрунтя аналізу споживчої поведінки та процесу її формування. У сучасній науковій літературі виокремлено низку моделей поведінки споживача, недостатньо ґрунтовно проаналізовано науково-практичні підходи до їх формування. Крім того, нерозкритим залишається питання адаптації розроблених теоретичних моделей до конкретних умов розвитку національного чи локального ринку, у тому числі з урахуванням типології сучасного споживача та особливостей його купівельної поведінки. Усе це актуалізує проведення відповідних наукових розвідок.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних підходів до формування моделі поведінки споживача та визначенні особливостей адаптації теоретичних моделей до реальних умов вітчизняного ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча більшість вітчизняних та іноземних науковців відправним етапом розробки моделей поведінки споживача називають 60-ті рр. ХХ ст., однак зазначимо, що певні теорії економічної поведінки людини з'явилися ще на ранніх етапах розвитку економічної науки. Зокрема, у контексті ідеї економічної людини А. Сміт одним із перших запропонував модель раціональної економічної поведінки, оснований на схильності людей до обміну одних предметів на інші, протиставленні приватного інтересу загальносуспільним, домінуванні егоїзму у діях учасників ринкових відносин, скеруванні на максимізацію власних вигод та покращення економічного становища [1, с. 253]. У свій час домінантними чинниками впливу на модель економічної поведінки К. Маркс визначив фізичні, інтелектуальні та соціальні потреби індивідуума, задоволення яких зумовлене двоаспектною сутністю людини: біологічною – як живого організму та соціальною – як члена суспільства.

Вагомий внесок у розробку концепції поведінки споживача зробили маржиналісти У. Джеванс, К. Менгер, Л. Вальрас. У контексті теорії корисності вони запропонували ціннісний підхід до розробки моделі споживчої поведінки, відповідно до якого вибір споживача відділений від впливу зовнішніх чинників та залежить виключно від усвідомлення самим суб'єктом порівняльної переваги однієї потреби над іншою та наявності засобів для її задоволення (залежність вибору від особистих доходів споживача). Вказаний підхід був розвинений у моделі раціонального споживання А. Маршала, Дж. Кейнса, моделі потреб М. Фрідмана, теорії ощадливості Ф. Модільяні тощо.

Разом із цим в економічній науці було створено так званий факторний підхід до формування моделі поведінки споживача, відповідно

до якого процес здійснення споживчого вибору залежить не лише від особистісних характеристик споживача, а й від елементів зовнішнього середовища (економічний клімат в країні, соціокультурні чинники). Цей підхід є основою економіко-поведінкових моделей споживчої діяльності, а саме: концепції демонстративного споживання Т. Веблена, теорії фальшивих потреб Г. Маркузе, концепції очікувань і ставлень споживача Г. Катона [2, с. 315].

На сучасному етапі розроблено низку узагальнених концепцій поведінки споживача, які описують основні етапи прийняття споживчих рішень (аналіз споживчих цінностей, опрацювання споживачем ринкової інформації, пошук альтернатив споживчого вибору) під впливом системи екстенсивних та інтенсивних чинників. Зокрема, відмітною є модель відтворення стилів життя П. Бурд'є, концепція символічного обміну Ж. Бодіяр, модель поведінки покупця Ф. Котлера, модель споживчих цінностей Шета-Ньюмана.

У контексті сучасних теорій поведінки споживача сформульовано різноманітні підходи щодо визначення концептуального змісту поняття «поведінка споживача», відповідно до яких купівельна поведінка розглядається як процес ухвалення споживчих рішень (Дж. Бредні, Ж.-Ж. Ламблен); як сукупність ознак, меж, показників діяльності та реакції споживача (Б. Райзберг); як послідовність певних дій покупця (Р. Блекуелл, Д. Енджелл, Ф. Котлер) тощо [3, с. 69]. Зокрема, однією із найпоширеніших дефініцій купівельної поведінки є визначення, запропоноване Ф. Котлером, відповідно до якого поведінка споживача трактується як діяльність, спрямована на здобуття, вжиток і розпорядження товарами й послугами, включаючи процеси ухвалення рішень, які передують цим діям і сліднують за ними [4]. Таке визначення демонструє прагматичний підхід до розуміння споживача як окремої раціональної економічної одиниці і не враховує його особистісних характеристик як індивідууму. При цьому вітчизняні науковці пропонують розглядати споживчу поведінку як форму соціальної дії, яка характеризується наявністю суб'єктивної та об'єктивної сторін у процесі здійснення споживчого вибору, що являє собою сукупність суспільних відносин людей стосовно споживання [5, с. 11].

У свою чергу, модель поведінки споживача визначається як формалізований опис зв'язку між діями людини та мотивами, що обумовлюють ці дії, а також чинниками, що визначають особисті характеристики споживача та особливості розвитку зовнішнього економічного середовища [6, с. 29]. Іншими словами, модель поведінки споживача являє собою певне умовне поєднання якостей особистості як соціально-психологічного об'єкта та економічної одиниці, яка бере участь у процесі придбання для задоволення власних потреб і бажань.

Процес формування моделі поведінки споживачів можна розглядати як процес формування стимулів та антистимулів, які спрямовують внутрішню мотивацію споживачів та їх купівельну поведінку [2, с. 315–316]. Для формування моделі поведінки споживача необхідними є такі умови:

- споживачі мають чітке уявлення про власні потреби та переваги, протиставляючи більше – меншому, краще – гіршому;
- споживачі об'єктивно оцінюють власні матеріальні можливості щодо задоволення потреб;
- споживачі є обізнаними щодо ринкових цін [3, с. 69].

У контексті сучасних концептів вироблено три основні підходи до аналізу поведінки сучасного споживача, а саме економічний, соціальний та психологічний. Зокрема, економічний підхід лежить в основі теорії раціонального споживчого вибору, відповідно до якої споживач у процесі усвідомлення необхідності придбання товару та прийняття купівельного рішення керується поняттями його максимальної вигідності та цінності. Іншими словами, як суб'єкти економічних відносин споживачі приймають купівельні рішення з урахуванням співвідношення власних купівельних можливостей та економічної корисності обумовленого товару. На основі цього підходу сформульовано особистісно-економічну (демонструє залежність споживчого вибору індивідуума від рівня його доходів) та організаційно-економічну (описує порядок розподілу загального доходу на споживання при прийнятті купівельного рішення групою людей – членів так званого «купівельного центру») модель поведінки споживача.

Відповідно до соціального підходу модель поведінки споживача обумовлюється впливом, з одного боку, елементів зовнішнього соціального макроекономічного середовища (культура, субкультура, соціальні класи, родина, сім'я), а з іншого – залежить від рівня усвідомлення споживачем своєї ролі та статусу у суспільстві, приналежності до того чи іншого соціального класу. Зрозуміло, що вплив соціуму на процес прийняття споживчих рішень залежить від рівня інтеграції особистості в суспільство: чим вищий ступінь соціалізації особистості, тим більшу роль відіграє соціум у всіх аспектах людського життя.

Психологічний підхід обґрунтовує вплив на поведінку споживача низки внутрішньо-особистісних характеристик індивіда: типу особистості та її характеру, власних моральних цінностей та життєвих пріоритетів, життєвого досвіду та кредо, світогляду та особливостей сприйняття власного «я» тощо. На основі вказаного підходу розроблено низку відповідних моделей споживчої поведінки, зокрема:

- когнітивну, яка описує поведінку споживача як систему здійснюваних ним на шляху прийняття купівельного рішення свідомих,

чітко обдуманих та раціональних кроків, основаних на емпіричному знанні;

- біхевіористичну, відповідно до якої поведінка споживача є його своєрідною стихійною відповіддю на зовнішньоекономічні подразники та стимули, тобто дії покупця повністю ґрунтуються на так званому принципі «спроб та помилок» [7, с. 41].

На межі охарактеризованих підходів у науковій літературі сформувалися симбіотичні моделі поведінки споживача, а саме:

- соціально-економічна (описує поведінку споживачів з урахуванням розподілу їх за ознакою приналежності до певного соціального класу та рівня отриманого доходу);
- економіко-психологічна (ставить поведінку людини як економічного суб'єкта в залежність від психологічних настанов та стереотипів (емоції, асоціації, уявлення, звички, відчуття тощо);
- соціально-психологічна (зумовлює вплив на поведінку споживача його світогляду, світосприйняття та ціннісних орієнтирів повсякденного життя, що формуються відповідно до приналежності до певної соціальної та етнічної групи).

Формування моделі поведінки споживачів передбачає виокремлення етапів споживання з обов'язковим визначенням екстенсивних та інтенсивних чинників впливу. Зокрема, класичною або узагальненою вважається модель поведінки споживача, запропонована Ф. Котлером, яка включає такі послідовні етапи:

- усвідомлення потреби;
- пошук та оцінка інформації;
- прийняття купівельного рішення;
- оцінка правильності та раціональності споживчого вибору [6, с. 29].

Початковим етапом моделі поведінки споживача є процес формування, усвідомлення та розвитку потреби, оснований на розумінні різниці між бажаним станом та наявним, на який, у свою чергу, впливає низка екзогенних та ендогенних чинників. До групи екзогенних домінант належать:

- економічні чинники (економічна стабільність, ринкова ціна, реальні доходи, корисність товару тощо);
- політичні чинники (тип державного ладу, політичний режим, політична ідеологія, рівень політичної соціалізації громадян тощо);
- соціальні чинники (соціальне становище, референтні групи, сім'я, соціальні ролі, групові інтереси тощо);
- національно-культурні чинники (менталітет, культура споживання, суспільні цінності).

Під час формування моделі купівельної поведінки особливо важливо врахувати проблему диференціації споживачів за національною ознакою. Хоча на сьогодні на вітчизняному ринку поступово формується активний, свідомий та раціональний споживач, однак модель поведінки українського споживача суттєво від-

різняється від середньостатистичного західно-європейського покупця. Зокрема, сучасному вітчизняному споживачеві притаманні такі риси:

- витрачання значної частини доходу на продукти харчування (близько 50%, у той час, як європейський – лише 10–15%);

- обґрунтування ціни (а не якості, виробника, країну походження, екологічність) як пріоритетного чинника впливу на споживче рішення;

- відсутність належної культури споживання, що проявляється у пасивності щодо захисту власних споживчих прав;

- брак довіри до рекламних кампаній та байдужість до маркетингових прийомів;

- традиціоналізм та підпорядкування індивідуального споживчого вибору усталеним стереотипам: стосовно продуктів харчування вітчизняний споживач проявляє так званий «національний егоїзм» – віддає перевагу виключно продукції місцевого виробництва, щодо промислових товарів – відомим світовим брендам та країнам-виробникам.

У групі ендегенних чинників важливо вказати вік, етап життєвого циклу родини, стиль життя, власні переконання, рід занять, особисті цінності, досвід та знання, економічне становище тощо. Індивідуальні особливості людини не лише впливають на її економічну поведінку, але й формують приналежність індивіда до певного типу споживача. Зокрема, свого часу найбільш детальну типологію споживачів запропонували Дж. Енджел та Р. Блекуелл, зокрема, виділивши типи:

- розбірливого споживача – ставить високі вимоги до якості товару та послуги;

- раціонального споживача – є обізнаним в торговельних марках та приймає купівельні рішення на основі принципу оптимального співвідношення «ціна-якість»;

- новатора (модник) – скерований на новаторські продукти та модні тенденції;

- любителя – розглядає «шопінг» як вид відпочинку та дозвілля;

- економного споживача – в основі купівельної поведінки лежить принцип заощадливості;

- імпульсивний споживач (марнотратний) – купівельні рішення приймає спонтанно, не замислюючись про раціональність та реальну доцільність покупки;

- незалежний споживач (традиціоналіст) – у своєму виборі керується усталеними звичками та традиціями [7, с. 35–36].

Після усвідомлення потреби споживач проявляє готовність до її задоволення, що, перш за все, передбачає здійснення пошуку та аналізу споживчої інформації. Основними каналами поширення споживчої інформації є: персональні (сім'я, друзі, колеги); комерційні (реклама, продавці, упаковка); публічні (засоби масової інформації, конференції, семінари);

емпіричні (досвід, випробовування) [6, с. 30]. Масив інформації, яку споживач отримує із вказаних джерел, сприяє формуванню уявлення про товари та послуги: споживач робить висновок про властивості продукції, відповідність його потребам та здатність їх задовольнити. Передумовою прийняття купівельного рішення є оцінка альтернатив за певним набором критеріїв та їх значимістю (ціна, якість, назва бренду, гарантійні зобов'язання, екологічність, відповідність модним тенденціям тощо).

Наступним етапом моделі поведінки споживача є, безпосередньо, процес прийняття купівельного рішення. Незважаючи на систему зовнішніх та внутрішніх чинників, важливу роль у стимулюванні споживача до здійснення остаточного вибору відіграє маркетингова політика підприємства (цінові стратегії, маркетингові комунікації, PR тощо). Завершальним етапом моделі поведінки споживача є оцінка споживчого рішення, що базується на виявленні контрасту прогнозованого ефекту від споживання з отриманим, очікуваної якості із наявною, обіцяних властивостей товару із реальними. На даному етапі моделі поведінки споживача можливий прояв такого явища як «післякупівельний дисонанс», коли в силу складності вибору та значимості рішення, споживач відчуває певні сумніви щодо правильності прийнятого рішення. Наявність або відсутність такого «дисонансу» відіграє одну із ключових ролей у процесі формування у свідомості споживача позитивного чи негативного іміджу продукції, що, у свою чергу, створює своєрідне підґрунтя для формування моделі поведінки споживача на подальших етапах прийняття чергового купівельного рішення.

Висновки. Таким чином, узагальнення концептуальних засад формування моделі поведінки споживача дозволяє зробити певні висновки. Модель поведінки споживача являє собою систему взаємопов'язаних дій людини як соціально-психологічного об'єкта та економічної одиниці, а також чинників, що обумовлюють ці дії, на етапі здійснення споживчого вибору з метою задоволення власних потреб і бажань. На сьогодні в економічній теорії виділено економічний, соціальний та психологічний підходи до формування моделі поведінки споживача, які ставлять купівельну поведінку в залежність від низки екстенсивних (економічні, політичні, соціально-поведінкові, національно-культурні) та інтенсивних (внутрішні особистісні характеристики споживача як індивіда) чинників. З метою впливу на споживчий вибір учасники ринку повинні враховувати, що модель поведінки споживача демонструє певні етапи, через які проходить споживач на шляху до задоволення своїх потреб, а саме: усвідомлення потреби, пошук та аналіз споживчої інформації, прийняття купівельного рішення та формування реакції на здійснений споживчий вибір. Науково-практичний підхід до аналізу процесу

здійснення споживчого вибору та формування купівельних реакцій повинен базуватися на розумінні того, що модель поведінки споживача не є усталеним явищем, а змінюється залежно від типу самого споживача та системи чинників впливу на його купівельні рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
2. Василькевич Л. Теоретичний підхід до формування моделі поведінки споживачів туристичного продукту / Л.О. Василькевич // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1(18). – С. 314–320.
3. Радкевич Л. Теоретичні підходи до формування поведінки споживача / Л. Радкевич, І. Луговська // Збірник наукових праць Черкаського державного економічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 32(2). – С. 68–72.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2007. – [Електронне видання]. – Режим доступу: http://libok.net/writer/2882/kniga/9021/kotler_filip/osnovyi_marketinga.
5. Сорокіна Г. Соціокультурний аналіз споживацької поведінки студентської молоді : автореф. дис. ... канд. соціол. наук : спец. 22.00.04 «Спеціальні та галузеві соціології» / Г. Сорокіна. – Х., 2009. – 20 с.
6. Юлдашева О. Формирование модели поведения потребителей на рынке товаров и услуг здорового образа жизни / О. Юлдашева, О. Погребова // Труды Белорусского государственного технологического университета. Серия «Экономика и управление». – 2015. – № 7. – С. 28–33.
7. Наумов В.. Модели поведения потребителей в маркетинговых системах / В. Наумов ; под ред. Г. Багиева. – СПб., 2009. – 240 с.

УДК 37:33:93/94

Голубка М.М.

викладач вищої категорії

Львівського кооперативного коледжу економіки і права

**ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСВІТНІХ НАДБАНЬ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ
ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА «РІДНА ШКОЛА»
В РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ
НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ
(ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТ.):
СТАТИСТИЧНА ТА НАУКОВО-ДОСЛІДНИЦЬКА ДІЯЛЬНОСТІ**

**ECONOMIC CHARACTERISTICS OF EDUCATIONAL ACHIEVEMENTS
AND RESULTS OF THE “RIDNA SHKOLA” FELLOWSHIP
IN THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL, ECONOMIC AND COOPERATIVE
EDUCATION IN WESTERN UKRAINE (LATE XIX – EARLY XX CENTURY):
STATISTICAL, RESEARCH AND DEVELOPMENT ACTIVITY**

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вклад товариства «Рідна школа» як першооснова до подальшого економічного, духовного, соціального та суспільного розвитку. Визначено освітні напрями діяльності товариства «Рідна школа». Досліджено основні освітні досягнення товариства «Рідна школа» на західноукраїнських землях другої половини ХІХ – початку ХХ ст. Подано економіко-статистичні дані щодо набутого освітнього майна (інвестицій у нерухомість для забезпечення розвитку освіти) товариства «Рідна школа».

Ключові слова: товариство «Рідна школа», чоловічий інститут, журнал «Дзвіночок», журнал «Кружки», промислові школи, приватні навчально-виховні заклади, українські «катехитири», дівоча школа ім. Т. Шевченка, перша українська дівоча вчительська семінарія, рідношкільний освітній рух, громадські бібліотеки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен вклад общества «Родная школа» как первооснова дальнейшего экономического, духовного, социального и общественного развития. Рассмотрены образовательные направления деятельности общества «Родная школа». Исследованы основные образовательные достижения общества «Родная школа» на западноукраинских землях второй половины XIX – начала XX вв. Представлены экономико-статистические данные об приобретении образовательного имущества (инвестиции в недвижимость для обеспечения развития образования) общества «Родная школа».

Ключевые слова: общество «Родная школа», мужской институт, журнал «Колокольчик», журнал «Кружки», промышленные школы, частные учебно-воспитательные заведения, украинские «катехитири», девичья школа им. Т. Шевченко, первая украинская девичья учительская семинария, родношкільное образовательное движение, общественные библиотеки.

ANNOTATION

The article describes the contribution of the society “Native school” as a fundament for further economic, spiritual, social and community development. Reviewed educational activities of the society “Native school”. The basic educational achievement of the society “Native school” on the Western Ukrainian lands second half XIX – early XX centuries are Represented by economic and statistical data about the acquisition of educational property (investment property for development of education) of the society “Native school”.

Keywords: “Native school” fellowship, male college, magazine “Dzvinochok”, “Clubs”, industrial schools, private educational institutions, Ukrainian “katehytura’s”, T. Shevchenko eight year female (“vydilova”) school, First Ukrainian female teacher seminary, “ridnoshkilnyi” educational movement, public libraries.

Постановка проблеми. За допомогою архівних матеріалів нами було досліджено основні освітні досягнення товариства «Рідна школа» на західноукраїнських землях другої половини ХІХ – початку ХХ ст. та її внесок на розвиток фінансово-економічної та кооперативної освіти. Становлення системи фінансово-економічної та кооперативної освіти населення найбільш яскраво зображено і діяльності різних комерційних, освітньо-економічних, культурно-просвітницьких товариствах, також великого значення західноукраїнській інтелігенції дошкільної та позашкільної освітньо-виховної діяльності, середнім освітнім закладам, економічному спрямуванню освітньої діяльності товариств. Тому завданням цього дослідження є пошук пріоритетів щодо визначення та структуризації найбільш вагомих акцентів, які суттєво вплинули на розвиток діяльності освітніх товариств, а також сучасний погляд на розвиток фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історії розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. присвячено багато праць сучасних вчених, серед яких С. Бабенко, Я. Гончарук, С. Гелей, В. Кравець, А. Квасов та інші. Також вивчали цю проблематику З. Гіптерс та А. Синявська. При цьому під час дослідження основну увагу приділено більш давнім публікаціям та матеріалам (до 1996 р.) вітчизняних вчених, таких як О. Барияк, М. Вайнберг, І. Васюта, І. Вітанович, А. Качора, М. Кушнір, Р. Пастушенко, Є. Храпливий та ін.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Здійснено аналіз вкладу товариства «Рідна школа» в рамках тих подій, які, на наш погляд, суттєво вплинули на подальший розвиток фінансово-економічної та кооперативної

освіти в Західному регіоні в другій половині XIX – початку XX ст.

Мета статті – розглянути та визначити освітні напрями діяльності товариства «Рідна школа» на західноукраїнських землях другої половини XIX – початку XX ст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Громадське товариство «Рідна школа» було засноване в 1881 р. у м. Львів як руське педагогічне товариство. Але в 1912 р. змінило назву на «Українське педагогічне товариство», а згодом, у 1926 р., – на українське педагогічне товариство «Рідна школа» (далі – УПТ «Рідна школа», або товариство «Рідна школа»). У березні 1991 р. було відновлено діяльність товариства у зв'язку зі створенням громадської організації Львівське крайове товариство «Рідна школа» (ЛКТ «Рідна школа»). На сьогодні існує багато відділень освіти у містах Західного регіону (Львові, Івано-Франківську, Радехові) та навчальних закладів у Самбірському, Сколівському, Жидачівському районах та в інших місцях.

У статуті товариства «Рідна школа» визначено мету його діяльності, зокрема: «заспокоювати всі потреби українського народу на полі шкільництва, як також публічного, домашнього, передшкільного та позашкільного виховання» [7, с. 2; 7].

Головними освітніми досягненнями товариства «Рідна школа» є газета «Свобода», яка була створена 26 грудня 1931 р. У одній із статей, присвячених ювілею діяльності цього товариства, біло написано: «Вчасно визначили чинники відповідальності за «Рідну школу», що таки зорганізують і привчать старше громадянство відвойовувати своє право на виховання молоді, – тої молоді може вже не бути. Треба було якнайшвидше всіма доступними шляхами дістатися до сердець молоді, заволодіти нею» [7, с. 2]. Науково-дослідницькі результати свідчать, що для досягнення цієї мети організаторами товариства «Рідна школа» зроблено такі освітні кроки:

- розпочато видавництво книжок для молоді (зима 1884 р.);
- засновано селянські бурси та інститути (першим було відкриття чоловічого інституту у Львові);
- важлива робота над зростанням освітнього рівня українського жіноцтва шляхом організації викладання 1890–1893 рр., а також шляхом відкриття дівочого інституту у Львові (1899 р.), згодом перейменованого в дівочий пансіон;
- започатковано видання дитячого журналу «Дзвінок» [7, с. 2];
- відкриття приватної української дівочої виділової школи в 1988 р., була вищою від народної;
- відкриття першої української приватної жіночої вчительської семінарії у Львові (1903 р.), а також приватної «школи вправ» (1907 р.);
- відкриття освітніх курсів тощо.

Потім було відкрито низку народних шкіл: у 1906 р. у селі Зарваниці, Золочівського повіту, в 1908 р. у Гвіздці, Городенського повіту, у тому самому році в Івашківцях і Щаснівці, Збаражського повіту, та в Чорткові та його передмісті – Вигнанка; у 1910 р. у Коломиї, Перемишлі, Княгинині поблизу Станіславова, в Пістині біля Косова й Білозірці, у Збаражчині. У 1911 р. у Львові була створена школа ім. Короля Данила, а потім у Копані (Перемишлянщина) й Хоптянці (Скалатщина). Крім того, того ж року у Львові було відкрито 35 підготовчих курсів до гімназії, 3 – до семінарії та численні «селянські бурси» [7, с. 2]. У 1915 р. відкрито нову чоловічу народну школу ім. Т. Шевченка.

Український щоденник «Свобода» у своєму випуску, датованому 27 грудня 1931 р., усю увагу приділив діяльності товариства «Рідної школи», оскільки 25 березня 1931 р. у Львові святкували ювілей до 50-річчя його діяльності. Так, в одній із статей написано: «...коли думаємо про волю і рідну державу, думаймо зараз і про «Рідну школу», бо «Рідна школа» – це той поріг, через який заходять до рідної хати – держави» [7, с. 2].

Ми також цілком погоджуємося із цим твердженням, тому що майбутнє України, у тому числі її економічний, політичний, соціальний, суспільний успіх розвитку, насамперед залежить від свідомості особистості, яку формує освіта. Тому в нашому дослідженні приділено увагу саме внеску товариства «Рідної школи» у розвиток шкільництва, позашкільної освіти, а також освітньому внеску у виховання й освіту українського жіноцтва, а отже, й родини в цілому, оскільки душею, берегинею родини є жінка. Також розглянуто розвиток мережі бібліотек, якими займалося товариство «Рідна школа» протягом усієї своєї діяльності.

10 лютого 1919 р. Українська національна Рада у Станіславові ухвалила закон, на основі якого всі українські приватні школи отримували звання «державний». Водночас товариству «Рідна школа» було найкраще, оскільки весь тягар впав на державу, а товариство лише виконувало допоміжну роль у справах виховання. Але це тривало не довго.

Після відходу Української Галицької армії за Збруч у 1919 р. і після окупації всієї Галицької області польськими військами, зовсім змінилася доля українського шкільництва, яка була наслідком політичних відносин на Західній Україні того часу.

Так, Австрія, залишила в Галичині 2,496 українських Державних народних шкіл, загальну кількість становила 5,580 шкіл. Прочитуємо важливе: «...у шкільному році 1921/22 в Галичині діяли 1,140 польських шкіл, а українських лише 9! На справді кількість українських шкіл зменшилася, але до нього зараховано 428 мішаних (польсько-українських шкіл, так званих утравістичних)» [8, с. 2].

Так, страждати почало народне вчительство, оскільки з приходом польської влади щораз меншала кількість учнів учительських семінарій. У Галичині всього залишилося 41 гімназія, з них 6 гімназій було самостійних українських та 2 при польських гімназіях. Проте вже в 1922 р. їх кількість зросла та становила 50 гімназій, з них українських залишалося лише 6 гімназій. Навіть українські відділи при польських гімназіях (у Бережанах і Стрию) було закрито, а трохи згодом – ще й у Тернополі [8, с. 2].

З метою, щоб товариству надати більшого авторитету серед українського громадянства та надалі ще більше могли впливати на зростання рівня освіти відбулася важлива подія, про яку цитуємо: «...зібралися 3 червня 1920 р. представники всіх культурно-освітніх та економічних організацій і всіх тодішніх політичних партій, і на тій нараді признали «Рідну школу» одинокою владою всього українського приватного шкільництва. Значення «Рідної школи» зросло ще більше, коли на «Освітньому з'їзді» 26 вересня 1926 р. у Рівному представники північно-західних українських земель проголосили «Рідну школу» владою для шкільництва своєї області» [8, с. 2].

Водночас з'явилася суттєва перешкода в діяльності товариства «Рідна школа», оскільки польська влада не хотіла визнати статут товариства, мовляв він написаний для австрійської влади, а не для польської. Проте цей казус був успішно подоланий «Рідною школою»: прийнято рішення про відкриття інших товариств при читальнях та кооперативах, а саме так звані комітети «Рідної школи» (відомі як «Кружки»), які, по суті, виконували ту саму роботу, що і філії. Упродовж 1926 р. засновано 37 таких комітетів, у яких було понад 2,777 учасники. Варто наголосити на підвищеній увазі до тих комітетів, оскільки значні їх освітні досягнення. Так, деякі з тих комітетів відкривали навіть приватні школи й опікувалися ними до тієї миті, коли їх не було закрито австрійською владою.

Відзначимо, що у серпні 1924 р. австрійська влада погодилася зі статутом товариства «Рідна школа». З того часу розпочалося масове створення «Кружків» (див. рис. 1).

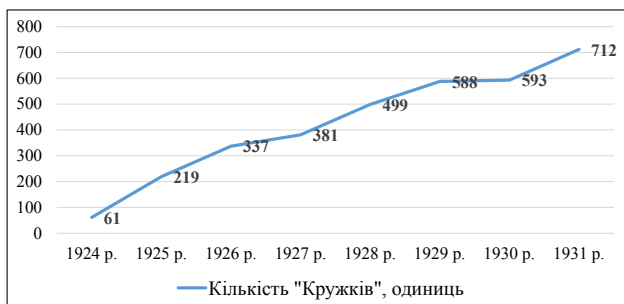


Рис. 1. Динаміка створення «Кружків» (філій) товариством «Рідна школа» у період 1924–1931 рр.
Джерело: [8, с. 2]

Під час закриття влада також закривала багато шкіл, проте їх кількість зростала. Зазначимо, що там, де місцева влада не давала дозволу або зволікала з наданням такого дозволу на відкриття «Кружків», товариство «Рідна школа» організовувало так звані збірні лекції. Фактично це були не лекції, а школи, проте учитель викладає лише дев'ятьом учням. Це було зроблено для того, аби офіційно це не називалося школою. Але зазначимо, що де-факто «збірні лекції» виконували ті самі освітні функції, що й концесіоновані школи.

Так, на фоні масового відкриття «Кружків», у 1922 р. Товариство «Рідна школа» ввело новий тип школи, зокрема, промислові. Статистичні дані зображають підвищену потребу в такій школі: у 1922 р. до неї вступило 90 учнів, у 1923 р. – 160 учнів, а в 1924 р. – 230 осіб [8, с. 2].

Продовжуючи свою активну діяльність на тлі підвищення освіченості серед дітей та молоді, у 1924 р. було відкрито дівочу промислову школу ім. Т. Шевченка у м. Львові (того ж року у школі навчалося 80 учениць). Школа такого типу була не одна: статистичні дані свідчать, що таку ж школу в 1924 р. було відкрито у Станіславові (налічувала 123 учні, проте цього ж року її було відразу закрито). Упродовж 1924–1931 рр., налічувалося 9 промислових шкіл, а також 7 кількामісячних курсів. У цілому в промислових школах та на курсах навчалося 1152 учні, працювало 88 вчителів [8, с. 2].

Доцільно подати у цифрах результати освітньої праці товариства «Рідна школа» в 1931 р. (див. табл. 1). У цілому, крім означених вище надбань, можна ще виділити додаткові. Так, до майна товариства «Рідна школа» відноситься:

- нерухомість товариства, де проводилися зустрічі, відбувалося освітньо-просвітницьке планування, збори, тощо (14 одноповерхових камениць у 10-х містах (з них 3 – у Львові);
- 15 партерових домів у 13 місцевостях (з них 1 – у м. Львові);
- 32 парцель у 21 місцевості (з них 5 – у м. Львові);
- бібліотеки, а саме: при «Кружках» товариства «Рідна школа» – 36 615 томів, при школах товариства «Рідна школа» – 26 640 томів, педагогічні бібліотеки при школах і при центральній – 6 694 томів, книгарня товариства «Рідна школа» (у м. Львові по вул. Сикстуська, 20);
- видавництво книжок;
- шкільний інвентар та наукові прилади [7, с. 3].

Основною увагою та найважливішими освітніми досягненнями діяльності товариства «Рідна школа» є особлива увага до народного вчительства як до приниженого, недооціненого та матеріально незахищеного стану. На той час вчительство все більше набувало популярності, і, аби не втрачати цінних вчителів, котрі вступали до організації польського вчительства «Товариства педагогічного», товариство «Рідна

школа» всіляко спряла вчителям дбаючи про піднесення їх станової та загальної освіти, а також про матеріальне забезпечення.

Вчителем української педагогічно-суспільної виховної науки, «двигуном» фахової освіти, а й загалом «речником» потреб учительства став журнал Товариства «Учитель» (перший номер журналу вийшов у червні 1889 р.). За 25 років існування цей журнал піднімав та висвітлював на своїх сторінках важливі питання щодо підтримання та збереження інтересів українського шкільництва, допомагав в об'єднанні зусиль «родини-школи» для зростання національного виховання дітей та молоді тощо [10, с. 15].

Таблиця 1
Освітні надбання товариства «Рідна школа» (1931 р.)

Освітньо-навчальні заклади	Кількість закладів освіти	Кількість дітей	Кількість вчителів
Дитячі садочки	46	1 640	46
Захоронки	18	618	18
Народні школи	72	6 975	208
Гімназії	10 (проте одна лише – у Зборові)	1 682	–
Учительські семінарії	4	523	225
Фахові школи	9	925	–
Фахові курси	7	227	88
Бурси	6 (ще 6 – будуються)	367	–
Настоятелів бурс, службовців у «Кружках» і в централі	–	–	30
Усього	171	12 957	615

Джерело: [7, с. 3]

Наступним важливим кроком Товариства «Рідна школа» є вияв впливу духовенства на освіту, вимагаючи: введення українських «катехитур» [7, с. 2] у школах, домагалися заборони водити українських дітей до польських костелів та примушувати учнів до польської молитви; домагалися заснування хоча б однієї учительської семінарії, а також зрівняння в правах української та польської мови під час викладання в учительських семінаріях тощо.

Результатами шкільного плебісциту були такими: 15,9% опитаних вважали необхідністю наявності української школи, 43% – висловилися за польську школу, а решта 26,6% – відстоювали двомовність шкіл. При цьому українські школи здебільшого були одно- чи двокласними, і лише чотири з них – семикласні (при цьому в поляків було аж 221 школа) [4, с. 136]. У таких складних умовах, бажаючи створення української рідної школи та об'єднавшись з греко-католицьким духовенством, розпочато активну боротьбу за створення української школи,

ідучи під гаслом: «Домагаймося рідної школи». Згідно зі статистичними даними, незважаючи на ці спроби, кількість державних українських шкіл дуже швидко і суттєво зменшувалася. Так, протягом 1935/36 навчальних років у Польщі шкіл було лише 457, з яких навчалось лише 5% українських дітей [2, с. 13].

Неможливість вплинути на зацікавлення керівних кіл до потреб українських учнів, створення українських шкіл, а також до відкриття так званих підготовчих класів при середніх школах за державні кошти, змусило товариство до створення приватних навчально-виховних закладів (див. табл. 2).

Таблиця 2
Мережа відкритих навчально-виховних закладів товариства «Рідна школа»

Навчально-виховна установа	Період	
	1930–1931	1937
Допікільні навчально-виховні заклади:	55	76
- кількість дітей у них	1 742	229 885
Народні школи	35	33
Кількість класів	133	172
Кількість учнів	–	5 554
Гімназії	10	12
Ліцеї	–	11
Кількість учнів	1 756	2 362
Фахові школи	1	44
Кількість учнів	270	469
Фахово-доповняльні школи	6	55
Кількість учнів	634	691

Джерело: [10, с. 14]

Важливим є також створення розгалуженої мережі гуртків. Так, станом на літо 1924 р. гуртки на прикладі функціонування окремих секцій охоплювали 39 місцевостей комітетів «Рідної школи», які включали понад 2,7 тис. члена. Зазначена форма організації поширювалася здебільшого в сільських місцевостях та охоплювала 14 повітів. Найбільш активними з них є Чортківський, Станіславський, Стрийський та Львівський повіти [3, с. 132], які зробили важливий внесок в освіту українського жіноцтва.

Так, рішенням головного відділу товариства «Рідна школа» у 1890 р. було відкрито «поучаючі виклади з історії» у товаристві «Кружок львівських дівчат». З метою отримання систематичності викладання, створено при тодішньому товаристві «Рідна школа» так званий літературний кружок.

Відзначимо, що рівень актуальності українських курсів в для жінок збільшився ще вище в 1893, в діяльності гуртків почали брати активну участь М. Грушевський та І. Франко. Оскільки вищезазначені заходи з організації перших жіночих гуртків локалізувалися лише у Львові, організаційним відділом товариства

«Рідна школа» було відкрито «Дівочий інститут у Львові» (1899 р.), у якому за символічну оплату могли навчатися дівчата з усієї Галичини.

Вважаючи матір основою родини, а також бажаючи надати українським жінкам виховання та освіти, Товариство «Рідна школа» ініціювала відкриття у Львові першої української дівочої відділової школи ім. Т. Шевченка. Статистика свідчить, що, по-перше, в Галичині аналогів такої школи не було, а по-друге, зростає попит на навчання у школі, оскільки у 1910 р. навчалось 335 студенток, а у 1911 р. – вже 408 [7, с. 3].

Згодом, у 1903 р. у Львові товариством «Рідна школа» було відкрито першу українську дівочу вчительську семінарію. Потреба в такому закладі була особливо гострою, враховуючи факт нестачі українських учителів. Для того, щоб учениці мали змогу практикуватися вчительській семінарії, товариство «Рідна школа» відкрило в 1907 році так звану школу вправ.

Також зазначимо, що важливою передумовою піднесення рідношкільного руху була організована масштабна пропагандистська кампанія в українській пресі, зокрема, остворено видання «Громадський вісник», (1922 – вересень 1923 рр.), вісник «Діло», «Громадський голос», «Наш прапор», а також річний календар українських організацій та інша періодика. Водночас розвиток педагогічного товариства «Рідна школа» деактивувався через відсутність власної друкарні.

Відзначимо, що у звіті «Про діяльність товариства з 1 вересня 1923 до 31 серпня 1924» з-поміж найважливіших чинників впливу на недостатній рівень навчання зазначено, цитуємо: «Нестача бібліотек дається болюче відчувати у домашній лектурі, яка незвичайно важна взагалі, а тим більше для повної нестачі добрих шкільних підручників. Тільки 10 шкіл мало у своїх бібліотеках значну кількість книжок, із них дівоча школа Т. Шевченка у Львові мали 1 119 творів, проте 14 шкіл не мало ні одної книжечки. Цій нестачі необхідно зарадити ще цього року» [12].

Узимку 1924 р. встановлено факт відкриття ще однієї педагогічної бібліотеки товариством «Рідна школа». У звіті «Про діяльність товариства з 1 вересня 1923 до 31 серпня 1924», зазначено: «Так як учительських бібліотек при наших школах майже немає, бо крім 4 шкіл, що мали 173–319 книжок, 4 – по 20 шкільних підручників, а 20 шкіл не мали нічого, Головне управління у лютому 1924 р. створило педагогічну бібліотеку, яка мала 2 350 творів, але, на жаль, з них використовували всього тільки 11 учителів (жінок) і 4 учителя (чоловіки) УТП та 24 особи поза шкіл УТП» [12].

Саме на цей період припадає найактивніший розвиток діяльності громадських бібліотек у союзах та кружках УПТ «Рідна школа». Так, за десять років кількість бібліотечних фондів

гуртків Яворівського союзу збільшилися до 15 тис. томів, Коломийського, Рогатинського, Городенківського, Сокальського, Тернопільського – в межах до 4–6 тисяч. Вищезазначені книговидавання були найбільшими за обсягами у провінції. Усього у структурі товариства «Рідна школа», крім навчальних закладів, було 653 бібліотеки з бібліотечним фондом близько 80 тис. примірників переважно дитячої та літератури педагогічного спрямування. Згідно статистичних даних, лише упродовж 1937–1938 рр. бібліотеки відвідали 17 097 читачів [11].

Крім шкільної/позашкільної освіти, в УПТ «Рідна школа» діяли окремі структурні одиниці, до яких належали Порадні для вибору життєвого призначення, Видавнича комісія та Бурсовий гурток. Ці структури не мали відношення до освіти, проте надавали освітню діяльність. Так, Видавнича комісія займалася підбором та друком творів українських та зарубіжних класиків, а розповсюдженням друкованих видань займалась кооперативне товариство. Функціями Порадні насамперед було розповсюдження інформації щодо умов та наявних вакансій на ринку праці. Організаційна структура Порадні охоплювала кілька секцій, зокрема: педагогічну, економічно-статистичну, медичну, фахового шкільництва [5].

Щороку в Україні зростає кількість економістів, але незважаючи на це, стан економіки не покращився, а кількість робітників зменшується. З огляду на це, доцільно згадати слова інженера Р. Білінського: «Учень школи мусить знати, що він вчиться не для свідоцтва, бо і найкраще свідоцтво не допоможе, якщо він не зуміє робити того, що треба й буде засуджений на безробіття й нужду» [1, с. 166]. Недарма громадські, суспільно-політичні діячі та активісти таку важливість вбачали в забезпеченні належного рівня освіти, її якості. Та, як свідчить проведений аналіз шкільництва та громадської активності товариства «Рідна школа» в історичній ретроспективі, маємо всі підстави розуміти сутність польської окупації українських земель у міжвоєнний період, який залишив за собою значну розруху, з одного боку, а з іншого – дав української громадськості можливість впливати на суспільне, культурне, національне та економічне життя тогочасної України. У результаті дослідження, встановлено, що УПТ «Рідна школа» мала значні здобутки (вважаючись другою після товариства «Просвіта») та суттєво вплинула на свідомість тогочасного українця, намагаючись максимально забезпечити насамперед освітні потреби мешканців Галичини (найбільший вплив спостерігається у 20–30-х рр. ХХ ст.) Але, незважаючи на позитивні результати діяльності УТП «Рідна школа», була і низка перешкод його діяльності, зокрема, розгалуженість структури, незацікавленість провідних структур у підтримці національної системи освіти на державному рівні, нестача коштів, звуження правового поля діяльності тощо. Усі ці перешкоди

негативно вплинули не лише на кількісні, але й на якісні результати діяльності товариства УТП «Рідна школа».

Висновки. Таким чином, варто відзначити, що товариство «Рідна школа» залишила за собою величезну наукову спадщину та зробила вагомий внесок для розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білінський Р. Дostroєння школи до потреб нашого господарського життя / Р. Білінський. – 2-е вид., доп. – Львів : Сполом, 2008. – С. 160–171.
2. Великанович Д. За українську школу / Д. Великанович. – Львів, 1937. – С. 13.
3. Гнот С. Українське шкільництво Галичини у складі Другої Речі Посполитої / С. Гнот // Гуманітарні дисципліни у навчально-виховному процесі вищих навчальних закладів : збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 4. – С. 129–139.
4. Завгородня Т. Передмова / Т. Завгородня // Школі – національне виховання молоді (вибрані статті) / Б. Ступарик. – Івано-Франківськ : Плай, 2005. – С. 6–8.
5. Звіт Голови управління товариства «Рідна школа» з 1 вересня 1932 до 31 серпня 1933 рр. // Рідна школа. – 1933. – 15 грудня. – С. 365.
6. Потапюк Л. Діяльність західноукраїнських громад у процесі становлення економічної освіти (друга половина XIX – початок XX століття) / Л. Потапюк, І. Потапюк // Іван Огієнко і сучасна наука та освіта. Серія «Історична та філологічна». – 2015. – Вип. 11. – С. 116–122.
7. Товариство «Рідна школа»: історія і сучасність : [наук. альманах] / за ред. Д. Герцюка, П. Сікорського. – Львів : Вид-во Львів. край. т-ва «Рідна школа», 2011. – Ч. 6. – 309 с.
8. Стан і діяльність «Рідної школи» 1936–1937 рр. Річне звіт-домлення Головної управи за період з 1 вересня 1936 до 31 серпня 1937 рр. – Львів, 1938. – С. 35–37. – «Рідна школа», 1934. – С. 346. – 1938. – Ч. 23–24. – С. 363.
9. Центральний державний історичний архів України. – Львів, 13 с.

УДК 330.341.1:339.13

Духновська Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Саухіна О.В.
студентка
Національного університету харчових технологій

ПРОЦЕС ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК

PROCESS OF PROMOTION OF INNOVATION PRODUCTS TO THE MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність та мета процесу просування інноваційної продукції на ринок, конкретизовані етапи її просування. Розглянуто особливості організації цього процесу з урахуванням специфіки інноваційної продукції. Запропоновано алгоритм удосконалення технологій, організації процесів виробництва та управління підприємством під час просування на ринок інноваційної продукції. Нові форми стимулювання, організаційні структури, методи розробки управлінських рішень – усе це інноваційна продукція.

Ключові слова: інновація, інноваційна продукція, ознаки інноваційної продукції, процес просування інноваційної продукції на ринок, етапи просування, потенційні споживачі, суб'єкти просування.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность и цель процесса продвижения инновационной продукции на рынок, конкретизированы этапы ее продвижения. Рассмотрены особенности организации данного процесса с учетом специфики инновационной продукции. Предложен алгоритм совершенствования технологий, организации процессов производства и управления предприятием при продвижении на рынок инновационной продукции. Новые формы стимулирования, организационные структуры, методы разработки управленческих решений – все это инновационная продукция.

Ключевые слова: инновации, инновационная продукция, признаки инновационной продукции, процесс продвижения инновационной продукции на рынок, этапы продвижения, потенциальные потребители, субъекты продвижения.

ANNOTATION

In article identifies the essence and purpose of the process of promotion of innovation products to the market, specifies stages of it promotion. Also features of their organization were considered specific of innovation product. Improving the technology of production processes and management through the algorithm in moving to market innovative products developed for the first time. Innovation products – new forms of incentives, organizational structures and methods of making management decisions.

Keywords: innovation, innovation products, signs of innovation product, process of promotion of innovation products to the market, stages of promotion, potential customers, subjects of promotion.

Постановка проблеми. У житті будь-якого суспільства особливе місце займає економіка. В умовах переходу України до ринкової економіки, зміни форм власності, розвитку фінансових інститутів зростає потреба в удосконаленні методологічних й організаційних аспектів управління великими фінансово-промисловими системами, що розвиваються. Несприйнятливості потенційних споживачів до інноваційної продукції та її безтурботності пояснюється низькою платоспроможністю суб'єктів господарювання –

потенційних споживачів, а також відсутністю активної роботи з просування інноваційної продукції на ринок з боку її виробників. Тому це питання є актуальним. Стабільність розвитку та просування інноваційної продукції на ринок веде до успіху переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняних і зарубіжних наукових дослідженнях питання просування інноваційної продукції на ринок ще не отримало комплексного обґрунтування. Досліджуючи сутність поняття «просування продукції», вітчизняні й закордонні вчені характеризують окремі його функції, а не просування як цілісний процес, і не враховують управлінський аспект просування. Крім того, в наукових роботах, які аналізуються, йдеться про просування продукції, яка вже існує на ринку. Процесу просування інноваційної продукції на ринок досліджували А. Петросян [1], Б. Соловйов [2], Ф. Котлер [3], А. Хоскінг [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виявлено відсутність комплексного терміна «процес просування інноваційної продукції на ринок» і єдиного підходу до визначенню його етапів.

Метою статті є обґрунтування змісту та критеріїв процесу доведення готової продукції до кінцевого споживача, визначення сутності та особливостей процесу просування інноваційної продукції на ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробку, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [5].

Далі визначимо завдання процесу просування продукції, а саме:

- задоволення потреб споживачів й отримання прибутку;
- підвищення попиту, збільшення збуту продукції на ринок;
- інформування, переконання або нагадування про продукцію;

- стимулювання бажання придбати цю продукцію;
- збільшення частки ринку, збільшення пізнаваності бренду;
- залучення нових клієнтів;
- зображення продукції в привабливому для цільової аудиторії вигляді [1; 2].

Процес просування інноваційної продукції на ринок включає також її фізичне переміщення

від виробника до споживача, що визначає іншу мету просування – постачання конкретної виробленої продукції в потрібне місце, в потрібний час із мінімальними витратами.

Так, процес просування інноваційної продукції на ринок є сукупністю послідовних дій (етапів), що забезпечують перехід потенційних споживачів інноваційної продукції у розряд наявних шляхом передачі виробником права

Таблиця 1

Етапи просування інноваційної продукції на ринок

Етапи	Характеристика
Прийняття рішення про просування дослідного зразка	Власник, який просуває інноваційну продукцію повинен визначити або сформувати потенційний ринок, куди він збирається її просувати
Виявлення проблем, з якими стикаються потенційні споживачі	– неприйняття новинки споживачем; – перенасиченість ринку таким видом товару; – подовження строку виведення інноваційної продукції на ринок; – втрата пріоритету виробництва інноваційної продукції; – висока конкуренція з боку вітчизняних та іноземних виробників
Оцінювання можливостей споживача	Оцінити рівень їх доходів
Оцінювання конкурентоспроможності продукції	Доцільно виявити й проаналізувати ринкові позиції конкурентів і виробленої ними продукції, що дасть змогу визначити, які конкурентні переваги (цінові чи нецінові) має інноваційна продукція, яку просуваємо, що в результаті зумовить формування ринкової ніші для неї
Налагодження контактів із потенційними споживачами інноваційної продукції	Необхідно зацікавити й переконати їх у виборі саме цієї продукції, проінформувати про її появу, спосіб і місце її придбання, про розробника й виробника. Зважаючи на те, що на ринок може просуватися продукція, яка не має аналогів, потенційні споживачі можуть не знати, як, де й для чого її можна використовувати. Тому необхідно продемонструвати наочність її можливого використання й ефект, який вони можуть отримати від цього
Довіра потенційних споживачів	Для цього під час інформування потенційних споживачів про інноваційну продукцію необхідно ретельно вибирати джерело, через яке інформація буде до них надходити, а потім впливати на нього. Необхідно також прагнути до зміцнення таких важливих для потенційних споживачів характеристик, як якість, вплив на здоров'я й навколишнє середовище, соціальна відповідальність виробника тощо
Прогнозування конкурентних переваг	На основі аналізу реакції потенційних споживачів на інформування їх про інноваційну продукцію, і знаючи її характеристики, можна скласти прогноз конкурентних переваг, якими вона буде володіти порівняно з продукцією конкурентів
Ідентифікація суб'єктів, які братимуть участь у просуванні інноваційної продукції на ринок	Суб'єктами, залученими в процесі просування інноваційної продукції на ринок, можуть бути: – виробники інноваційної продукції; – споживачі інноваційної продукції; – суб'єкти господарювання, інтелектуальна власність яких або права на неї використовуються під час виробництва інноваційної продукції; – фінансово-кредитні установи й організації, у тому числі іноземні, які інвестують кошти; – посередники; – організації, які надають суб'єктам, що просувають інноваційну продукцію на ринок, послуги у сфері фінансового лізингу, інжинірингу, консалтингу, маркетингу та збуту, інформаційного забезпечення, сертифікації, стандартизації; – технополіси, технопарки, інкубатори бізнесу та інші організаційні структури, які зумовлюють просування інноваційної продукції на ринок; – органи державної влади, що регламентують процес просування інноваційної продукції на ринок
Визначення методів, за допомогою яких ця продукція по комунікаційним каналам буде переміщатися від виробника до споживача	
Визначення термінів просування	Скласти мережевий графік і календарний план просування
Складання бюджету просування	
Інформування споживачів	
Розроблення цінової політики	На основі витрат, які будуть понесені, заклавши в ціну бажаний прибуток, необхідно сформувати вартість інноваційного продукту
Ринкові випробування	Пробний збут
Розроблення програми просування на ринок готової інноваційної продукції	

власності на неї (або права користування) з метою отримання економічної вигоди в майбутньому (див. табл. 1).

З метою прискорення та підвищення якості процесу просування інноваційної продукції на ринок суб'єктам господарювання треба ділитися своїми знаннями про потенційних споживачів із партнерами. Сучасною тенденцією організації процесу просування інноваційної продукції на ринок є пошук підприємствами вертикальних і горизонтальних інтеграційних зв'язків один з одним, що зумовлено дефіцитом власних фінансових коштів, подорожчанням позикових ресурсів, ускладненням залучення інвестицій, зниженням тривалості життєвого циклу інноваційної продукції, необхідності комплексного використання різних методів просування й іншими факторами [6].

Далі визначимо методи просування інноваційної продукції на ринок [6]:

- створення спільних підприємств;
- передача/продаж ліцензій і ноу-хау;
- франшизинг;
- лізинг (фінансова оренда);
- аутсорсинг інноваційної продукції;
- технологічний консалтинг;
- технологічні брокерські події;
- використання мережі Інтернет.

Виробники можуть обрати стратегію push-маркетингу (маркетингу просування) або pull-маркетингу (маркетингу, який залучає), або комбінацію з них. У разі вибору стратегії push-маркетингу завдання виробника інноваційної продукції полягає в тому, щоб побудувати багатоаспектну та ефективну мережу торгових посередників із метою залучення потенційних споживачів. Стратегія pull-маркетингу показує, що виробник інноваційної продукції самостійно формує попит на інноваційну продукцію, і, як результат, потенційні споживачі самі проявляють зацікавленість у ній.

Під час формування бюджету на просування інноваційної продукції на ринок необхідно врахувати витрати, які будуть витрати. Наприклад, транспортно-заготівельні витрати, оплата мита й податків, транспортно-експедиторське обслуговування, витрати на збут, на надання послуг у зв'язку з установкою і введенням продукту в експлуатацію, ремонтні роботи [6].

Інформування включає в себе рекламу продукції, участь у виставках, семінарах, безпосередньо переговори з потенційними споживачами та інші способи просування продукції.

Якщо інноваційна продукція все-таки потрапила на ринок, споживачі можуть прийняти її, а можуть і не прийняти.

Якщо інноваційна продукція отримала позитивний результат, то далі необхідно розробити програму для її просування на ринок. На цьому

етапі приймаються замовлення й підписуються контракти на поставку інноваційної продукції.

Якщо ж споживачі відреагували не так активно, як цього очікував суб'єкт господарювання, він може забрати її на доопрацювання до необхідного рівня «готовності» або скорегувати методи її просування на ринок.

Споживачі оцінюють інноваційну продукцію, не лише зважаючи на її характеристики, наприклад, сучасний дизайн, а й беруть до уваги те, як ці характеристики допомагають у конкретній життєвій ситуації. Споживачі стають інформаторами, які розповсюджують позитивну інформацію й рекомендації, розповідаючи іншим про цінність інноваційної продукції, з їх точки зору. Споживачі залучаються до процесу просування інноваційної продукції на ринок, вчать користуватися нею і свідомо діляться своїми почуттями та думками з іншими суб'єктами. Залучення інноваційної продукції у господарську практику перетворюється в масовий вільний і відкритий рух.

Висновки. Запропонованими етапами просування інноваційної продукції на ринок можуть користуватися суб'єкти господарювання, які виготовили інноваційну продукцію.

Ці етапи можуть застосовуватись не тільки під час просування на ринок інновацій у сфері виробництва, а й у процесі прийняття управлінських рішень, зміні організації процесів виробництва, створенні нових інформаційних систем та технологій обліку. Процес просування інноваційної продукції тісно пов'язаний з його управлінням на кожному етапі. Тому в подальших дослідженнях необхідно буде приділити увагу саме особливостям управління процесом просування інноваційної продукції на ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петросян А. Методи просування продукції в аналіз-системі маркетингу промислових корпорацій / А. Петросян // Аудит і фінансовий аналіз. – 2008. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://auditfin.com/fin/2008/6/Petrosyn/Petrosyn%20.pdf>.
2. Соловьев Б. Маркетинг : [учебник] / Б. Соловьев. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 387 с.
3. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler, K. Keller. – New Jersey : Pearson, 2011. – 816 p.
4. Хоскинг А. Курс предпринимательства / А. Хоскинг ; за ред. В. Рыбалкина : пер. с англ. – М. : Междунар. Отношения, 1993. – 349 с.
5. Про інноваційну діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. – № 36. – С. 266.
6. Кравченко В. Методи формування джерел фінансування процесу просування інноваційної продукції на ринок / В. Кравченко Т. Кравченко // Фінанси, облік, банки. – Донецьк : Норд Пресс, 2009. – Вип. 1(15). – С. 86–96.

УДК 614.84:330.341.42:332

Мартин О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності***Завада О.П.***кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ПОЖЕЖНА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ, ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК: РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

FIRE AND ECONOMIC SECURITY IN UKRAINE, THEIR RELATIONSHIP: REGIONAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті виділено основні статистичні показники, котрі характеризують стан пожежної безпеки. Виконано кластеризацію регіонів України за сукупністю офіційних статистичних показників наслідків від пожеж. Застосовано метод ієрархічної класифікації та метод інтегрального показника. Виділено як області з належним рівнем безпеки, так і області високого ризику. Виявлено та проаналізовано взаємозв'язок між економічною та пожежною безпекою регіону.

Ключові слова: пожежна безпека, економічна безпека, статистика пожеж, прямі втрати від пожеж, відносні показники, кластерний аналіз, регіональні аспекти.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные статистические показатели, которые характеризуют состояние пожарной безопасности. Выполнена кластеризация регионов Украины по совокупности официальных статистических показателей последствий пожаров. Использованы метод иерархической классификации и метод интегрального показателя. Выделены области с высоким уровнем безопасности и области высокого риска. Выявлена и проанализирована взаимосвязь между экономической и пожарной безопасностью региона.

Ключевые слова: пожарная безопасность, экономическая безопасность, статистика пожаров, прямые убытки от пожаров, относительные показатели, кластерный анализ, региональные аспекты.

ANNOTATION

The article highlights the main statistical indicators that characterize the state of fire safety. Clustering regions of Ukraine on the basis of statistical indicators of the effects of fire are made. It was used the method of hierarchical classification and method of integral index. Highlight a region with proper security and high-risk area. Discovered and analyzed the relationship between economic and fire safety.

Keywords: fire security, economic security, fire statistics, direct losses from fires, relative indicators, cluster analysis, regional aspects.

Постановка проблеми. За останні десятиріччя в більшості країн світу зростає кількість пожеж, збільшуються економічні, соціальні й екологічні втрати від них. На початку XXI ст. у світі щороку реєструється 6,5–7,5 млн. пожеж, у результаті яких гине біля 100 тис. людей, травми отримують майже 1 млн. осіб. Утрати від пожеж у найбільш розвинутих 25 країнах світу щороку становлять приблизно 1% ВВП кожної країни [4, с. 6].

Статистика пожеж в Україні свідчить, що пожежна небезпека в суспільстві стала загальнодержавною проблемою. У середньому за

2000–2015 рр. в Україні щороку відбувалася 57 991 пожежа, прямі матеріальні збитки в середньому становили 507 423 тис. грн. За цей період в Україні щоденно виникало 159 пожеж, кожною з них наносились прямі матеріальні збитки на суму 8,75 тис. грн.; кожного дня внаслідок пожеж у середньому гинуло дев'ять і отримувало травми п'ять осіб. В Україні в 2015 р. кількість пожеж порівняно з 1995 р. зросла у 1,6 рази [11]. Ось чому забезпечення пожежної безпеки та зменшення наслідків від них є актуальним соціально-економічним завданням державної політики у сфері національної безпеки як на рівні держави в цілому, так і на рівні регіонів. Одним із напрямів забезпечення обґрунтованого прийняття рішень у сфері пожежної безпеки є аналіз статистики пожеж із використанням сучасних економічних методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань забезпечення пожежної безпеки у вітчизняній та зарубіжній літературі широко представлено поглядами таких науковців, як А. Антонов, Н. Брушлинський, В. Доманський, Ю. Горбаченко, А. Зарецький [4], С. Засулько, В. Ковалишин, М. Козяр, І. Куц, К. Пасинчук, М. Удод, Т. Щерба та ін. Статистичний аналіз показників, що характеризують наслідки від пожеж, проводили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема Я. Збоина, Я. Келин, Р. Климась [1; 5], С. Лупанов Ю. Мазур, І. Москалюк, Д. Матвійчук [1], О. Денисова, М. Білошицький [1], О. Якименко [1], Т. Скоробагатько, С. Тростянянський. Так, статистичний аналіз використано під час дослідження наслідків пожеж в Україні залежно від віку та соціального стану потерпілих, проаналізовано причини виникнення пожеж [1], із використанням апарату сучасної економетрії зроблено прогноз показника кількості пожеж в Україні [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У попередніх наших публікаціях [6; 7] ми досліджували пожежну безпеку як важливу складову частину національної безпеки та її взаємозв'язок з економічною безпекою

держави. Проте в науковій літературі практично немає досліджень взаємозв'язку пожежної і економічної безпеки на рівні регіонів, не зроблено порівняльний статистичний аналіз стану пожежної безпеки регіонів України.

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку між економічною та пожежною безпекою регіонів України на основі кластеризації з використанням статистичних показників, які характеризують стан пожежної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пожежна безпека включає в себе комплекс заходів, які спрямовані на захист усіх ланок і суб'єктів господарювання економічної системи починаючи від громадянина, підприємств і закінчуючи державою в цілому. Розробка і реалізація регіональної політики держави у сфері забезпечення пожежної безпеки повинна базуватися на врахуванні особливостей економічного розвитку окремих регіонів країни, які є цілісними соціально-економічними системами. Регіональний підхід до аналізу стану з пожежами дає можливість детальніше проаналізувати стан пожежної небезпеки, виявити конкретні тенденції і причини пожеж. Такий регіональний аналіз передбачає, по-перше, аналіз в динаміці по областях і, по-друге, по регіонах.

Територія України умовно поділена на п'ять географічних регіонів: Північний (Житомирська, Київська, Сумська, Чернігівська області та м. Київ), Південний (Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська області, АР Крим та м. Севастополь), Західний (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька і Чернівецька області), Східний (Донецька, Луганська і Харківська області), Центральний (Вінницька, Кіровоградська, Полтавська, Дніпропетровська і Черкаська області).

В Україні найбільше пожеж виникає у Донецькій, Харківській, Дніпропетровській, Одеській областях та м. Київ. Так, у 2015 р. сумарно в цих областях виникло 38,3% від загальної кількості пожеж в Україні, тоді як цей показник становив: у 2008 р. – 40,7%, у 2012 р. – 35,8%, у 2014 р. – 47,2%. У найбільш напружених відносно пожежної небезпеки областях України ситуація в 2008–2015 рр. практично не змінилася, а в 2014 р. суттєво погіршилася.

Найкраща пожежна безпека в останні роки традиційно спостерігається в Тернопільській, Волинській, Рівненській, Кіровоградській, Чернівецькій, Черкаській та Хмельницькій областях. Так, у 2014 р. у цих областях виникло 11,1% від пожеж в Україні, у 2015 р. – 12,0%, у 2008 р. – 15,1%.

У цілому в 2008–2015 рр. у всіх областях України спостерігалася зростання кількості пожеж. Зменшення кількості пожеж у Донецькій та Луганській областях у 2015 р. пояснюється тим, що вони враховуються лише на підконтрольній території, тому реально порівнювати ці показники з показниками 2008 р. не є об'єктивно. Фактично за кількістю пожеж у минулі роки ці дві області були найбільш пожежонебезпечними. В Україні в цілому за останні вісім років пожежі зросли в 1,7 рази.

У зв'язку з бойовими діями на території двох областей проведемо статистичний аналіз стану пожежної безпеки по регіонах України з використанням даних 2014 р.

Дані табл. 1 свідчать, що найбільша частка пожеж у 2014 р. спостерігалася у Східному регіоні – 26,4%, найменша – у Західному регіоні (15,6%). Використання показника кількості пожеж у розрахунку на 10 тис. населення також підтверджує зроблений висновок про високу пожежну небезпеку у Східному регіоні, де в 2014 р. цей показник становив 18,4 за середнього значення по Україні 16,0.

Статистика свідчить, що шоста частина людей, що загинули від пожеж в Україні, гинуть у Західному, а також у Північному регіонах. У 2014 р. найбільше загинуло людей унаслідок пожеж у Східному регіоні – 23,5%. Кількість людей, що загинули внаслідок пожежі у розрахунку на 1 000 пожеж, як правило, найвищий у Східному і Центральному регіонах. В Україні за останні вісім років сформувалася позитивна тенденція до зменшення цього показника, причому найвища динаміка його зменшення протягом 2008–2015 рр. спостерігалася у Західному регіоні, де цей показник скоротився у 3,8 рази.

Таким чином, регіональний аналіз пожежної безпеки в Україні дає змогу виділити найбільш і найменш пожежонебезпечні області і регіони. Так, у Донецькій, Харківській, Дніпропетровській, Одеській областях та м. Київ – найвища пожежна небезпека в Україні, за

Таблиця 1

Показники стану пожежної безпеки по регіонах України, 2014 р.

Регіони	Кількість пожеж			Кількість людей, які загинули на пожежах		
	кількість	у %	у розрахунку на 10 тисяч населення	кількість	у %	у розрахунку на 1000 пожеж
Західний	10895	15,8	10,2	379	16,9	35
Центральний	14195	20,6	14,5	496	22,1	35
Північний	13943	20,2	17,5	470	20,9	34
Східний	18198	26,4	18,4	529	23,5	29
Південний	11648	16,9	18,1	372	16,6	32
По Україні	68879	100	16,0	2246	100,0	33

Джерело: власні розрахунки [11]

період з 2008 року по 2015 рік тут виникало в середньому 40% пожеж. Найвищий рівень пожежної безпеки традиційно в останні роки спостерігається в Тернопільській, Волинській, Рівненській, Кіровоградській, Чернівецькій, Черкаській та Хмельницькій областях, причому тут спостерігається відносно скорочення кількості пожеж у 2008–2015 рр.: у 2008 р. у цих областях виникло 15,1% пожеж в Україні, а в 2015 р. – 12,0%.

В Україні за 2008–2015 рр. склалася позитивна тенденція не тільки до абсолютного скорочення кількості загиблих на пожежах, але й до скорочення кількості загиблих на пожежах у розрахунку на 100 тис. населення як по Україні, так і по кожній області.

Регіональний аналіз пожежної безпеки в Україні за останні вісім років дає змогу зробити висновок: найвища пожежна небезпека спостерігається в областях Східного та Південного регіонів, найменша – в областях Західного регіону. В областях Східного регіону у результаті пожеж гине четверта частина людей, це найвищий показник серед всіх регіонів.

Для проведення кластерного аналізу використаємо такі показники пожежної статистики в Україні [11]:

- $p1(i)$: кількість усіх пожеж, які сталися в 2014 р. в i -й області України;
- $p2(i)$: кількість пожеж, які сталися в 2014 р. у містах та селищах міського типу i -ї області;
- $p3(i)$: кількість пожеж, які сталися в 2014 р. на об'єктах, профілактику яких здійснюють органи державного пожежного нагляду в i -й області;
- $p4(i)$: кількість людей, які загинули внаслідок пожеж у 2014 р. в i -й області.

Враховуючи той факт, що області мають різну кількість населення та різну територію, є сенс розглянути також показники [9]:

- $N(i)$: кількість населення i -ї області в 2014 р.;
- $T(i)$: кількість міського населення i -ї області в 2014 р.;
- $S(i)$: територія i -ї області в тисячах квадратних кілометрів.

Розрахунки чисельності населення здійснено на основі наявних даних державної реєстрації

Таблиця 2

Основні показники пожежної статистики в Україні за 2014 р.

Область	Кількість пожеж			Кількість осіб, що загинули на пожежах	Кількість населення		Територія, тис. кв. км
	усього	у містах та смт	на об'єктах, профілактику яких здійснюють органи ДПН		усього, тис. осіб	міського, тис. осіб	
i	$p1(i)$	$p2(i)$	$p3(i)$	$p4(i)$	$N(i)/1000$	$T(i)/1000$	$S(i)$
Вінницька	2005	1166	32	85	1614	806	26,5
Волинська	1072	694	23	46	1042	538	20,5
Дніпропетровська	7732	1777	239	191	3285	2746	31,9
Донецька	9983	8917	563	262	4321	3922	26,6
Житомирська	2605	1590	81	108	1259	738	29,8
Закарпатська	1464	738	60	22	1258	462	12,8
Запорізька	3556	1197	68	110	1771	1365	27,2
Івано-Франківська	1870	890	59	49	1382	594	13,9
Київська	2764	1722	69	109	1727	1060	28,1
Кіровоградська	1415	631	37	75	984	612	24,6
Луганська	2541	765	76	110	2230	1939	26,7
Львівська	2502	1220	119	69	2538	1523	21,8
Миколаївська	2168	955	78	72	1166	791	24,6
Одеська	4196	1906	131	128	2396	1586	33,3
Полтавська	1837	1001	40	85	1454	887	28,8
Рівненська	1298	850	22	43	1160	548	20,1
Сумська	1767	771	27	90	1128	768	23,8
Тернопільська	1099	715	59	65	1072	470	13,8
Харківська	5674	1784	210	147	2734	2183	31,4
Херсонська	1728	711	40	60	1070	653	28,5
Хмельницька	911	527	39	51	1304	724	20,6
Черкаська	1206	327	33	60	1256	707	20,9
Чернівецька	679	415	35	34	909	383	8,1
Чернігівська	1932	1265	53	103	1061	672	31,9

Джерело: складено на основі [11]

народження і смерті та зміни реєстрації постійного місця проживання. У табл. 2 наведено значення цих показників.

Інформацію про стан пожежної безпеки та про наслідки від пожеж у місті Києві нами не розглядаються, оскільки столиця має принципово інші можливості організації пожежного нагляду.

На нашу думку, результати як економічних, так і соціальних наслідків від пожеж є сенс досліджувати лише з урахуванням кількості населення та площі кожного регіону. Тому замість абсолютних показників уводимо такі відносні показники:

– $x1(i) = (p1(i) / N(i)) * 10000$: кількість пожеж в i -й області у розрахунку на 10000 населення;

– $x2(i) = p1(i) / S(i)$: кількість пожеж в i -й області у розрахунку на 1000 кв. км;

– $x3(i) = (p4(i) / N(i)) * 100\ 000$: загинули в i -й області внаслідок пожеж у розрахунку на 100 000 населення;

– $x4(i) = (p4(i) / S(i)) * 100\ 000$: загинули в i -й області внаслідок пожеж у розрахунку на 1000 кв. км;

– $x5(i) = (p4(i) / p1(i)) * 100$: кількість осіб, що загинули унаслідок пожеж в i -й області у розрахунку на 100 пожеж;

– $x6(i) = (p2(i) / T(i)) * 10\ 000$: кількість пожеж у містах та селищах міського типу i -ї області у розрахунку на 10 000 міського населення;

– $x7(i) = (p3(i) / N(i)) * 10\ 000$: кількість пожеж в i -й області у розрахунку на 10 000 населення на об'єктах, профілактику яких здійснюють органи державного пожежного нагляду.

Кожен із цих показників висвітлює той чи інший аспект пожежної безпеки. Оцінювати регіони України є сенс за сукупністю цих показників. Кореляція між показниками $x1(i)$, ..., $x7(i)$ є незначною, тому застосування кластерного аналізу може вважатися обґрунтованим. Багатовимірною статистичною процедурою кластеризації реалізується одним із двох способів – із використанням інтегрального показника та ієрархічної кластеризації.

Перший спосіб полягає в уведенні єдиного для кожної області інтегрального індикатора як зваженої суми окремих показників. Аналіз соціально-економічного потенціалу окремих регіонів України за сукупністю показників було зроблено В.І. Приймаком [10, с. 114] на основі розрахунку єдиного інтегрального індексу. Другий спосіб (ієрархічна кластеризація) полягає в групуванні об'єктів на основі «віддалей» між ними. Під час оцінки потенціалу окремих країн нами вже використовувався апарат ієрархічного кластерного аналізу [3, с. 183].

Обидва підходи мають деякі елементи суб'єктивності, тому в даній статті з метою отримання більшої об'єктивності використаємо обидва.

Таблиця 3

Інтегральні показники пожежної безпеки областей України в 2014 р.

Область (i)	Нормовані показники пожежної безпеки							Інтегральний показник $Int(i)$
	x_{i1}^n	x_{i2}^n	x_{i3}^n	x_{i4}^n	x_{i5}^n	x_{i6}^n	x_{i7}^n	
Вінницька	0,33	0,09	0,44	0,18	0,62	0,01	0,56	0,68
Волинська	0,20	0,03	0,33	0,07	0,63	0,03	0,48	0,75
Дніпропетровська	1,00	0,60	0,51	0,52	0,22	0,48	0,13	0,50
Донецька	0,97	1,00	0,54	1,00	0,25	1,00	1,00	0,18
Житомирська	0,83	0,13	0,86	0,23	0,60	0,41	0,94	0,43
Закарпатська	0,28	0,21	0,00	0,00	0,00	0,26	0,64	0,80
Запорізька	0,79	0,26	0,56	0,28	0,36	0,17	0,26	0,62
Івано-Франківська	0,40	0,27	0,23	0,22	0,25	0,21	0,59	0,69
Київська	0,54	0,16	0,57	0,26	0,55	0,19	0,66	0,58
Кіровоградська	0,45	0,04	0,74	0,16	0,86	0,17	0,34	0,61
Луганська	0,27	0,15	0,40	0,29	0,64	0,14	0,00	0,73
Львівська	0,17	0,21	0,12	0,18	0,28	0,25	0,22	0,79
Миколаївська	0,70	0,13	0,56	0,15	0,41	0,43	0,43	0,60
Одеська	0,64	0,25	0,45	0,26	0,35	0,32	0,43	0,62
Полтавська	0,34	0,06	0,52	0,15	0,71	0,08	0,39	0,68
Рівненська	0,25	0,06	0,25	0,05	0,41	0,00	0,61	0,77
Сумська	0,52	0,09	0,78	0,25	0,81	0,04	0,32	0,60
Тернопільська	0,20	0,11	0,54	0,37	1,00	0,32	0,60	0,55
Харківська	0,83	0,41	0,46	0,36	0,25	0,52	0,23	0,56
Херсонська	0,55	0,05	0,48	0,05	0,45	0,17	0,37	0,70
Хмельницька	0,00	0,00	0,27	0,09	0,93	0,10	0,18	0,78
Черкаська	0,16	0,04	0,38	0,14	0,79	0,07	0,04	0,77
Чернівецька	0,03	0,12	0,25	0,30	0,79	0,18	0,37	0,71
Чернігівська	0,68	0,05	1,00	0,18	0,87	0,28	0,79	0,45

Джерело: власні розрахунки за результатами моделювання даних [4; 5]

Значення величин $x_{ij} = x_j(i)$ ($j = 1, \dots, 7$; $i =$ «Вінницька», ..., «Чернівецька») знаходяться в різних діапазонах, тому було виконано їхнє нормування за допомогою формули

$$x_{i,j}^n = \frac{x_{ij} - \min_k x_{kj}}{\max_k x_{kj} - \min_k x_{kj}}. \quad (1)$$

Отримані нормовані величини належать числовому інтервалу $[0; 1]$, тому їх можна порівнювати між собою. Вважаючи всі вагові коефіцієнти однаковими, обчислюємо для кожної i -ї області інтегральний показник пожежної безпеки Int_i за формулою

$$Int_i = 1 - \frac{(\sum_j x_{ij}^n)}{7}. \quad (2)$$

Значення інтегральних показників Int_i наведено в табл. 3 (більше значення відповідає вищому рівню пожежної безпеки).

До першого кластеру відносимо шість областей із найвищими значеннями Int_i (від 0,80 до 0,75), до другого – наступні шість областей, до третього – подальші вісім, до четвертого – дві області і до п'ятого кластеру – Донецьку область зі значенням індексу $Int_i = 0,18$. Зазначимо, що розбиття множини областей на кластери за допомогою інтегрального індексу виявилось не зовсім чітким.

Як правило, в ієрархічному кластерному аналізі «віддалю» між об'єктами вважають класичну евклідову віддаль

$$d(i1, i2) = \sqrt{\sum_{j=1}^7 (x_{i1,j}^n - x_{i2,j}^n)^2}. \quad (3)$$

На нашу думку, під час аналізу пожежної статистики для обчислення «віддалей» між областями $i1$ та $i2$ доцільно також використати формулу

$$d(i1, i2) = \sum_{j=1}^7 |x_{i1,j}^n - x_{i2,j}^n| \quad (4)$$

оскільки у формулі (3) випадковості відіграють занадто велику роль.

В обох випадках віддалей між кластерами визначалася як віддаль між їхніми центрами.

У результаті застосування як формули (3), так і формули (4) було отримано п'ять кластерів. У табл. 4 представлено результати кластеризації усіма трьома способами.

Досить часто в один кластер попадають сусідні області. У цілому найменша пожежна небезпека спостерігається в областях Західної України. Найбільшою зоною пожежної небезпеки в Україні є Донецька область, яка сформувала п'ятий кластер. Висока пожежна небезпека спостерігається в областях, які входять до четвертого кластеру, – Дніпропетровській, Харківській, Житомирській і Чернігівській. Достатньо висока пожежна небезпека в Запорізькій, Мико-

Таблиця 4

Результати кластеризації областей України за сукупністю показників пожежної безпеки в 2014 р.

Область	Кластер, отриманий за допомогою			Номер кластеру області
	інтегрального показника	ієрархічної кластеризації; евклідова віддаль	ієрархічної кластеризації; віддаль як сума модулів відхилень	
Вінницька	2	2	2	2
Волинська	1	2	2	2
Дніпропетровська	4	4	4	4
Донецька	5	5	5	5
Житомирська	4	4	4	4
Закарпатська	1	1	1	1
Запорізька	3	3	3	3
Івано-Франківська	2	2	1	2
Київська	3	3	4	3
Кіровоградська	3	3	3	3
Луганська	2	3	2	2
Львівська	1	1	1	1
Миколаївська	3	3	3	3
Одеська	3	3	3	3
Полтавська	2	2	2	2
Рівненська	1	2	2	2
Сумська	3	3	3	3
Тернопільська	3	4	3	3
Харківська	3	4	4	4
Херсонська	2	3	3	3
Хмельницька	1	2	2	2
Черкаська	1	2	2	2
Чернівецька	2	2	3	2
Чернігівська	4	4	4	4

Джерело: власна розробка

лаївській, Одеській, Херсонській, Київській, Кіровоградській, Сумській та Тернопільській областях, які формують третій кластер.

Регіональний аналіз пожежної безпеки в Україні за останні вісім років та кластерний аналіз пожежної безпеки в Україні в 2014 р. дає змогу зробити висновок: найвища пожежна небезпека спостерігається в цілому в областях Східного та Південного регіонів, найменша – в областях Західного регіону.

У результаті регіонального кластерного аналізу економічної безпеки в Україні, проведеного М.Р. Вавріним [2, с. 12–13], встановлено, що за інтегральним показником рівня економічної безпеки Львівська область належить до найбезпечнішого кластеру. Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська та Черкаська області належать до зони кризи, а Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська, Харківська і Сумська області – до зони небезпеки, тобто зони з найвищим рівнем економічного ризику.

Порівнюючи соціально-економічні показники з показниками економічної безпеки, В.І. Приймак відзначає, що найвищі значення показника освітньої компоненти в 2011 р. були у Львівській, Тернопільській та Рівненській областях, а найнижчий розвиток духовної компоненти (відвідування закладів культури та мистецтва) – у Донецькій, Дніпропетровській та Луганській областях, а також у АР Крим [10, с. 116].

Цікавим у контексті нашого дослідження є також кластеризація регіонів України за станом безпеки життєдіяльності, що здійснена методом рангів І.М. Миценком. У результаті аналізу виділено шість кластерів, які характеризуються різними рівнями безпеки життєдіяльності [8, с. 20]. Вкрай незадовільний рівень безпеки життєдіяльності спостерігається у трьох областях, які увійшли до п'ятого кластера, – Дніпропетровській, Запорізькій і Чернігівській. У Чернігівській області найгірші по Україні демографічні показники, у Дніпропетровській та Запорізькій – склався незадовільний стан охорони та безпеки праці, високий рівень забруднення навколишнього середовища, злочинності. Дві області – Донецька та Луганська – мають кризовий рівень безпеки життєдіяльності. Вони мають найгірший стан охорони та безпеки праці, стан екології, дуже низький рівень продовольчої безпеки, високий рівень захворюваності та злочинності.

Проведене дослідження підтверджує зроблений нами висновок, що економічна безпека як фундаментальна основа національної безпеки держави визначає та впливає на стан пожежної безпеки як у державі в цілому, так і на рівні окремих регіонів.

Висновки. Регіональний аналіз як пожежної, так і економічної безпеки в Україні, обґрунтування їх взаємозв'язку має не тільки теоретичний, але й практичний аспект. Обґрунтування

регіональної державної політики у сфері забезпечення пожежної безпеки повинно відбуватись з урахуванням економічного рівня розвитку регіону. При цьому передусім необхідно враховувати рівень зношеності основних виробничих та невиробничих фондів та рівень інвестицій, особливо в інноваційні технології, інвестиційний клімат регіону, наявність тіньової економіки. Крім того, на стан пожежної безпеки регіону впливають економічні, соціальні, науково-технічні, культурні, демографічні, екологічні та інші чинники безпеки життєдіяльності, синергізм та системний характер дії яких обумовлює особливу актуальність забезпечення регіональної пожежної безпеки, посилення державного регулювання соціально-економічним розвитком України, збільшення фінансування з метою запобігання та зменшення ризиків виникнення пожеж, а відповідно, гарантування економічної безпеки і забезпечення сталого розвитку регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білошицький М.В. Аналіз статистичних даних про пожежі та їх наслідки в житловому секторі України / М.В. Білошицький [та ін.] // Пожежна безпека: теорія і практика. – 2013. – № 14. – С. 9–14.
2. Ваврін М.Р. Фіскальне регулювання економічної безпеки України : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.03 / М.Р. Ваврін. – Львів, 2015. – 20 с.
3. Завада О.П. Технологія аналізу показників конкурентоспроможності країн / О.П. Завада // Матеріали 4-ї Міжнародної наукової конференції ISC-2015 «Інформація, комунікація, суспільство 2015». – Львів : Львівська політехніка, 2015. – С. 182–183.
4. Зарецкий А.Д. Пожары – глобальная социально-экономическая проблема современности / А.Д. Зарецкий. – Краснодар : КСЭИ, 2011. – 242 с.
5. Климась Р.В. Прогнозування кількості виникнення пожеж в Україні на підставі статистичних даних за довгостроковий період із застосуванням методу найменших квадратів / Р.В. Климась // Науковий вісник УкрНДІПБ. – 2008. – № 2(18). – С. 202–206.
6. Мартин О.М. Пожежна безпека – складова національної безпеки: її суть та зв'язок з економічною безпекою / О.М. Мартин // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів : РВР НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 291–300.
7. Мартин О.М. Пожежна безпека як соціосистема: суть та особливості / О.М. Мартин, Н.М. Гринчишин, О.В. Міллер // Глобальні та національні проблеми економіки ; Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/issue-6-2015>.
8. Миценко І.М. Організаційно-економічний механізм регулювання безпеки життєдіяльності : автореф. дис. ... док. економ. наук : спец. 08.02.03 / І.М. Миценко. – Донецьк, 2005. – 31 с.
9. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp.
10. Приймак В.І. Управління процесами розвитку та реалізації людського потенціалу в економіці України : [монографія] / В.І. Приймак, О.М. Гинда. – Львів : Растр-7, 2013. – 438 с.
11. Статистика пожеж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undicz.mns.gov.ua/content/stat.html>.

УДК 338.01.339.4

Наконечний В.М.*кандидат історичних наук, декан
ВП «Львівський факультет менеджменту і бізнесу
Київського університету культури»***Юкіш В.В.***кандидат історичних наук, доцент
ВП «Львівський факультет менеджменту і бізнесу
Київського університету культури»*

ТИПОЛОГІЯ СТИЛІВ КЕРІВНИЦТВА Й ЛІДЕРСТВА: ІСТОРІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ

TYOLOGY MANAGEMENT AND LEADERSHIP STYLES: HISTORY RESEARCH ISSUES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто історичний процес розвитку досліджень про типи та стилі керівництва й лідерства. Досліджено динаміку зміни підходів до пояснення цих категорій. Показано, що спершу вчені концентрували увагу на рисах лідера, його вміння повести за собою колектив. А з середини XX ст. акцент робиться на здатності змінювати стиль керівництва адекватно змінам зовнішнього середовища. Встановлено, що найбільш оптимальними типами лідерів є демократичні керівники та лідери-політики.

Ключові слова: керівництво, лідерство, стиль, тип, вчені, дослідження.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрен исторический процесс развития исследования о типах и стилях руководства и лидерства. Исследована динамика изменения подходов к разъяснению этих категорий. Показано, что сперва ученые концентрировали внимание на чертах лидера, его умении повести за собой коллектив. А с середины XX вв. акцент делается на способности менять стиль руководства адекватно изменениям внешней среды. Определено, что наиболее оптимальными типами лидеров являются демократические руководители и лидеры-политики.

Ключевые слова: руководство, лидерство, стиль, тип, ученые, исследования.

ANNOTATION

The historical development of different types and styles of management and leadership were traced and analyzed in this article. The dynamic changes of these categories were explained and determined. It is also shown that at first scientists focused their attention on the leader's ability to lead the team. It is noted that in the mid XX century the emphasis is focused on the ability to change the style of leadership in accordance to environmental changes. It was concluded that the most suitable type of leader is a democratic one and a political leader.

Keywords: management, leadership, style, type, scientists, research.

Постановка проблеми. Кожний керівник організації повинен бути її лідером. Без цього вона не буде ефективною. Відповідно проблемі лідерства приділяється багато уваги в управлінській думці. Досить різним є пояснення типів лідерства й керівництва. Під типологією необхідно розуміти наукову систематизацію, класифікацію, особистостей тощо за особливими ознаками, тобто за ознаками властивості сукупності явища (лідерства) в системі менеджменту. Уперше цю проблему виділив ще в античну епоху відомий філософ Платон у книзі «Дер-

жава». Він розділив лідерів-державців на три типи: правителі-філософи, воєначальники та керівники ремесла й землеробства. В основу типології він поклав місце в соціальній ієрархії. Особливо підкреслював роль знань у реалізації лідерства.

Подібні думки про лідерів-воїнів, державних діячів висловлювали Ксенофонт у праці «Кіропедія», Аристотель у «Політиці». Вони одностайно стверджували, що, згідно з вченням Сократа, лідерство приходить до тих, хто знає, що робити в певній конкретній ситуації. Лідерів з позицій державного правління розглядав Н. Макіавеллі в праці «Державець». Однак усі згадані мислителі лідерів розглядали як політиків-державників. Вони не розробляли наукової типології й не досліджували лідерство в менеджменті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До базових ознак, за якими вивчаються соціотипи, належать поняття, відкриті К. Юнгом: «екстраверсія», «інтроверсія», «ірраціональність», «раціональність», а також «сенсорика», «інтуїція», «логіка», «етика» [1, с. 43]. Різні комбінації цих ознак формують шістнадцять базових соціотипів – ідеальних конструктів, які дають змогу аналізувати своєрідність абстрактної особистості, знаходити закономірності міжособистісних відносин, управляти ними.

Далі за К. Юнгом типологію лідерства досліджував у 20–30 рр. минулого століття німецький учений М. Вебер. Типологія лідерства, в основу якої була покладена теорія рис, набула значного поширення в середині минулого століття. Насамперед завдяки психологам та антропологам. Вони навіть намагалися довести спадковий характер передачі рис. Тоді ж американські психологи К. Берд, а потім Р. Стогділл [2] спробували виділити лідерські риси, яких було названо майже вісім десятків. Проте найбільший внесок у типологію лідерства зробив американський вчений К. Ходжкінсон [3]. Певної уваги заслуговують наукові дослідження росіянина Б. Паригіна [4].

Про типи, стилі керівництва йдеться в спеціальних публікаціях вітчизняних науковців Л. Федулової [5, с. 240], Г. Бураканової [6, с. 112–117]. Узагальнені визначення зображені в працях О. Кузьміна [7], Ф. Хміля [8]. Але жоден із названих авторів не вивчав історичний процес дослідження проблеми. Мало того що немає спеціальних публікацій з історіографії типології керівництва й лідерства, саму проблему лідерства в менеджменті лише почали досліджувати.

Мета статті – розглянути історичний процес дослідження типів і стилів керівництва та лідерства, дослідити динаміку зміни підходів до пояснення цих категорій, визначити найбільш оптимальні типи лідерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З середини ХХ ст. теорії лідерства набувають дещо іншого спрямування. Роль особистісних рис не заперечується, але в основу розуміння лідерства ставиться за критерій пояснення стилю управління адаптивного, такого, що відповідає постійно змінюваній ситуації. У цілому термін «стиль» походить від грецького *stylos*, що раніше трактували як стиль письма. З кінця 30-х – початку 40 рр. ХХ ст. почали говорити про стиль керівництва. Уперше проблему стилю керівництва підняв К. Левін, який, до речі, як і західні учені – його наступники, не розділяв терміни «стиль керівництва» і «стиль лідерства».

В «Економічній енциклопедії» стиль керівництва визначено як тривалий прояв певних особистих якостей, тоді як під стилем лідерства розуміють систему певний час застосовуваних методів і засобів впливу на персонал організації з метою реалізації її стратегії розвитку та задоволення індивідуальних й колективних потреб і мотивів [9].

Серед сучасних дослідників уже склалася традиція виділяти найбільш поширені три класичні типи лідерства, які випливають із відповідних стилів управління: авторитарний, демократичний та ліберальний. Вони не заперечують виділення інших стилів, оскільки є загальним абрисом для визначення розмаїтості відтінків і способів управлінської взаємодії [6; 7; 10].

За результатами аналізу типів лідерства авторитарний одержує найбільше негативних ознак, оскільки переважно пов'язаний з адміністративними методами управління. Водночас він є найбільш оптимальним для кризових, конфліктних ситуацій. Авторитарний лідер демонструє в усіх ситуаціях компетентність, прагнення управляти і приймати рішення одночасно. Колектив сприймає такого лідера пасивно, а в разі негативного управлінського результату – вороже. Підлеглі не йдуть за таким лідером, оскільки вони підпорядковуються його владним повноваженням. Керівник-лідер у цій ситуації спрямований лише на виконання виробничих завдань. Інтереси працівників йому досить далекі, та й вони працюють за інерцією, з низькою ефективністю [10, с. 70]. Досягти

оптимального результату такий керівник може, якщо залучатиме до управлінського процесу фахівців і менеджерів вищого рівня.

Демократичний стиль лідерства насамперед орієнтований на людей, на взаємовідносини з персоналом, а отже, на виконання завдань. Керівник і працівники взаємно довіряють один одному і всебічно підтримують погляди лідера та колективу. Психологічний мікроклімат, що встановлений в організації, спонукає персонал до творчості, повної самовіддачі та своєчасного виконання поставлених завдань [10, с. 71]. Особливістю демократичного стилю керівництва є тісна співпраця менеджменту й персоналу, висока емоційна соціальна спрямованість. Вертикальні зв'язки поступово переходять у горизонтальні, що стає добрим підґрунтям для залучення працівників усіх рівнів до процесу прийняття рішень.

Стиль лідерства, що базується на авторитеті, більше притаманний для різних політичних ситуацій, економічних криз. Тоді виникають нагальні потреби в швидкій мобілізації спільнот, у підпорядкуванні їх волі однієї людини, найбільш рішучої і наділеної особливими повноваженнями.

Цей напрям у менеджменті підприємств започаткував засновник школи людських відносин Е. Мейо [11]. Наріжним каменем нового менеджменту він висунув гуманізацію і соціалізацію, демократизацію управління та індивідуальний підхід у визначенні завдань, винагороді працівників. Саме тоді почали з'являтися на виробництві демократичні лідери, які прийшли на зміну авторитарним вождям у політиці.

Паралельно став популярним лідер ліберального типу – це переважно людина старшого віку, задоволена своїм становищем і статусом. Він не схильний до рішучих дій, майже не втручається в життєдіяльність підприємства. Більшість управлінських повноважень передає заступникам, менеджерам середнього рангу. Стиль ліберала базується на такому принципі: якомога менше змін, жодних ризикованих рішень і дій.

Наведена типологія лідерства не є вичерпною. Теорія управління постійно переживала зміни й удосконалювалася. Разом із нею еволюційно змінювалася теорія лідерства. Учені значно більше починають приділяти уваги умовам, соціальному середовищу, в якому проявляються лідери. Береться до уваги те, що стиль лідерства визначається не тільки особистісними рисами керівника, а й тим, як його сприймають послідовники, які мотиви та цінності він активізує в них. Низка представників нової ситуативної теорії лідерства пов'язують значення умов, які впливають на завоювання лідерських позицій, самооцінкою людини, яка вивищилася над групою, та зовнішнім сприйняттям її позицій. Особливого значення набуває взаємодія лідера і колективу, побудована на спільності цілей, на єдності індивідуальних і групових потреб. Чим більше лідер-керівник забезпечує кожному інди-

віду свободу, умови для самовираження, тим вищі досягнення організації загалом.

З позицій організаційного лідерства оригінальну типологію виклав згадуваний американський філософ і психолог К. Ходжнінсон у своїй фундаментальній праці [3]. Він наводить конструктивні характеристики чотирьох архетипів: лідер-політик, лідер-технік, лідер-поет і лідер-кар'єрист. Поняття «архетип» К. Ходжнінсон розуміє значно ширше, ніж його попередники, які вивчали типологію лідерства. Дослідник насамперед бере до уваги управлінські взаємодії керівника в межах організації, але формулює їх на основі стереотипів, виділених попередниками. Образи, стереотипи та мотиви визначають поведінку лідерів значною мірою, як і їх дії; ці чинники впливають на вчинки послідовників. Усе це, як стверджує К. Ходжнінсон, відіграє вирішальну роль у його типології лідерства.

Розглянемо детальніше типологію К. Ходжнінсона, оскільки вона є найґрунтовніше розробленою. Отже, лідер-політик – це найбільш яскравий тип, який діє лише в інтересах організації та заради досягнення її мети. За своїми принципами життєдіяльності він дуже близький до демократичного лідера, оскільки вважає своєю метою служіння спільноті. Лідер цього типу свідомий своєї місії, відданий корпоративній культурі, будь-якими способами намагається її зберегти й удосконалити. Іншим своїм завданням він бачить гармонійний розвиток колективу, залагодження конфліктів. Діючи в наміченому руслі, він постійно намагається взаємодіяти з людьми, застосовуючи силу прикладу і переконання. Завдяки цьому його всі підтримують, а в організації панує гармонія інтересів лідера й колективу [3, с. 172].

Політичні вміння лідера зазначеного типу зводяться до періодичної зміни своїх ролей, гнучкого маніпулювання увагою і свідомістю послідовників заради збереження свого іміджу. Найбільше уваги він приділяє своєму найближчому оточенню, членам команди. Він всіляко мотивує їх, просуває по службі, за що має шану й підтримку. У цьому, на думку К. Ходжнінсона, полягає сутність лідера-політика [3, с. 174]. Такі гнучкі його дії формують коло однодумців, на яке він може опиратися в майбутньому, розробляючи нову стратегію і втілюючи разом із ними її в життя.

Учений намагається виділити найяскравіші особливості стилю лідера-політика та протиставити негативним його сторонам. Насамперед він вказує на відданість політика високим морально-етичним принципам. Інтереси колективу він ставить понад усе, через що може пожертвувати власними. Тому абсолютизація ідеї служіння може легко переходити в самопожертву. Водночас лідер-політик тісною взаємодією з послідовниками досягає раціонального результату – він постійно самовдосконалюється. Поєднання емоціонального й раціонального дає змогу отри-

мати значний синергетичний ефект: безперервний розвиток керівника, постійне зростання персоналу, формування досконаліших норм і цінностей організаційної культури, досягнення нових результатів. Це неможливо зробити без тісних комунікацій, постійного обміну інформацією. Епіцентром таких процесів, як правило, виступає лідер-політик [3, с. 177]. У практиці організаційного менеджменту зазначені методи управління є найбільш придатними на шляху до стабільності. Однак не потрібно зупинятися, треба йти до організаційного лідерства. Такий результат можливий лише за допомогою компромісу, навчання і взаємодії.

Завершуючи аналіз архетипу лідера-політика, К. Ходжнінсон зауважує, що балансування між інтересами спільноти та моральними принципами нерідко завершується перевагою маси. Потуруючи їй, лідер стає пристосованцем і навіть може вивипитися над нею. Іншим негативним наслідком лідерства політика є можливий швидкий відхід від стратегічних цілей заради легких успіхів. Особливо якщо вони влаштовують послідовників. Тобто напрям до ліберального стилю управління загрожує небезпекою зростання залежності лідера від них, а демократизація відносин на фоні кар'єрних амбіцій керівника, може стати останнім кроком до авторитаризму.

Лідер-технік, на думку К. Ходжнінсона, мислить раціонально, прораховує наслідки та погоджує їх із законністю своїх дій. Він завжди налаштований на кінцевий позитивний результат, не дуже турбуючись про якість його досягнення. Віддає перевагу знанням, теоретизуванню, логічному мисленню, оскільки вірить в їх виняткові й необмежені можливості. Раціональність усіх своїх дій він пояснює тими самими чинниками, що й своє служіння гуманістичним ідеалам. Проте суб'єктивна оцінка доцільності рідко може переважати колективні інтереси [3, с. 179].

Оскільки управління є складною наукою, то лідер-технік може здійснювати його, на думку К. Ходжнінсона, лише опираючись на її досягнення. Тоді й управлятиме він компетентно, відповідально і професіонально. Для нього в процесі управління буде важлива його нормативна сторона, легітимність вчинків, планове обґрунтування діяльності, контроль за виконанням поставлених завдань. Моральність повинна пронизувати весь процес просування до мети, яка теж має досягатися найоптимальнішими способами.

Учений оригінально пояснює необхідність менеджерів-техніків, оскільки вони є вимогою індустріального суспільства. І хоча лідера-політика вважає ідеальним типом, це не стоїть на заваді в пропаганді повної адекватності технократа, із його бюрократичними нахилами, умовам суспільства, побудованого на засадах науково-технічної революції. Отже, цінності лідера-технократа нав'язуватимуться спільноті, вона прийме технократичну ідеологію [3, с. 183].

Таке трактування лідерства на практиці може привести до конфліктів між групою та індивідом. Критерій істинності, законності може бути цілком іншим у різних груп та особистостей, оскільки не всі матимуть бажання робити поступки на користь технократа, відмовляючись від своїх цінностей. Тому це може привести до появи прірви між лідером і послідовниками, глибина якої збільшуватиметься в міру росту його компетентності, авторитету. Концентрація провідника на технічній стороні управлінської діяльності може перерости межі корпоративності й викликати зовнішній спротив. Звичайно, якщо він не перегне палицю адміністративного управління на шкоду гуманності та спільним інтересам.

Загрозу раціональній поведінці лідера-техніка несе також зосередженість на результатах. У разі збільшення внутрішніх суперечностей він концентрується на них, на міжособистісних стосунках. Його технократичне ставлення до процесу управління не готове долати глибинні психологічні процеси. Конфлікти, суперечки вимагають аналізу емоційного складника корпоративної культури. Самотужки керівник такого типу не може впоратися з такими ситуаціями. І якщо в його команді немає лідера-політика, який здатний реагувати резонансно на нестандартні ситуації, тоді в технократа виникає дисонанс із колективом і він повністю втрачає контроль над поступом організації до результату. Зрозуміло чому К. Ходжкінсон цього не врахував, тому й ставив технократа на один щабель із лідером-політиком.

У типології К. Ходжкінсона лідер-поет є надзвичайно схожий до платонівського правителя-філософа, оскільки обидва вони орієнтовані на суспільні цінності, на забезпечення законності і поступального розвитку. Лідер такого типу вивиснується завдяки своїй харизмі та вірі в неї послідовників. Водночас він сам глибоко переконаний у своїй непогрішимості. Те саме можна сказати про віру в ідею, до якої він веде. Його особливе бачення майбутнього, відречення від матеріальних благ творить з нього серед його оточення моральний ідеал. Це надихає людей на великі зрушення [3, с.188]. Відповідно попит у лідерах зазначеного типу очевидний у перехідні періоди, коли необхідні вирішальні зміни, і у фірми чітко помітні тенденції до зниження.

К. Ходжкінсон дещо ідеалізує такий архетип, говорячи, що він стоїть трохи вище від трьох інших. Для підтвердження цієї тези він наводить імена міфологізованих героїв, які схожі з рисами лідера-поета. Ми погоджуємося з автором «Філософії лідерства», що харизма, воля, вміння передавати, імплантувати своє бачення майбутнього великій масі людей та зробити його колективним ідеалом відіграють вагомий роль в управлінні спільнотами. Однак дія таких чинників є недовготривала. Натхненню роль лідера необхідно постійно підживлювати раціональними діями, предметними результатами.

На відміну від лідера-техніка, який прискіпливо прораховує і ретельно планує свою і послідовників діяльність, лідер-поет іде вперед, натхненний ідеєю, а не веде за собою вольовим впливом. Він переважно керується інтуїцією, особливим баченням майбутнього, вірою у свою особливу місію. Водночас він нав'язує тим, хто іде за ним, таку саму віру в нові цінності і стереотипи. Як правило, вони кардинально суперечать наявним, тому останні з вини лідера здебільшого руйнуються. Такий надмірно різко переорієнтований рух уперед може мати негативні наслідки.

Лідер-поет надзвичайно вірить у свої вигадані цінності. У переконаності у своїй правоті, як стверджує К. Ходжкінсон, лідер-поет безкомпромісний, а його харизма – це виправдання перед суспільством. І в правильність обраної ним мети вірить не лише лідер, а й послідовники [3, с. 191]. Учений проводить історичні паралелі цілком протилежних прототипів лідера-поета. Причому ставить в один ряд знаних праведників і грішників, оскільки бере за основу яскраву харизму. Проте слід не випускати з уваги соціальні результати такого лідерства та їх масштаби.

Звичайно, дослідник не ідеалізує харизматичність лідера-поета. Він застерігає про непередбачувані наслідки фанатизму найближчих послідовників провідника, їх непримиренність до бачення іншого шляху. Паралельно він попереджає про небезпеки, які можуть виникнути перед сліпими прихильниками такого типу лідера. Одна з них – непередбачуваність рішень і дій. Не меншої критики заслуговує непримиренність до будь-яких інших поглядів і позицій. Отже, на нашу думку, реалізація такого типу лідера в практиці організаційного менеджменту є ризикованою і з огляду на майбутнє недоцільною.

Найнижчою точкою відліку архетипів у К. Ходжкінсона є лідер-кар'єрист. З одного боку, прагнення зробити кар'єру властиве кожній людині, що виправдано, а з іншого – кар'єризм із морально-етичних міркувань сприймається негативно. Цей стереотип існує не одне століття. Його основними рисами є вивиснення власного «Я» над іншими, турбота лише про власні блага (нижчого порядку), потреба у постійному кар'єрному зростанні заради панування (лідерства) над підлеглими. Кар'єра і влада для нього можуть мати dvojake значення: просування без зовнішніх суб'єктивних бар'єрів може зробити з нього доброго професіонала; їх виникнення на основі силового впливу спричинює вкрай негативні реакції [3, с. 195].

До яскраво виражених рис лідера-кар'єриста належать завищене почуття власної гідності, зверхність, прагнення до самозбереження. Він ніколи не пробає навіть найдрібніших образ, а підступна помста настає за першої ж нагоди. Особливо витончено кар'єрист вміє використовувати інших людей заради власної вигоди. Тому стосунки з колегами, партнерами він будує лише з цієї позиції.

Крім пошуку історичних паралелей лідеру-кар'єристу, К. Хаджінсон намагається знайти пояснення причин існування цього типу в сучасних умовах. І слушно доходить висновку, що основна причина цього соціального явища – в надмірному індивідуалізмі сучасного суспільства, побудованого на конкуренції [3, с. 198]. А суспільство «необмежених можливостей» має гасло: «Успішність насамперед!». Як правило, успішність має винятково матеріалізоване забарвлення.

Особливо яскраво вираженою рисою лідера-кар'єриста учений називає вміння маніпулювати: людьми – для задоволення своїх інтересів, суспільними цінностями – з метою службового просування. До своїх підлеглих такий керівник надзвичайно вимогливий, ставить високі завдання, а досягнутий позитивний результат обов'язково представляє як власну заслугу. Формально він визнає наявні форми, закони, але все це створення образу дисциплінованого адміністратора-професіонала. Подвійна мораль є причиною такого стилю поведінки. З одного боку, може виглядати дивним, але послідовники переважно не помічають дволиконості свого лідера, як правило, захоплюються його професіоналізмом, легко проковтують його грубість і вольові методи управління. Постійні маніпуляції можуть викликати у колективу опір. Щоб уникнути цього, гнучкий кар'єрист або йде на омріяне підвищення, або, в гіршому випадку, змінює місце праці, якщо він при цьому розуміє, що найбільшими недругами й критиками є найближче оточення, оскільки з огляду на різні обставини воно втягнуте в його махінації та маніпулювання владою [3, с. 201].

Порівнюючи найнижчий (кар'єриста) і найвищий (поета) типи лідерства, учений вказує на їх зв'язок як між висхідною, так і кінцевою точками розвитку феномена. Схожість також у тому, що лідер-поет керується тільки своєю інтуїцією, своїм баченням ситуації, а відтак він може спонукати послідовників до надзвичайно ризикованих вчинків. Лідер-кар'єрист готовий на подібні кроки, але лише заради досягнення власних цілей.

Крім того, К. Хаджінсон у своїй праці [3, с. 203–206] подає коротко іншу типологію, в основу якої покладено функції лідерів. Учений називає шість функцій, які ефективний лідер повинен реалізувати в практиці управління.

Частково проблему типології і особливо стилів лідерства розглядали у своїх працях вітчизняні учені О. Кузьмін [7] та Ф. Хміль [8], російський дослідник Б. Паригін [4] та відомий фахівець з теорії менеджменту (США) І. Адізес [12]. Перші два науковці більше уваги приділили стилям керівництва. Водночас учений з Росії подає типологію лідерства з позиції психології та соціології малих груп. І. Адізес, у свою чергу, класифікує лідерів за трьома ознаками. За змістом діяльності він виділяє три типи лідерів: лідер-натхненник, лідер-виконавець, діловий-лідер. Користуючись стандартною методикою, за стилем лідерства він виділяє

авторитарний, демократичний і ліберальний типи, з огляду на характер діяльності – на універсальний та ситуативний.

Висновки. Розглянутий процес еволюції дослідження типології лідерства й керівництва говорить про домінування функціонального підходу, створеного М. Вебером. Тип лідерства асоціюється зі стилем керівництва. Забезпечити тісну співпрацю і гармонію інтересів колективу може лише лідер, що дотримується демократичного стилю керівництва. Демократичний тип лідера має людиноцентричну спрямованість, орієнтований на творчий розвиток особистості, на задоволення її потреб нижчого й вищого рівнів, а отже, є найбільш оптимальним для менеджменту ринкової економіки.

З середини ХХ ст. динамічні економічні процеси зумовлюють зміну в аналізі стилю керівництва, який застосовує лідер відповідно до свого типу. За типологією К. Хаджінсона виділений архетип лідера-політика, специфіка стилю управління якого є близькою до демократичного управління. Своєю гнучкістю, зважаючи на колективні інтереси, вмінням завойовувати прихильників, здатністю ситуативно змінювати свої ролі лідер-політик діє як ефективний менеджер і вміло творить команду однодумців. Чудовим доповненням у роботі в команді, функціонування якої приводить до оптимального прийняття рішень і високих загальних результатів, для лідера-політика є архетип технократа завдяки домінуванню в його управлінському стилі орієнтації на кінцевий результат, а не на відносини в колективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mayo E. The Human Problems of an industrial civilization / E. Mayo – New York : Macmillan, 1993. – 246 p.
2. Stohdill R. Handbook of Leadership / R. Stohdill. – San Francisco, 1978. – 268 p.
3. Адізес І. Развитие лидеров. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями истинных идей / И. Адізесю. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 264 с.
4. Бураканова Г. Стиль руководителя и эффективность управления / Г. Бураканова // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 112–117.
5. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / за заг. ред. С. Мочерного та ін. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.
6. Кузьмін О. Керівництво організацією : [підручник] / О. Кузьмін, О. Мельник. – К. : Академ. видав., 2003. – 414 с.
7. Парыгин Б. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории / Б. Парыгин. – СПб. : ИГУП, 1999. – 134 с.
8. Федулова Л. Менеджмент організацій : [підручник] / Л. Федулова. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
9. Хміль Ф. Становлення сучасного менеджменту в Україні (проблеми теорії та практики) / Ф. Хміль. – К. : ІЗМН ; Львів : ЛКА, 1996. – 206 с.
10. Хаджінсон К. Философия лидерства / К. Хаджінсон ; пер. с. англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2002. – 563 с.
11. Юкіш В. Соціально-психологічні методи оптимізації аграрного менеджменту : [монографія] / В. Юкіш, Т. Овчиннікова. – Львів : СПОЛОМ, 2011. – 244 с.
12. Юнг К. Психологические типы / К. Юнг ; под ред. В. Зеленского. – пер. с нем. – М. : Университетская книга, 1997. – 715 с.

УДК 338.439:663/664

Тихонова Н.О.

доцент кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій**БАЛАНС ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ
ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ****BALANCE OF PRODUCTION AND CONSUMPTION
OF VEGETABLES IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядаються питання, пов'язані з виробництвом та споживанням населенням України продукції плодоовочевої галузі. Порівняно рекомендовані диференційовані норми споживання овочів на душу населення із фактичним рівнем споживання та зроблено висновки щодо зростання ємності національного овочевого ринку.

Ключові слова: виробництво овочів та баштанних культур, споживання овочів та баштанних культур, раціональні норми споживання, фонд споживання, баланс овочів та баштанних культур.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с производством и потреблением населением Украины продукции плодоовощной отрасли. Проведен сравнительный анализ рекомендованных дифференцированных норм потребления овощей на душу населения с фактическим уровнем потребления и сделаны выводы относительно роста ёмкости национального овощного рынка.

Ключевые слова: производство овощей и баштанных культур, потребление овощей и баштанных культур, рациональные нормы потребления, фонд потребления, баланс овощей и баштанных культур.

ANNOTATION

The article deals with issues related to the production and consumption by the population of Ukraine of fruits and vegetable. It is shown a comparative analysis of the recommended norms of vegetables per capita consumption to the actual consumption and conclusions regarding the growth of the capacity of the national vegetable market.

Keywords: production of vegetables, consumption of vegetables and crops, rational norms of consumption, the consumption fund balance of vegetables and crops.

Постановка проблеми. Якщо подивитись на піраміду раціонального харчування (рис. 1), то неважко побачити, що овочі входять до одного з основоутворюючих її шарів.

Фахівці стверджують, що продукти, які входять до двох нижніх шарів піраміди, повинні бути присутніми в раціоні людини щодня. Постійна наявність у раціоні та збалансоване вживання цих продуктів зумовлюють забезпеченість організму енергією більш ніж наполовину. Овочі цінні й тим, що вони придатні для технічної переробки – виготовлення консервів та соків, квашення, соління, сушіння, що дає змогу зберігати їх тривалий час та перевозити на будь-які відстані.

Отже, достатня наявність баштанно-овочевої продукції у раціоні населення України є важливим та актуальним питанням сьогодення, тому слід приділити особливу увагу балансу виробництва та споживання цієї продукції в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання збалансованого виробництва та споживання якісної баштанно-овочевої продукції розглянуто у 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 існують суттєві відмінності у балансах виробництва та споживання баштанно-овочевої продукції за регіонами України, що зумовлено впливом різних економічних, соціальних та інших факторів.

Мета статті полягає у вивченні та аналізі статистичних даних Державної служби статистики України та Департаменту статистики сільського господарства та навколишнього середовища з питань балансу виробництва та споживання баштанно-овочевої продукції в Україні.

Виклад основного матеріалу. Споживання населенням України плодоовочевої продукції залежить від багатьох факторів: співвідношення міського і сільського населення, освіти, статі, віку, розміру сім'ї, конкретних видів овочів, сукупності їх споживання тощо. Як свідчать дані статистики (табл. 1, 2), споживання населенням України овочів, картоплі та баштанних культур уже протягом багатьох років є достатнім і відповідає раціональним нормам споживання.

При цьому якщо розглядати харчування населення України в комплексі, то споживання, наприклад, картоплі вважається понад-



Рис. 1. Піраміда раціонального харчування

нормовим і говорить про незбалансованість харчування населення, яке змушене забезпечувати власні енергетичні потреби вживаючи більш економічно доступні продукти. Для населення України картопля стала не просто харчовим продуктом, а відіграє роль замітника інших продовольчих товарів, рівень споживання яких не відповідає встановленим нормам.

Це може бути зумовлене можливістю населення вирощувати основні види овочевої продукції в домашніх умовах (огородині ділянки), відносно низькою вартістю продукції в сезон її вирощування та ін. В Україні в останні роки прийнято низку заходів, що спрямовані на самозабезпечення населення овочевою продукцією.

Якщо говорити про рівень самозабезпеченості плодовоовочевою продукцією в розрізі регіонів України, то слід зауважити, що країна щороку виробляє в середньому 144 кг овочів на одну особу. Лідером

у сфері виробництва овочів була і залишається Херсонська область, яка має найвищий рівень самозабезпеченості продукцією овочівництва, що становить приблизно 382 кг на душу населення за рік. Також досить високий рівень самозабезпеченості овочевою продукцією мають Кіровоградська, Одеська, Полтавська області. Низький рівень традиційно в АР Крим та Івано-Франківській, Луганській, Донецькій областях [1].

Споживання овочів та картоплі суттєво відрізняється за регіонами України. За даними Держстату України, у Київській, Донецькій та Дніпропетровській областях найвищий рівень споживання овочів.

Якщо розглядати рівень споживання овочів по Україні в цілому, то він зменшується з півдня на північ та на захід. В окремих областях в окремі роки можна побачити значні зміни цього показника, що говорить про існування особливостей під час формування регіональних

Таблиця 1

Рекомендовані диференційовані норми споживання овочів в Україні (на душу населення, кг)

Вид овочів	У тому числі								
	свіжі					перероблені			
	всього	з поля	зі сховищ	закритий ґрунт	свіжозаморожені	всього	консервовані	квашені і солені	сушені
Овочі всього:	94,3	48,2	32,4	9,9	3,8	39,7	29,1	8,6	2,0
у т. ч. капуста білоголова	23,8	11,6	12,2	-	-	5,2	-	5,2	-
помідори	21,1	18,4	-	2,7	-	17,9	17,9	-	-
огірок	6,6	2,3	-	4,3	1,7	3,4	-	3,4	-
морква	8,0	2,0	4,3	-	-	1,0	0,5	-	0,5
буряк столовий	8,5	2,1	6,4	-	-	1,5	1,0	-	0,5
цибуля на ріпку	7,4	2,0	5,4	-	-	1,6	0,8	-	0,8
Інші овочі	18,9	9,8	4,1	2,9	2,1	9,1	8,9	-	0,2
у т. ч. часник	0,6	-	0,6	-	-	0,2	0,2	-	-
капуста цвітна	4,2	1,6	1,1	-	1,5	-	-	-	-
кабачки і патисони	0,9	0,9	-	-	-	2,3	2,3	-	-
редиска і редька	3,6	1,7	1,9	-	-	-	-	-	-
перець	0,8	0,8	-	-	-	2,0	2,0	-	-
баклажан	0,8	0,8	-	-	-	2,0	2,0	-	-
бобові	0,6	-	-	-	0,6	2,2	2,2	-	-
Зелені овочі:	7,4	4,0	0,5	2,9	-	0,4	0,2	-	0,2
у т. ч. цибуля зелена	2,4	1,2	-	1,2	-	-	-	-	-
салат, шпинат, щавель	1,4	0,8	-	0,6	-	-	-	-	-
петрушка, кріп	4,0	2,0	0,5	1,1	-	-	-	-	-

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 2

Рациональні норми та фактичне споживання населенням України овочів, баштанних та картоплі (на особу, кг на рік)

	Рациональні норми споживання	Фактичне споживання					
		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
		спожито	Коеф. достатності	спожито	Коеф. достатності	спожито	Коеф. достатності
Овочі та баштанні	161.0	164.2	1.018	163.6	1.016	163.1	1.013
картопля	124.0	141.2	1.138	135.9	1.095	145	1.169

Джерело: складено автором

ринків овочевої продукції. (табл. 3).

Слід зауважити, що на величину споживання овочів в окремих областях України суттєво впливає ввіз та вивіз продукції овочівництва з інших регіонів. Споживання овочів і баштанних продовольчих культур представлено в табл. 4.

Аналізуючи дані по областях країни, можна відзначити суттєвий рівень диференціації як виробництва, так і споживання плодовоовочевої продукції. Співвідношення виробництва та споживання цієї продукції здебільшого відповідає основній тенденції: в областях із високим рівнем виробництва спостерігається і високий рівень споживання.

Але існують області, де рівень споживання суттєво перевищує рівень виробництва, це свідчить про розширення та поглиблення між-регіональних відносин. Така ситуація позитивно впливає на забезпечення індустриально розвинених регіонів овочевою продукцією, особливо це стосується Донецької та Луганської областей. Коливання споживання відбувається за рахунок змін у балансі пропозиції (табл. 5).

Проаналізувавши табл. 5 можна зробити

висновок, що зростання фонду споживання відбулось за рахунок підвищення їх виробництва і це передусім завдяки збільшенню в загальному виробництві частки приватного сектора. Слід зазначити, що дрібнотоварні сільськогосподарські підприємства мають особливий вплив на формування овочевого ринку і є домінуючими під час його функціонування. Але їх частка значно менша під час кінцевої реалізації овочевої продукції.

Висновки. Сьогодні під впливом ринкової кон'юнктури формуються зв'язки нового типу між недержавними суб'єктами економіки як домінуючими складовими частинами нових продовольчих ланцюгів. Порівняно з іншими продовольчими ринками, зміни, що відбулися у функціонуванні овочевого ринку України, можна вважати досить динамічними.

Аналіз балансу попиту та пропозиції показав, що ємність національного овочевого ринку (загальний фонд виробництва) збільшується. Водночас темпи зростання фонду споживання значно менші. Відтак, є необхідність урізноманітнити асортиментну пропозицію, знизити собівартість овочевого виробництва, самотужки подбати про потужності зі збереження. Зробити

Таблиця 3

Фонд споживання овочів і баштанних продовольчих культур (тис. т)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	5002,0	5662,5	6581,3	7440,0	7452,2	7430,5	7019,1
Автономна Республіка Крим	185,7	200,9	307,1	365,3	349,2	373,8	...
області							
Вінницька	154,0	215,5	249,0	291,1	284,0	284,9	272,2
Волинська	86,0	115,4	151,0	163,2	165,1	167,7	158,5
Дніпропетровська	404,3	481,9	514,2	549,2	555,0	546,2	593,2
Донецька	530,4	606,5	670,8	748,2	721,0	723,0	687,2
Житомирська	147,4	154,1	168,8	176,8	188,4	184,7	185,7
Закарпатська	86,2	128,2	160,6	185,9	191,7	200,1	205,9
Запорізька	241,4	252,7	284,8	297,9	308,4	310,7	309,5
Івано-Франківська	103,0	116,4	138,3	162,2	170,4	172,2	182,2
Київська	449,2	510,5	630,9	735,4	730,4	719,6	743,2
Кіровоградська	186,0	161,3	162,2	175,4	170,6	169,1	172,6
Луганська	217,2	273,9	284,2	316,0	354,7	348,5	284,0
Львівська	224,9	308,8	321,3	375,9	376,0	367,7	383,3
Миколаївська	137,0	149,9	175,9	231,2	231,2	236,4	219,3
Одеська	223,7	286,3	352,7	417,4	409,6	398,8	414,6
Полтавська	215,5	220,1	257,2	294,9	290,0	278,3	275,4
Рівненська	97,2	109,7	149,5	170,7	174,4	176,8	173,0
Сумська	128,1	146,0	175,8	187,4	180,3	182,0	190,6
Тернопільська	101,0	110,9	141,0	161,4	164,1	166,2	179,3
Харківська	268,0	294,1	389,3	449,2	452,8	461,5	460,2
Херсонська	210,1	192,5	202,1	211,6	211,7	204,7	198,1
Хмельницька	124,2	146,6	160,9	190,7	187,7	184,1	180,5
Черкаська	210,8	190,9	214,5	240,9	243,3	230,8	215,9
Чернівецька	91,4	125,6	136,1	151,3	153,0	153,6	156,3
Чернігівська	179,3	163,8	183,1	190,8	189,2	189,1	178,4

Джерело: дані Департаменту статистики сільського господарства та навколишнього середовища Держкомстату

Таблиця 4

Споживання овочів і баштанних продовольчих культур (на одну особу за рік, кг)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	101,7	120,2	143,5	162,8	163,4	163,3	163,2
Автономна Республіка Крим	75,8	84,8	131,0	155,8	148,8	159,0	...
області							
Вінницька	85,5	126,0	151,3	177,7	174,2	175,6	168,6
Волинська	80,7	110,7	145,6	157,2	158,9	161,2	152,1
Дніпропетровська	111,1	139,2	153,7	165,0	167,5	165,5	180,6
Донецька	107,7	130,5	150,7	169,3	164,3	165,8	159,1
Житомирська	104,2	115,2	131,6	138,5	148,2	145,9	147,5
Закарпатська	68,3	102,8	128,9	148,8	153,0	159,4	163,6
Запорізька	123,2	135,2	157,7	165,8	172,4	174,5	174,8
Івано-Франківська	72,3	83,7	100,2	117,5	123,4	124,6	131,8
Київська	100,6	114,7	139,8	162,5	160,5	157,1	161,4
Кіровоградська	160,9	150,0	160,0	174,3	170,8	170,6	175,4
Луганська	83,2	113,0	123,5	138,5	156,6	155,0	127,4
Львівська	84,4	119,6	126,1	147,8	148,0	144,8	151,0
Миколаївська	106,5	122,4	148,3	195,8	196,6	201,9	188,0
Одеська	89,5	118,8	147,6	174,8	171,3	166,5	173,0
Полтавська	129,6	140,8	172,2	198,9	196,9	190,2	189,5
Рівненська	82,3	94,7	129,8	148,0	150,9	152,7	149,1
Сумська	96,5	118,2	150,7	162,0	157,1	159,9	168,9
Тернопільська	87,6	99,4	129,8	149,1	152,1	154,6	167,3
Харківська	90,8	103,6	140,9	163,4	165,1	168,4	168,3
Херсонська	175,4	170,0	185,3	194,9	195,9	190,3	185,1
Хмельницька	85,5	106,2	120,9	144,1	142,5	140,5	138,4
Черкаська	147,6	141,5	166,2	188,0	191,1	182,5	171,9
Чернівецька	98,3	138,1	150,5	167,2	168,8	169,2	171,9
Чернігівська	141,1	139,0	165,9	174,5	174,7	176,3	168,1

Джерело: дані Департаменту статистики сільського господарства та навколишнього середовища Держкомстату

Таблиця 5

Баланс овочів і баштанних продовольчих культур, включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу (за календарний рік, тис. т)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Виробництво	6195	7606	8873	10562	10815	10668	10323
Зміна запасів на кінець року	201	196	-22	514	458	-13	183
Імпорт	29	100	311	285	213	237	225
Усього ресурсів	6023	7510	9206	10333	10570	10918	10365
Експорт	30	150	335	303	346	379	294
Витрачено на корм	728	1214	1337	1473	1568	1747	1620
Витрачено на посадку	86	90	118	126	127	130	117
Втрати	177	393	835	991	1077	1231	1223
Фонд споживання	5002	5663	6581	7440	7452	7431	7019
у розрахунку на 1 особу, кг	101,7	120,2	143,5	162,8	163,4	163,3	163,2

Джерело: дані Департаменту статистики сільського господарства та навколишнього середовища Держкомстату

це цілком реально, якщо розумно проводити фінансово-інвестиційну політику овочевих господарств.

терство економічного розвитку і торгівлі України. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/file/link/187457/file/zvit2013.doc>.

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. / Мініс-

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336+338.2(4+477)

Аврамчук Л.А.
*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Ващук І.П.
*студентка
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ОСОБЛИВОСТІ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З МВФ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

THE NECESSITY OF IMPROVEMENT OF THE INTEREST RATE COMPENSATION MECHANISM ON LOANS TO THE AGRICULTURAL PRODUCERS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено етапи співробітництва України з МВФ. Розглянуто співробітництво в рамках програм системної трансформаційної позики. Приділено увагу програмам розширеного фінансування та програмам «Стенд-бай». Досліджено сучасний стан та особливості співпраці України з міжнародним валютним фондом.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд (МВФ), міжнародні фінансові організації, Світовий банк, транш, співробітництво.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы этапы сотрудничества Украины с МВФ. Рассмотрено сотрудничество в рамках программы системной трансформационной ссуды. Уделено внимание программам расширенного финансирования и программам «Стенд-бай». Исследовано современное состояние и особенности сотрудничества Украины с Международным валютным фондом.

Ключевые слова: Международный валютный фонд, международные финансовые организации, Мировой банк, транш, сотрудничество.

ANNOTATION

In the article the stages of cooperation between Ukraine and IMF programs systemic transformation loan programs and EFF program "Stand-by". The modern and features state of cooperation between Ukraine and the IMF.

Keywords: International Monetary Fund, International Financial Institutions, World Bank, tranche, cooperation.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку України пов'язаний зі значними викликами зовнішнього та внутрішнього характеру. Результатом фінансово-економічної кризи стали проблеми платіжного балансу, зниження ВВП, девальвація національної валюти, значне скорочення сировинних доходів, стрімке падіння індексу промислового розвитку, зростання інфляції, масове безробіття, відсутність соціальних гарантій, крах банківської сфери, скорочення можливостей доходів регіонів. Усе це посилено політичною нестабільністю у зв'язку з тимчасо-

вої втратою контролю над частиною території країни в поєднанні з різким зростанням витрат бюджету, детермінованим необхідністю збільшення фінансування оборони країни.

Залучення коштів від МВФ неоднозначно впливає як на економіку, так і на політичний стан країни, що викликає дискусії серед науковців, експертів та громадськості щодо необхідності співпраці з МВФ, її оцінки та подальшої співпраці.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питаннями взаємодії та співпраці України з міжнародним валютним фондом займалися такі вітчизняні та іноземні науковці, як В. Андрійчук, І. Балік, І. Білорус, М. Димчин, Л. Гришина, П. Карась, В. Колосова, О. Мозговий, Л. Ерхард, Л. Бальцерович, Дж. Вільямсон, Р. Мандела, А. Зіденберг, Т. Кіллік та ін.

Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених співпраці України з МВФ, необхідність подальшого вивчення, аналізу та систематизації подій з метою визначення найраціональніших шляхів розвитку цієї співпраці є очевидною та актуальною.

Мета статті – дослідити сучасний стан та особливості співпраці України з міжнародним валютним фондом, спрямованої на досягнення макроекономічної стабілізації в країні, виявити основні проблеми й перспективи співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. МВФ є спеціалізованою установою ООН із дуже широкою автономією. Фонд було засновано в 1945 році для сприяння монетарному співробітництву та торгівлі, забезпечення фінансового зростання та збільшення зайнятості населення.

Для кожної держави – члена МВФ встановлюється квота, в спеціальних правах запози-

чення (СПЗ) та визначається сума квоти – це внесок України як члена МВФ. Величина квоти залежить від економічного розвитку країни й визначається Радою директорів МВФ. Квота визначає для країни-члена кількість голосів у МВФ, ліміти доступу до фінансових ресурсів МВФ та частку в розподілі СПЗ – одиниці виміру обліку МВФ [1].

Україна є членом МВФ із 1992 року. Ставши членом МВФ, Україна водночас увійшла до структури Світового банку, їй виділено квоту в 10 678 акцій на загальну суму в 1,3 млрд дол. США. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн дол. США внесли Нідерланди, що є країною – опікуном нашої держави у цій банківській структурі [2].

На сьогодні МВФ є одним із головних фінансових партнерів України. Починаючи з 1994 р. держава отримує від МВФ кредити Stand-by, частина цих коштів була направлена на фінансування дефіциту платіжного та торговельного балансів, а також поповнення золотовалютних резервів країни [3].

Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення підґрунтя для сталого економічного зростання. Хронологія відносин України та МВФ представлено в табл. 1.

Аналізуючи табл. 1, зазначимо, що співробітництво між Україною і МВФ полягає як у наданні технічної допомоги, так і запозиченні за різними програмами співробітництва. Фонд

допомагає Україні поновити свою фінансову спроможність, підказуючи, як ефективніше впроваджувати програму реформ.

Також співпраця з Міжнародний валютним фондом на сучасному етапі відкриває можливості для залучення фінансування від інших міжнародних фінансових установ (Світовий банк, ЄБРР, ЄІБ) та урядів інших держав, у тому числі США, ЄС, Німеччини, Канади, Японії [3]. Розглянемо фінансове становище України в МВФ (див. табл. 2).

Згідно з наведеними даними, у 2014 році виплати Україні щодо виконання відповідних кредитних зобов'язань становитимуть 1,752.07 млрд СДР. У 2015 році сума виплати була найменшою за весь період дії договору запозичення і становила 0,98 млрд СДР [4].

На сьогодні, Україна перебуває на 6 етапі співробітництва. Розглянемо його детальніше.

Наприкінці квітня 2014 року Фонд підписав дворічну програму Stand-by кредитування України на суму 17,01 млрд дол. У минулому році Україна отримала 4,61 млрд дол. кредитів від МВФ [5]. Проте цю програму було переглянуто у зв'язку з погіршенням макроекономічної стабільності країни. У кінці 2014 року Україна мала гірший кредитний рейтинг у світі після Аргентини. Це передбачало дефолт найближчими місяцями у разі неотримання країною фінансової допомоги. 11 квітня 2015 року кредитний рейтинг України знаходився на тому самому рівні, а намір уряду реструктуризувати комерційні борги в іноземній валюті

Таблиця 1

Хронологія відносин України та МВФ

Етапи програми	Транш і цілі програми
I етап: 1994–1995 рр.	Програма системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн СПЗ (763,1 млн дол. США), метою якої була підтримка платіжного балансу України
II етап: 1995–1998 рр.	Трирічна програма Stand-by, загальна сума кредиту на 1 318,2 млн СПЗ (1 935 млн дол. США), метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України
III етап: 1998–2002 рр.	Програма розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), яка передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд дол. США. У рамках цієї Програми EFF Україна отримала 1 193,0 млн СПЗ (1 591,0 млн дол. США), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України
IV етап: 2002–2008 рр.	Співпраця на безкредитній основі, в рамках річної програми «попереджувальний Stand-by», яка давала можливість отримати від МВФ зарезервованій кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн СПЗ (30% квоти України), у разі погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни. Проте до кінця березня 2005 року співробітництво стало неможливим у зв'язку з невиконання умов програми. У 2005–2008 роки співробітництво України з МВФ сконцентровано у сфері технічної допомоги
V етап: 2008–2013 рр.	Нова дворічна програма співробітництва Stand-by із загальним обсягом 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд СПЗ (приблизно 16,4 млрд дол. США). 3 млрд СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України
VI етап: 2014–2015 рр.	Нова позика Stand-by обсягом 16,5 млрд дол. США (10,976 млрд СПЗ). У рамках цієї програми Україна отримала два транші – 3 млрд дол. США (2,058 млрд СПЗ) та 1,3 млрд дол. США (914,7 млн СПЗ). Але влітку 2014 року макроекономічні показники було значно відкореговано у зв'язку з масштабною економічною кризою в Україні. 11 березня 2015 року МВФ ухвалив заміну програми Stand-by на чотирирічну програму «Механізм розширеного фінансування» (Extended Fund Facility). Перший транш (5 млрд дол. США) за новою програмою було отримано одразу після її ухвалення. Надання другого траншу обсягом 1,7 млрд дол. США (повністю спрямовано на поповнення резервів Національного банку) було ухвалено Радою директорів МВФ 31 липня 2015 року

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Таблиця 2

Фінансове становище України в МВФ

1. Членський Статус: реєстрація: 3 вересня 1992 року			Стаття VII		
2. Рахунок загальних ресурсів			млн СДР	% квоти	
Квота			1 372,00	100,00	
Валютні авуари МВФ (обмінний курс)			4 075,00	297,02	
Резервний транш. Позиція			0,02	0,00	
3.Департамент СДР			млн СДР	% розподіл	
Чистий сукупний розподіл			1 309,44	100,00	
Авуари			10,39	0,79	
4. Непогашені покупки і кредити			млн СДР	% квоти	
Stand-by			2 703,13	197,02	
5. Останні фінансові домовленості					
Тип	Дата реєстрації	Закінчення строку	Затверджена кількість, млн СДР	Кількість СДР, млн СДР	
Stand-by	28 липня 2010 р.	27 грудня 2012 р.	10,000.00	2,250.00	
Stand-by	5 листопада 2008 р.	27 липня 2010 р.	11,000.00	4,000.00	
Stand-by	29 березня 2004 р.	28 березня 2005 р.	411,60	0,00	
6. Прогнозовані виплати до Фонду (млн СДР, на основі поточного використання ресурсів, наявних авуарів у СПЗ)					
Виплати	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Основний	1,734.38	968,75			
Збори, %	17,70	8,55	1,78	1,57	1,57
Загальний	1,752.07	977,30	1,78	1,57	1,57

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

був рівноцінним дефолту. 28 серпня того ж року аналітики вважали, що дефолт практично неминучий, а вже 29 вересня кредитний рейтинг України був знижений до «вибіркового дефолту». 19 жовтня 2015 р., після завершення переговорів уряду України з кредиторами з реструктуризації боргів, рейтинг країни був підвищений до В-/В, що найближчим часом Україна буде поза зоною ризику [6].

11 березня 2014 р. Рада директорів МВФ прийняла рішення про збільшення фінансування України, без якого державі загрожує банкрутство. Нова чотирирічна програма з розширеним кредитуванням (Extended Fund Facility, EFF) повинна прийти на зміну чинній Stand-by. EFF – місткіша та довгострокова, ніж її попередниця. Замість двох років термін кредитування зростає до чотирьох, повернення кредитних коштів збільшено майже в два рази (до десяти років).

Україна зможе розраховувати на залучення 40 млрд дол. США з різних джерел. Частка Міжнародного валютного фонду цієї допомоги становитиме 12,35 млрд СДР (17,516 млрд дол. США). Програма розширеного фінансування EFF передбачає виділення МВФ Україні в 2015 році, після першого траншу в 5 млрд дол. США, ще трьох траншів 1,182 млрд СДР (близько 1,63 млрд дол. США за поточним курсом). У наступні три роки планується виділяти по чотири транші щорічно розміром 437,975 млн СДР (близько 620–630 млн дол. США) [7].

Аналізуючи документи про співпрацю з МВФ (лист «Про наміри до Міжнародного валютного фонду», «Меморандум про економічну та фінансову політику», «Технічний меморандум про взаєморозуміння з МВФ») визначимо основні положення такої співпраці:

- відновлення стабільності та довіри у фінансовому секторі шляхом стабілізації банківської системи через виважене надання Національним банком ліквідності під заставу та пильний моніторинг стану ліквідності банків;
- зміцнення регуляторної та наглядової бази, оновлення й реалізації стратегії врегулювання банків шляхом скорочення обсягів кредитування пов'язаних осіб;
- рекапіталізації та врегулювання банків;
- посилення системи корпоративного управління і фінансових показників у ФГВФО та державних банках;
- запровадження ефективної грошово-кредитної політики з метою стабілізації гривні, зниження інфляції, наповнення золотовалютних резервів;
- зміцнення державних фінансів та скорочення державних витрат з метою регулювання державного боргу;
- реформування програм соціальної допомоги та забезпечення додаткових коштів на їх фінансування;
- реформування енергетичного сектора, зокрема, реформа «Нафтогазу», з метою змен-

шення його дефіциту та запровадження додаткових заходів задля генерування достатніх потоків доходів;

– поглиблення структурних реформ, орієнтованих на докорінну перебудову у сфері державного урядування та боротьбу з корупцією, покращення бізнес-клімату, та реформ державних підприємств [8].

Згідно розрахунків експертів МВФ, очікується зменшення реального ВВП на 5,5% у зв'язку зі зниженням курсу національної валюти, підвищенням тарифів на газ й опалення. Прогнозується подальше зростання темпів інфляції. Зниження валютного курсу та збільшення боргу в 2015 р. привело до збільшення зовнішнього боргу сьогодні [9]. Останнім часом у питанні українського держборгу відбулися серйозні зміни в гіршу сторону, а збільшення боргу внаслідок отримання кредитів від МВФ лише ускладнить ситуацію. Спостерігається значне випередження розміру зовнішнього боргу відповідно до обсягу міжнародних резервів України. Так, станом на 1 січня 2015 року лише 16,8% зовнішнього боргу покривалося золотовалютними резервами. Відношення зовнішнього боргу до ВВП, відповідно до прогнозів МВФ, до кінця поточного року становитиме 94%. Це значно гірше параметра, рекомендованого Світовим банком, вважається прийнятним для країн, що розвиваються, –60%. Буквально за декілька років Україна із «середньозаборгованої» країни, коли співвідношення зовнішнього боргу до ВВП було на рівні 40–45%, перетворилася у «сильнозаборговану» [5].

Ще одним негативним моментом в економіці країни є посилення інфляційного тиску. Це приведе до підвищення цін на основні продукти споживання, зростанні вартості послуг ЖКГ, зокрема газу, і, як наслідок, зниження реальних доходів населення та ділової активності. Тобто уряду необхідно зосередитися на перебудові бюджетної політики, насамперед

розумне витрачання залучених коштів на розвиток реального сектора економіки.

Ураховуючи викладене, сформуємо стратегічні завдання розвитку партнерства з Міжнародним валютним фондом (див. табл. 3).

Отже, МВФ поступово посилює свій вплив на країни всього світу, в тому числі й Україну. Незважаючи на те, що наслідки співробітництва України з МВФ є досить неоднозначними, економічний стан нашої держави змушує її звертатися до Фонду за наступними кредитами. Якщо розглядати перспективи майбутньої співпраці України з МВФ, то таке партнерство є досить важливим з огляду на необхідність збереження належного іміджу України, який сприятиме підвищенню кредитного рейтингу нашої держави на світових фінансових ринках та збереженню привабливості для іноземних інвесторів. Однак слід розуміти, що, доки Україна знаходиться в залежності МВФ, його вплив залишатиметься суттєвим фактором формування нашої макроекономічної та соціальної політики.

Висновки. Таким чином, Україні необхідно здійснити конкретні кроки, спрямовані на підвищення рівня співпраці у відносинах з Міжнародним валютним фондом, щоб забезпечити реальну можливість продовження кредитної програми та у разі необхідності реструктуризації боргу України перед МВФ.

З цією метою необхідно приділити більше уваги не лише виконанню програми економічних дій, узгодженої з МВФ, та забезпеченню її сприйняття державними установами як плану заходів, які потрібні не тільки для отримання кредитів, а й для реального реформування економічної системи країни, для розвитку відносин з МВФ щодо інших напрямів діяльності цієї міжнародної організації [10].

Проведений аналіз досвіду співробітництва держав світу з МВФ свідчить про те, що у разі належної реалізації політики держави співпраця з Фондом може сприяти оновленню меха-

Таблиця 3

Стратегічні завдання вдосконалення співробітництва України з МВФ

Рівні функціонування економіки	Сутність заходів
Макрорівень	Підвищення ефективності реформ, що плануються до проведення в Україні, шляхом ґрунтовного вивчення досвіду їх реалізації в державах зі схожими економічними та геополітичними параметрами
	Підвищення міжнародного кредитного рейтингу України з метою створення інвестиційно-привабливого клімату для подальшого забезпечення розвитку стратегічних галузей економіки
	Стратегія управління зовнішнім державним боргом має бути довгостроковою, стратегічною, орієнтованою на структурне реформування економіки
	Необхідна диверсифікація джерел залучення коштів в економіку України з подальшим переміщенням акценту в бік інвестиційних ресурсів
	Управління зовнішнім боргом та ймовірні подальші запозичення мають здійснюватися з урахуванням не лише потреб держави, а й її фінансової безпеки
Мікрорівень	Удосконалення нормативно-правової бази, управлінського та виконавчого апарату держави, що відповідає за отримання та використання ресурсів Фонду, та забезпечити суворий контроль за цими процесами
	Цільове використання запозичених коштів та коштів, спрямованих на фінансування стратегічно важливих галузей для економіки країни

нізмів державного управління, забезпеченню макроекономічної та фінансової стабільності, створення умов для економічного зростання обмежених ресурсів. З викладеного матеріалу можемо дійти висновків, що подальша співпраця України з Міжнародним валютним фондом повинна базуватися на проведенні глибоких структурних реформ, а також для покращення внутрішньої та зовнішньої стабільності, послаблення девальвації гривні, покриття дефіциту бюджету. Проте уряду країни необхідно враховувати, що умови отримання кредитів від МВФ сприяють зниженню рівня життя населення та збільшенню державного боргу, що може привести до дефолту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4(81). – С. 275–285.
2. Савлук М.І. Гроші та кредит / М.І. Савлук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/108/2808.html>.
3. Історія співробітництва України та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/mvf>.
4. Цилінська Я.В. Аналіз співробітництва України з МВФ / Я.В.Цилінська[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9247/1>.
5. Данилишин Б. Кредит МВФ – причини і наслідки / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.112.ua/statji/kredyt-mvf-ndash-prychyny-i-naslidky-208024.html>.
6. Как менялся кредитный рейтинг Украины в течение 2015 года? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.slovoidilo.ua/2015/10/27/infografika/jekonomika/kak-menyalsya-kreditnyj-rejting-ukrainy-v-techenie-2015-goda>.
7. Місія МВФ схвалила перший перегляд програми EFF для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epravda.com.ua/news/2015/07/2/549020>.
8. Україна: лист про наміри [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20163929>.
9. Михайлик О.М. Особливості міжнародного кредитування: МВФ та МБРР Ефективна економіка / О.М. Михайлик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3962>.
10. Щодо вдосконалення роботи України з МВФ : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/1601>.

УДК 339.944

Мейдер Н.О.
студентка

Миколаївського національного аграрного університету

Арістова О.М.
студентка

Миколаївського національного аграрного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ARRANGEMENT AND CARRYING OUT OF EXPERT EVALUATION DURING INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто процес організації та проведення експертизи під час здійснення зовнішньоекономічних операцій на підприємстві. Досліджено особливості проведення експертизи як державними, так і недержавними органами, на прикладі Торговельно-промислової палати України та визначено напрями вдосконалення цього процесу.

Ключові слова: експертиза, об'єкт експертизи, експерт, Торговельно-промислова палата України, виконавець, замовник, зовнішньоекономічна діяльність підприємства, експортний контроль, експерти, методичні рекомендації, сертифікат.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен процесс организации и проведения экспертизы при осуществлении внешнеэкономических операций на предприятии. Исследованы особенности проведения экспертизы как государственными, так и негосударственными органами, на примере Торгово-промышленной палаты Украины и определены направления совершенствования этого процесса.

Ключевые слова: экспертиза, объект экспертизы, эксперт, Торгово-промышленная палата Украины, заказчик, исполнитель, внешнеэкономическая деятельность предприятия, экспортный контроль, эксперты, методические рекомендации, сертификат.

ANNOTATION

The article considers the process of organization and carrying out examination when implementing the external economic operations at the enterprise. The peculiarities of examination of both state and non-state bodies, for example the chamber of Commerce of Ukraine and the directions of improvement of this process.

Keywords: expertise, examination object, expert, Chamber of Commerce, artist, customer, foreign economic activity, export control experts, guidelines, certificate.

Постановка проблеми. Економічний розвиток суспільства зумовив розвиток торговельно-промислових палат як важливих центрів ділової активності в більшості країн світу. Вони стали ефективним засобом взаємовигідної співпраці в загальній системі світової економіки. Характерною рисою функціонування сучасного світового господарства є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин, однією із форм яких є зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД) підприємства. Ведення ЗЕД підприємствами передбачає її чітку організацію, одним із основних елементів якої є проведення експертизи під час здійснення експортних та імпорتنих операцій, оскільки від цього безпосередньо залежить ефективність виходу підприємства на зовнішній ринок, що і зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Свої дослідження цієї тематики проводили М.О. Карпенко, О.А. Кириченко, О.П. Кісь, О.Є. Ковтун, І.Ф. Коломієць, С.В. Косенко, В.М. Соколовська, М.М. Стефаненко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Однак в сучасних глобалізаційних умовах господарювання вимоги до проведення зовнішньоекономічних операцій дещо змінюються, набуваючи нових рис, форм, тому існує необхідність постійного вивчення особливостей організації проведення експертизи товарів, що експортуються чи імпортуються.

Метою статті є розкриття теоретичних аспектів організації та проведення експертизи як державними, так і недержавними органами на прикладі Торговельно-промислової палати України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Здійснення зовнішньоекономічних операцій вимагає обов'язкової наявності в експортера сертифікату про походження товару. Це потребує проходження експертизи, тобто фахівців-експертів, які мають відповідні кваліфікаційні сертифікати для оцінення відповідності проектних рішень вимогам законодавства, державним нормам, стандартам, будівельним нормам і правилам та які несуть відповідальність за вірогідність наданих звітів.

Об'єктом експертизи є різноманітні товари, а також їх споживні властивості та показники якості, які визначають ефективність використання виробів за призначенням, їх соціальне значення, практичну корисність, нешкідливість під час експлуатації [1].

Метою експортного контролю є запобігання передачі несанкціонованих товарів, які можуть бути використані для створення зброї масового знищення (ядерної, хімічної, бактеріологічної), та засобів її доставки, а також обмеження передачі звичайних видів озброєнь та здійснення заходів задля недопущення використання зазначених товарів у терористичних цілях.

Експортний контроль здійснюють як державні органи, так і недержавні. Державний експортний контроль визначено законодавством

як «комплекс заходів з контролю за міжнародними передачами товарів, їх використанням юридичною чи фізичною особою, що здійснюється спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з питань державного експортного контролю та іншими державними органами з метою захисту інтересів національної безпеки та відповідно до міжнародних зобов'язань України». Цей комплекс заходів здійснюється відповідними державними органами:

- законодавчі основи державної політики в галузі державного експортного контролю визначає Верховна Рада України;
- загальне керівництво державною політикою в галузі державного експортного контролю, згідно з Конституцією України, здійснює Президент України;
- Рада національної безпеки й оборони України координує діяльність та здійснює контроль за діями органів виконавчої влади в галузі державного експортного контролю;
- Кабінет Міністрів України забезпечує здійснення державної політики в галузі державного експортного контролю [3].

Також експертний контроль здійснюють недержавні органи, наприклад Торговельно-промислова палата України (далі – ТПП). ТПП надає широкий спектр послуг, а саме:

- технічне обстеження будівель та споруд;
- засвідчення форс-мажорних обставин;
- усі види експертиз;
- брокерські послуги митного оформлення товарів;
- оцінка землі та майна;
- оформлення сертифікатів походження товарів та послуг;
- пошук потенційних ділових партнерів;
- організація ділових зустрічей, презентацій, виставок;
- інформаційно-аналітичні послуги тощо.

Стабільний попит мають такі види послуг ТПП, як:

- виконання замовлень з експертизи якості, кількості, вартості, комплектності вітчизняних та імпортованих товарів, продукції, сировини;
- підтвердження норм витрат сировинних матеріалів, засвідчення відсоткового рівня використання сировини та рівня її вартості в загальній сумі готової продукції;
- оцінка та визначення технічного стану транспортних засобів, машин, обладнання, механізмів;
- засвідчення сертифікатів походження товарів, належність продукції власному виробництву;
- визначення кодів ТН ЗЕД тощо [2, с. 53].

Кожному підприємству, що здійснює ЗЕД, необхідно співпрацювати зі службами, що надають послуги експертизи, оскільки цього вимагають норми та стандарти під час здійснення експортно-імпортованих операцій. Висновок експертів забезпечує експортеру/імпортеру безпеку та впевненість у виконанні ним усіх вимог

відповідно до укладеного контракту чи міжнародних стандартів. Це, у свою чергу, знижує ризик збитків.

Розглянемо процес організації та проведення експертизи детальніше. Організація процесу надання послуги з експертизи здійснюється відповідно до вимог «Методики проведення товарознавчої експертизи експертами ТППУ».

Процес надання послуги з експертизи в загальному вигляді складається з таких підпроцесів:

- подання, реєстрація та розгляд заявки;
- планування послуги з експертизи;
- дослідження об'єкта експертизи;
- експертиза кількості вантажних місць або вантажних одиниць;
- експертиза якості товару;
- оформлення результатів експертизи;
- реєстрація та видача акта експертизи замовнику.

Перед початком проведення експертизи розглядаються підстави для її проведення. Підставами для проведення експертизи можуть бути порушення виконання угод постачання, купівлі-продажу, порушення правил маркування, умов транспортування або зберігання товарів, що зумовили нестачу, псування або зниження якості товарів.

Роботи, пов'язані з експертизою товарів, виконуються експертами ТПП на підставі заявок суб'єктів господарської діяльності. Заявка має містити відомості про назву замовника, його адресу та телефон, прізвище відповідальної особи, найменування та кількість товару, місце знаходження товару, завдання експертизи [5].

За домовленістю виконавця та замовника умови виконання послуг з експертизи товарів можуть бути оформлені угодою, гарантійним листом тощо. Форма оплати також погоджується та залежить від того, чи є замовник постійним клієнтом, чи звертається вперше.

Заявка вноситься в «Журнал реєстрації ТПП» за датою надходження і присвоюється їй порядковий номер. Якщо є продукція, яка швидко псується, у документі зазначається час надходження заявки. Нумерація заявок починається кожного року з першого робочого дня. Заявки на експертизу іноземної та вітчизняної продукції можуть реєструватись окремо.

Далі зареєстрована заявка надходить до керівника підрозділу Палати, який безпосередньо її розглядає, пересвідчується, що завдання експертизи чітко визначено, наведена повна інформація про об'єкт експертизи, методи перевірки та випробувань показників якості.

У разі прийняття рішення щодо спроможності проведення експертизи керівник підрозділу призначає експерта (групу експертів), дає вказівку на підготовку наряду. Під час вибору групи експертів один із них назначається відповідальним. За необхідності здійснюється інструктаж експертів.

На підставі зареєстрованої заявки оформляється наряд на проведення експертизи. Упо-

вноважений керівник експертного підрозділу Палати повинен після реєстрації замовлення у термін, погоджений із замовником, якщо це товари, які швидко псуються, то протягом 24 годин, направити спеціаліста для проведення експертизи: видати йому наряд, в якому необхідно зазначити прізвище експерта, дату видачі наряду, підписати наряд і завірити його печаткою або штампом Торговельно-промислової палати України. Оформлений таким чином наряд є підставою для експерта на проведення експертизи від імені відповідної палати. За отриманий наряд експерт розписується в журналі реєстрації заяв і видачі наряду.

Насамперед замовник експертизи повинен призначити своїх компетентних представників для участі в експертизі й підписанні акту експертизи, за необхідності забезпечити присутність представників митної або карантинної служб, підготувати робоче місце експерта, необхідні нормативні й супровідні документи та зразок-еталон товару. Також він повинен забезпечити розсортування і вільний доступ до товару, дотримуючись техніки безпеки.

Проте узгоджений термін початку проведення експертизи може бути змінений за письмовим проханням замовника.

Наступний та основний етап роботи починається з прибуття експерта до замовника експертизи чи збирання експертної групи в замовника. На цьому етапі експерт (експертна група) уважно вивчає договір, супровідні та нормативні документи товару, перевіряє створення необхідних умов для проведення експертизи.

Експерт організовує свою роботу відповідно до «Методики проведення експертизи» залежно від фактичних умов. Якщо замовник вважає за необхідне внести зміни до формулювання завдання експертизи або обсяги робіт, він повинен підтвердити це письмово. Експерт проводить експертизу з урахуванням змін, внесених замовником, попередньо узгодивши їх із керівником підрозділу Торговельно-промислової палати України.

Якщо замовник просить провести експертизу тієї самої партії на відповідність не тільки вимогам умов контракту, а водночас і вітчизняного або міжнародного стандартів, тоді допускається проведення двох або трьох експертиз окремо: однієї – на відповідність товару вимогам умов контракту, іншої – на відповідність вимогам вітчизняного або міжнародного стандарту.

Існують випадки, коли експерт прибув на місце проведення експертизи, а експертиза не відбулася з вини замовника (не надійшов товар, замовником не були надані необхідні документи, не створено умов для проведення експертизи, не забезпечені цілісність товару, дотримання техніки безпеки, особистої безпеки експерта тощо). Тоді експерт зобов'язаний зателефонувати керівникові підрозділу Палати з метою одержання подальших розпоряджень. Якщо керівником прийнято рішення про від-

мову від проведення експертизи, заявка анулюється.

Експертиза проводиться особисто експертом, виходячи з поставленого завдання. Формулювання завдання експертизи в заявці замовника, наряді та акті експертизи мають збігатися.

На початку проведення експертизи експерт перевіряє засоби вимірювання на наявність клейма повірки, дату повірки, відповідність діапазонів вимірювання параметрам товарів.

При цьому під час проведення експертизи експерт записує всю інформацію, яка потрібна для оформлення акта експертизи, у робочий журнал. Форма робочого журналу, порядок його видачі експерту, вимоги до оформлення, заповнення та зберігання визначаються згідно з наказом Палати. Термін зберігання робочого журналу не може бути меншим за термін зберігання акта експертизи. На оригіналах документів, які подаються під час проведення експертизи, фахівець робить позначку «Надано експерту», ставить підпис та дату початку експертизи. У випадках, якщо експерту надано товар, ушкоджений під час транспортування або в несправному транспортному засобі, він зобов'язаний вимагати від замовника комерційний акт відповідної транспортної організації. Якщо замовник експертизи наполягає на проведенні експертизи без комерційного акта, експерт після погодження з керівником підрозділу проводить таку експертизу. В акті експертизи експерт описує фактичний стан транспортного засобу, пакувальних місць, пломб і вказує, що комерційний акт не складено. Після відбору проб продовольчих товарів експерт складає акт відбору проб і проводить експертизу зазначеного в наряді товару [4].

На кінцевому етапі підсумовуються результати проведеної роботи. Метою цього етапу є аналіз й оцінка отриманих результатів експертизи та написання акта експертизи або експертного висновку.

Результати експертизи оформлюються відповідними документами. Акт експертизи складається на бланках затвердженої форми з додатком, у яких повинна бути захисна сітка – гільош (захищає документ від фальсифікації).

Оригінальний екземпляр акта експертизи має бути складений експертом власноруч або надрукований чітко, без виправлень та скорочень (за винятком загальноприйнятих). За згодою замовника акт експертизи може бути складено українською, російською мовами або будь-якою іншою мовою.

Результати експертизи декількох партій товару, перевірених за одним нарядом в одного замовника, експерт оформляє окремими актами, що мають дробові реєстраційні номери, в чисельнику яких зазначається реєстраційний номер наряду, а в знаменнику – порядковий номер акта.

Що стосується висновку експерта, то він має бути складений стисло, конкретно та обґрунто-

вано, виходячи з наявних об'єктивних даних і настільки чітко, щоб не виникло потреби в додаткових роз'ясненнях експерта; він має відповідати констатуючій частині акта. Висновок експерта оформляється й підписується експертом (експертною групою) після підписання констатуючої частини представниками, які брали участь в експертизі [6].

РТПП надає широкий спектр послуг, проте ми б хотіли звернути увагу на таке. Нині українські підприємці все частіше купують послуги та товари на електронних майданчиках. На думку аналітиків, із набуттям чинності Закону України «Про державні закупівлі», що декларує обов'язкове проведення держзакупівель в електронній формі, очікується, що обсяги ринку суттєво збільшаться.

Саме тому ми вважаємо за необхідне звернути увагу спеціалістів РТПП на це питання та розглянути його детальніше, оскільки в ХХІ ст. підприємці прагнуть до швидкого доступу до інформації та здійснення операцій. Сутність електронних майданчиків полягає у тому, що вони дають можливість укласти угоди купівлі-продажу між підприємствами за допомогою Інтернет-ресурсів.

Головна мета електронних майданчиків – спростувати взаємодію між підприємствами, постачальниками та замовниками незалежно від розмірів товарів і того, в якому місті, країні чи континенті знаходяться учасники.

Корпоративні майданчики дуже зручні для роботи конкретного підприємства, оскільки враховують усю специфіку його закупівельної діяльності. Для замовника головною перевагою електронних майданчиків є оптимізація витрат підприємства – економія може становити від 15 до 20%. При цьому важливими є фактор прозорості, мінімізації цінових змов та знищення практики відкотів, яка існує сьогодні.

Також збільшуються конкуренція на торгах, кількість великих постачальників, розширюється їх географія. Для постачальників вони вигідні з урахуванням розширення ринку збуту без обмеження географії, доступу до оптових постачальників і державних закупівель. Але при цьому існують певні проблеми та ризики,

пов'язані з переходом підприємства на такі закупівлі.

Наприклад, для замовника складно визначити якість пропонованих постачальниками послуг, тому електронний майданчик підходить тільки для ринків масових стандартів. Також зберігаються звичайні ризики ведення бізнесу в Україні. Тому кожна компанія сама робить вибір, хоча, на думку фахівців, переваг набагато більше.

Висновки. Таким чином, процес проведення експертизи на підприємствах під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності є основним засобом встановлення якості експортованих товарів відповідно до вимог іноземних ринків, що сприяє розвитку конкурентоспроможності національних товаровиробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стефаненко М.М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.М. Стефаненко // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2012_8/1.pdf
2. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпорتنих операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 53–55.
3. Карпенко М.О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.О. Карпенко, О.В. Захарченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – № 26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/486>.
4. Кириченко О.А. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / О.А. Кириченко, К.Г. Ваганов // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mer.fem.sumdu.edu.ua/ua/2008_1.html.
5. Ковтун О.Е. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві / О.Е. Ковтун, В.О. Зубар, О.М. Шкарапута [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77855.doc.htm.
6. Про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом та їх державами-членами : угода від 14 червня 1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012.

УДК 338.48

Білецька І.М.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

МОНІТОРИНГ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

MONITORING OF INTERNATIONAL TOURISM TRENDS

АНОТАЦІЯ

Досліджено динаміку міжнародного туристичного ринку. Визначено основні тенденції розвитку міжнародного туризму. Проаналізовано динаміку міжнародних туристичних потоків, доходів від міжнародного туризму у структурі світового ВВП. Проаналізовано темпи зростання туристичних витрат та структуру доходів від міжнародного туризму 1995–2015 рр. Запропоновано перелік Топ 10 країн-лідерів за обсягами генерованих міжнародним туризмом доходів. Визначено основні групи чинників, які стримують і/або стимулюють розвиток світового туристичного ринку.

Ключові слова: міжнародний туризм, індекс туристичної впевненості споживачів, індекс міжнародної туристичної конкурентоспроможності, VFR-туризм, туризм міста.

АННОТАЦИЯ

Исследована динамика международного туристского рынка. Определены основные тенденции развития международного туризма. Проанализирована динамика международных туристических потоков, доходов от международного туризма в структуре мирового ВВП. Проанализированы темпы роста туристических расходов и структура доходов от международного туризма 1995–2015 гг. Предложен перечень Топ 10 стран-лидеров по объемам генерируемых международным туризмом доходов. Определены основные группы факторов, которые сдерживают и/или стимулируют развитие мирового туристического рынка.

Ключевые слова: международный туризм, индекс туристической уверенности потребителей, индекс международной туристической конкурентоспособности, VFR-туризм, туризм города.

ANNOTATION

The dynamics of the international tourist market. The main trends of international tourism development. Analyzes the dynamics of international tourist flows, income from international tourism in the structure of world GDP. Analyzed the growth in tourist spending and the structure of income from international tourism 1995–2015. A list of the Top 10 leading countries by volumes generated by the international tourism income. Defined main groups of factors that hinder and/or stimulate the development of the world tourism market.

Keywords: international tourism, World Travel Confidence Index, Travel & Tourism Competitiveness Index, VFR-tourism, city tourism.

Постановка проблеми. «Незважаючи на глобальне сповільнення темпів економічного росту, диверсифікації кризових явищ, у тому числі зростання частки терористичних актів, цьогорічної кризи біженців унаслідок політично-військових конфліктів, сучасна індустрія туризму залишається однією з найдинамічніших темпів зростання галузей світового господарства...», – аргументовано стверджується у ITB WORLD TRAVEL TRENDS REPORT 2015/2016, що став підсумком проведення

23 World Travel Monitor Forum у м. Піза (Італія, 12 листопада 2015 р.) [1; 2]. Показовим в цьому контексті є той факт, що, незважаючи на сповільнення темпів зростання світового ВВП (після збільшення на 3,4% у 2014 р. відбулося скорочення темпів зростання світового ВВП до 3,1% у 2015 р.) [3], за підсумками 2015 р. частка міжнародного туризму у світовому ВВП зросла до 9%, що забезпечує 1/11 робочих місць, 30% світового експорту послуг. Зважаючи на оптимістичні прогнози експертів МФВ збільшення світового ВВП у 2016–2020 рр. з 3,2 у 2016 р. до 3,8% у 2020 р., можна припустити, що така сама тенденція буде й у туризмі. Аргументом на користь зазначеної тези може бути й те, що вперше за останні роки темпи зростання туризму перевищили темпи зростання інших галузей світової економіки. У структурі світового експорту туризм посідає 3-тє місце після нафтової та хімічної галузей, випереджаючи харчову промисловість та автомобілебудування (обсяги доходу від міжнародного туризму у 2015 р. становили 1,4 трлн дол. США, у тому числі 210 млрд дол. США надходжень від генерованого туризмом доходу від міжнародних пасажирських перевезень, тобто 4 млрд дол. США щоденно). Така позитивна динаміка туризму зумовлює вивчення особливостей міжнародного туризму та визначення тенденцій його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень у галузі міжнародного туризму висвітлені у працях багатьох українських (Г. Долматова, О. Ільїна, В. Квартальнов, В. Кифяк, О. Любінцева, М. Мальська, В. Худо, Н. Чорненька, І. Школа) та закордонних (Дж. Хендерсон, Дж. Кушнахан, Б. Річі, Ж. Сантан, Д. Гліссер, Дж. Гоодріч) учених та у періодичних виданнях провідних організацій у галузі туризму (UNWTO, WTTC, ITP, WTF, IATA).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукової літератури показав фрагментарність системного аналізу динаміки міжнародного туризму та тенденцій його розвитку. Але динамічність середовища розвитку глобального туристичного ринку перетворює дослідження у цій сфері у безперервний процес, що органічно доповнює результати попередніх досліджень. Така позиція визначила актуальність підготовки цієї статті.

Метою статті є систематизація досліджень щодо динаміки міжнародного туристичного ринку та на основі отриманих результатів визначення основних тенденцій розвитку міжнародного туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні 25 років обсяги світового туристичного потоку зросли від 277 млн осіб у 1980 р. до 1,184 млрд осіб у 2015 р. [4]. У середньому темпи зростання міжнародного туризму за останні 5 років становлять 3,5–4,5% щорічно. У 2016 р. прогнозується середнє зростання на 4%. При цьому найпотужніше зростатимуть туристичні потоки в Азіатсько-Тихоокеанському (4–5%) та Американському (4–5%) туристичних регіонах. Європейський туррегіон може розраховувати на зростання не більш ніж на 3,5–4,5%, прогнози по Близькому Сходу та Африці теж залишаються позитивними – +2% [5].

Таку тенденцію до зростання підтверджує й Індекс туристичної впевненості споживачів (*World Travel Confidence Index*). Після опитування респондентів на предмет туристичних планів на 2016 р. виявлено, що 42% опитаних планують витратити на туризм таку саму суму, як у минулому році, 30% – планують збільшити туристичні витрати, і лише 20% респондентів планують знизити рівень туристичних витрат у сімейному бюджеті. У цілому 55% опитаних дали позитивну відповідь щодо нейтрального впливу кризових економічних явищ на планування витрат на туристичні цілі [2].

Серед туристичних регіонів за підсумками 2015 р. найпотужнішим є Європейський (51%, 608 млн осіб), далі йдуть Азіатсько-Тихоокеанський (24%, 279 млн осіб), Американський (16%, 191 млн осіб), Близький Схід (4%, 53 млн осіб) та Африка (4%, 53 млн осіб). Європейський туррегіон і надалі залишається абсолютним лідером за обсягами міжнародного туризму. Порівняно з попереднім роком обсяги туристичних потоків збільшилися на 5% (+29 млн осіб). Центральна, Східна та Північна Європи прийняли на 6% більше туристів, ніж у попередньому році, Південна та Середземноморська Європи – на 5% більше туристів, приріст у Західній Європі становив 4% (в основному за допомогою зрілих туристичних дестинацій). За рівнем міжнародної конкурентоспроможності туризму регіон також займає лідерську позицію. За підсумками розрахунку Індексу міжнародної туристичної конкурентоспроможності TTCI (*The Travel & Tourism Competitiveness Index*) за 2015 р., 6-те місце топ 10 країн з найвищим рівнем показника займає Європейський туристичний ринку (див. табл. 1) [6]. Така позиція регіону пов'язана з колосальною кількістю історико-культурних пам'яток та високим рівнем їх збереженості, високим рівнем розвитку туристичної інфраструктури та інтеграційної відкритості у зв'язку з наявністю Шенгенської зони.

Таблиця 1

Топ 10 країн з найвищим рівнем міжнародної туристичної конкурентоспроможності, TTCI, 2015 р.

Місце	Країна	Значення TTCI
1	Іспанія	5,31
2	Франція	5,24
3	Німеччина	5,22
4	США	5,12
5	Сполучене Королівство	5,12
6	Швейцарія	4,99
7	Австралія	4,98
8	Італія	4,99
9	Японія	4,94
10	Канада	4,92

У цілому можна виділити такі характерні риси успішного розвитку міжнародного туризму у регіоні:

- історико-культурний потенціал та рівень його збереженості;
- проведення знакових культурних та спортивних подій, виставок і ярмарок;
- нерівномірність інвестицій у розвиток T&T сектора;
- тенденції до зміцнення економіки Північної та Центральної Європи та сповільнення в Південній та Східній Європі можуть негативно вплинути на T&T сектор останніх, навіть незважаючи на традиційно привабливий туристичний потенціал.

Другий за величиною Азіатсько-Тихоокеанський туррегіон за 25 років збільшився майже в шість разів, демонструючи найвищі середні темпи зростання. У 2015 р. приріст міжнародного туризму в Азіатсько-Тихоокеанському туррегіоні був на рівні 5% (+13 млн осіб). Лідерами також були Океанія (+7%) та Південно-Східна Азія (+5%), тоді як Південна та Північно-Східна Азії продемонстрували скорочення туристичних відвідувань на 4%. У структурі міжнародного виїзного туризму найбільшим експортером є Китай (30%) та Японія (15%), далі йдуть Південна Корея та Тайвань. Левову частку складають подорожі до Європи та Північної Америки (76% загальної кількості). Основними характерними рисами туристичного ринку регіону є:

- скорочення тривалості подорожі (у середньому 6 ночей, проти 8 – у 2007 р.), популяризація пляжного туризму та «туризму міст», спрямованість туристичного попиту на готелі класу «люкс» (у структурі бронювання: 45% – 4*/5* готелі, 30% – 1*/3*), зростання середніх витрат подорожі (з 195 до 275 євро/ніч). У 2016 р. прогнозується зростання міжнародного туризму в регіоні на 6,1% (в основному шляхом зростання туристів з Китаю). Одним з аргументів є регіональне значення *Travel Confidence Index*, відповідно до якого 70% респондентів планують подорожувати не менше ніж у попередньому році, а 27% опитаних планують збільшити туристичні витрати.

Міжнародні туристичні прибуття в Американському туррегіоні – третьому за величиною у структурі світового туристичного ринку – зросли у 2015 р. на 5% (+10 млн осіб). Зокрема, внаслідок зміцнення американської валюти, збільшення ВВП та зниження безробіття зросли обсяги виїзного туризму, що продуктивно вплинули та приріст туризму в Центральній Америці та на Карибах (+7%). Північна та Південна Америка за підсумками року продемонстрували приріст на рівні 4%. Майже 70% ринку регіону становить Північна Америка. США, які є одним із найбільших експортерів туристів у світі та першими в рейтингу за обсягами туристичних витрат (витрати одного туриста на подорож в середньому становлять 1 500 дол. США), є також потужним ринком рецептивного туризму. Туризм «вихідного дня» (в основному пляжний, круїзний та «туризм міста») становить 60% ринку, решту 40% ділять між собою сегменти ділового туризму та відвідування друзів та родичів (VFR-tourism – visiting friends and relatives). Характерною є також відсутність фактору сезонності в туризмі Північної Америки. Міжнародні поїздки ділять навпіл між зимовим та літнім сезонами (48/52 відповідно) [2].

Половину туристичного ринку Південної Америки становлять Бразилія та Аргентина, які за останні вісім років забезпечили зростання міжнародного туризму в регіоні на 70%. Це пов'язано зі зростанням тривалості подорожі (10 ночей) та туристичних витрат до 1 500 євро/подорож. Для регіону на 2016 р. є досить оптимістичний прогноз зростання кількості туристів на півмільйона, що пов'язано з проведенням літніх Олімпійських ігор у Ріо-де-Жанейро (Бразилія).

Основними тенденціями розвитку Американського регіонального турринку є:

- скорочення тривалості міжнародної подорожі;
- зростання атрактивності «автентичного» екстремально-пригодницького туризму;
- збільшення гастрономічного туризму, готелів класу «люкс» та спрямування на лікувально-оздоровчих туристичних продуктах [2].

Близькосхідний та Африканський туристичні регіони збільшили в середньому обсяги міжнародних туристичних відвідувань починаючи з 1990 р. з 9,6 млн осіб та 14,7 млн осіб порівняно з 53 млн осіб у 2015 р. Близькосхідний туррегіон, з огляду на релігію, традиції, консервативність життєвого устрою та багатство корисних копалин (сприяє швидкому нагромадженню золотовалютних резервів окремих країн), є досить специфічним. Відповідно до тенденції розвитку цього ринку інколи є протилежними світовим. У результаті аналізу можна виділити кілька з них:

- високі витрати туристів (200 євро за день);
- тривалість подорожі (в умовах світової тенденції до скорочення регіон характерний мінімальною тривалістю подорожі в 14 ночей), частота подорожей (3–4 рази на рік, оскільки тривалість відпустки та вихідних днів становить 30–40 днів на рік), вік туристів (50% – до 34 років), 1/3 подорожей здійснюється з дітьми, 30% міжнародного виїзного туризму – подорожі іммігрантів (працюють на Близькому Сході) у рідну країну, 2/3 подорожей – з метою відпочинку, «туризму міст», весільного туризму, лікувального туризму (статистику порахувати важко, оскільки такого туриста з лікувальною метою супроводжує члени родини; в основному подорожують до Індонезії та Малайзії, які пропонують «ісламську» модель гостинності) [2]. З іншого боку, економічне процвітання окремих країн, визначення туризму пріоритетним у розвитку національних економік зумовило інвестування у розвиток туристичної інфраструктури і відповідно збільшило привабливість міжнародного в'їзного туризму (ОАЕ, Єгипет, м. Дубаї).

Аналізуючи обсяги міжнародного туризму в регіонах за останні вісім років, можна відзначити позитивну динаміку, незважаючи на об'єктивні коливання в деяких періодах (див. табл. 2, рис. 1).

Таким чином, як видно з табл. 2, за останні вісім років середні темпи зростання обсягів міжнародних туристичних відвідувань були на рівні 2,5–5% в кожному із регіонів. Але в

Таблиця 2
Темпи зростання обсягів міжнародного туризму в туристичних регіонах, %

Роки	Світовий туристичний ринок у цілому	Туристичні регіони світу				
		Європейський	Африканський	Близькосхідний	Азіатсько-Тихоокеанський	Американський
2008	1,9	0,3	4	18	1	3
2009	-3,9	-6	3	-5	-2	-5
2010	6,5	3	7	14	13	6
2011	4,6	6	1	-8	6	4
2012	4,7	2	6	-2	6	6
2013	4,6	5	5	0	6	3
2014	4,2	3	2	5	5	8
2015	4,4	5	3	3	5	5
У середньому	3,8	2,92	3,87	3,12	5	3,75

Джерело: побудовано авторами на основі [7–13]

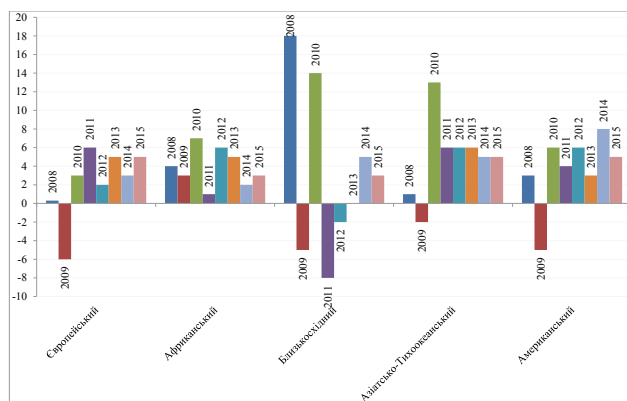


Рис. 1. Динаміка обсягів міжнародного туризму в туристичних регіонах, %

цілому спостерігається стійка тенденція зростання туристичних ринків, за винятком кризового для світової економіки 2009 р., коли в усіх туристичних регіонах, крім Африканського (зростання туристичних відвідувань відбулося в основному за допомогою підготовки до FIFA 2010) спостерігалось зменшення обсягів туризму.

Динамічний характер розвитку туризму в Близькосхідному регіоні пов'язаний, в першу чергу, з впливом соціальних та політичних факторів.

Так, якщо урядова політика окремих країн, спрямована на підвищення конкурентоспро-

можності туристичного ринку, привела до приросту туризму (Саудівська Аравія – +60%, ОАЕ – +9% та м. Дубаї – 9%), то політичні конфлікти та суспільні кризи в інших країнах (наприклад, у Єгипті цей показник становив –32%, у Сирії він дорівнював –41%) негативно вплинули на міжнародний туризм у 2011 р. Така сама ситуація спостерігалася і в 2012 р.: ОАЕ і Дубаї (+11%), Палестина (+11%), Єгипет (–18%), Йорданія (–5%) тощо, що, у свою чергу, знову підтверджує тезу про вразливість міжнародного туристичного ринку до так званих неекономічних криз.

Іншим важливим чинником впливу є світові ціни на нафту, зростання яких, зокрема, в 2010 р., не тільки збільшило ВВП цих країн, а й зумовило стимулювання туристичних потоків як на рівні регіону, так і на міжнародні туристичні відвідування.

Необхідно зазначити, що на сьогодні стабільну тенденцію розвитку міжнародного туризму демонструє Азіатсько-Тихоокеанський туристичний регіон. Після кризового для всіх 2009 р. ринок стрімко зріс у 2010 р. та зберігає тенденцію зростання. Це зумовлено насамперед успішним економічним розвитком Японії та Китаю, а також Сінгапуру, В'єтнаму, Філіппін, Таїланду та Індонезії. Так, за підсумками 2015 р. Китай посідає 2-ге місце після США за обсягами туристичних витрат у міжнародному виїзному туризмі (зросли вдвічі з 2004 р.).

Таблиця 3

Топ 10 країн-лідерів за обсягами генерованих міжнародним туризмом доходів

Місце в рейтингу	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (країна/млрд дол. США)	2015*
1	<u>США</u> 110,1	<u>США</u> 93,9	<u>США</u> 103,5	<u>США</u> 116,3	<u>США</u> 126,2	<u>США</u> 139,6	<u>США</u> 177,2	<u>США</u> 178,0
2	<u>Іспанія</u> 61,6	<u>Іспанія</u> 53,2	<u>Іспанія</u> 52,5	<u>Іспанія</u> 59,9	<u>Іспанія</u> 55,9	<u>Іспанія</u> 60,4	<u>Іспанія</u> 65,2	<u>Китай</u> 114
3	<u>Франція</u> 55,6	<u>Франція</u> 49,4	<u>Франція</u> 46,3	<u>Франція</u> 53,8	<u>Франція</u> 53,7	<u>Франція</u> 56,1	<u>Китай</u> 56,9	<u>Іспанія</u> 57,0
4	<u>Італія</u> 45,7	<u>Італія</u> 40,2	<u>Китай</u> 45,8	<u>Китай</u> 48,5	<u>Китай</u> 50,0	<u>Китай</u> 51,7	<u>Франція</u> 55,4	<u>Франція</u> 46,0
5	<u>Китай</u> 40,8	<u>Китай</u> 39,7	<u>Італія</u> 38,8	<u>Італія</u> 43,0	<u>Макао (Китай)</u> 43,7	<u>Макао (Китай)</u> 51,6	<u>Макао (Китай)</u> 50,8	–
6	<u>Німеччина</u> 40,0	<u>Німеччина</u> 34,7	<u>Німеччина</u> 34,7	<u>Німеччина</u> 38,8	<u>Італія</u> 41,2	<u>Італія</u> 43,9	<u>Італія</u> 45,5	–
7	<u>Великобританія</u> 36,0	<u>Великобританія</u> 30,0	<u>Великобританія</u> 30,4	<u>Великобританія</u> 35,9	<u>Німеччина</u> 38,1	<u>Таїланд</u> 42,1	<u>Великобританія</u> 45,3	–
8	<u>Австралія</u> 24,7	<u>Австралія</u> 25,6	<u>Австралія</u> 30,1	<u>Австралія</u> 31,4	<u>Великобританія</u> 36,4	<u>Німеччина</u> 41,2	<u>Німеччина</u> 43,3	–
9	<u>Туреччина</u> 22,0	<u>Туреччина</u> 21,3	<u>Гонконг (Китай)</u> 23,0	<u>Макао (Китай)</u> 30,4	<u>Гонконг (Китай)</u> 32,1	<u>Великобританія</u> 40,6	<u>Таїланд</u> 38,4	–
10	<u>Австрія</u> 21,8	<u>Австрія</u> 19,4	<u>Туреччина</u> 20,8	<u>Гонконг (Китай)</u> 27,7	<u>Австралія</u> 31,5	<u>Гонконг (Китай)</u> 38,9	<u>Гонконг (Китай)</u> 38,4	–

* офіційна статистика відсутня, тому дані не остаточні.

Джерело: побудовано авторами на основі [6–12]

Безперечно, зростання обсягів міжнародного туризму веде до зростання туристичних витрат та доходів від міжнародного туризму. Темпи зростання цього показника в 2011 р. становили 11%, у 2012 р. – 5%, у 2013 р. – 7,5%, у 2014 р. – 10%, а у 2015 р. – 3,6%, що свідчить про тенденцію збільшення витрат кожного туриста на подорожі (див. рис. 2).



Рис. 2. Дохід країн від міжнародного туризму 2000–2015 рр., млрд. дол. США

Примітка: враховуючи млрд. дол. США надходжень від генерованого туризмом доходу від міжнародних пасажирських перевезень, обсяги доходу від міжнародного туризму в 2015 р. становили 1,4 трлн дол. США.

Джерело: побудовано авторами на основі [4; 7–13]

Отже, доходи від міжнародного туризму (прямі туристичні витрати на харчування, напої, розваги та інші послуги й товари) в 2015 р. становили 1,232 млрд дол. США (1,1 млрд євро), що на 3,6% більше, ніж у 2014 р. у реальному вираженні (враховуючи коливання обмінних курсів та інфляцію). Крім прямих надходжень від міжнародного туризму (стаття «подорожі» в платіжному балансі), туризм зумовив приріст експортних надходжень від міжнародних пасажирських перевезень (надаються нерезидентам).

Так, дохід від таких послуг у 2015 р. становив 210 млрд дол. США, унаслідок чого загальна сума надходжень від міжнародного туризму досягла 1,44 трлн дол. США, або в середньому 4 млрд дол. США на день.

У цілому доходи від міжнародного туризму зросли в усіх регіонах. Перелік топ 10 країн-лідерів за обсягами генерованих міжнародним туризмом доходів за останні вісім років практично незмінний (див. табл. 3).

Як видно з табл. 3, впевнене лідерство за останні вісім років займають США та Іспанія. До 2013–2014 рр. у трійку лідерів входила також Франція, до 2011 р. у п'ятірку лідерів – Італія, яку з 2012 р. замінила провінція Макао (Китай). Незмінним учасником топ 5 був також Китай, який за останні вісім років значно піднявся у рейтингу за допомогою найвищих щорічних темпів зростання міжнародних туристичних витрат і сьогодні займає 2-ге друге місце в рейтингу.

Так, за попередніми результатами найвищого темпу зростання за доходами від міжнародного туризму були: Китай (+25%), США (+9%) та

Великобританія (+8%). Експерти пояснюють такі тенденції насамперед сталим розвитком економіки та зміцненням національної валюти.

Висновки. Таким чином, досліджуючи тенденції розвитку міжнародного туризму, виділимо такі основні групи чинників, які стримують і/або стимулюють розвиток світового туристичного ринку:

1. Наявність значних туристичних формальностей (зокрема, необхідність візи та проходження прикордонного контролю) негативно впливають на темпи зростання міжнародних туристичних потоків. Незважаючи на те, що вигодами від глобалізації та розширення меж вільної торгівлі уже давно «користуються» основні галузі світового господарства, міжнародному туризму як одній із найперспективніших експортних галузей у зв'язку з наявним візовим режимом такі можливості недоступні. Щоправда, експерти UNWTO зазначають, що незначні зрушення все ж таки відбуваються: відсоток міжнародних туристів, які змушені отримувати візу знизився з 77% у 2008 р. до 62% у 2015 р. [14]. Саме тому на сьогодні пріоритетним напрямом роботи в галузі міжнародної туристичної співпраці є усунення візових бар'єрів для міжнародного туризму, що сприятиме не тільки зростанню обсягів туристичних потоків, а й розвитку інших суміжних галузей.

2. Актуалізація питання безпеки туристичних подорожей пов'язана з фізичним руйнуванням інфраструктури територій туристичних дестинацій унаслідок природних катастроф, терористичних актів, військових дій тощо; зниженням туристичної привабливості територій унаслідок забруднення повітря води, спалахів різноманітних інфекцій, загострення питання фізичної безпеки туристів тощо. Непередбачуваний та молопрогнозований вплив таких чинників знижує туристичний імідж не тільки країни – джерела виникнення «катастроф», а й усього туристичного регіону. Тому в межах розробленої концепції «безпечного туризму» (The concept of safe-tourism – для всіх учасників туристичного процесу: туристів, працівників у сфері туризму, жителів туристичної дестинації) важливою є спільна робота у сфері антикризового менеджменту в туризмі на рівні міжнародних, регіональних та національних туристичних організацій, а також розробки власної антикризової стратегії кожним учасником туристичного ринку.

3. Тенденція до зростання дефіциту кваліфікованого персоналу (технічного та управлінського) у сфері Т&Т. Щорічне зростання обсягів міжнародного туризму супроводжується збільшенням кількості зайнятих у цій сфері (кожні нові 30 туристів «створюють» одне нове робоче місце). Оскільки сектор авіаперевезень та міжнародного туризму є другим у світі роботодавцем, прогнозується, що кількість зайнятих у ньому зросте до 338 млн осіб до 2023 р. (з них 58 млн осіб – зайнятих у сфері авіапе-

ревежень) [14]. При цьому, як зазначають експерти WTTC, туристична галузь у світовому масштабі зіштовхнеться з дефіцитом персоналу, який буде відповідати вимогам туристичного ринку (така невідповідність, ураховуючи умови сучасного ринку праці, може коштувати глобальній економіці 14 млн робочих місць та 630 млрд дол. США втрати світового ВВП) [14]. Тому сьогодні пріоритетним завданням є співпраця приватного та суспільного секторів економіки в напрямі забезпечення відповідності між освітніми кваліфікаціями та потребами ринку.

4. Адаптація бізнес-стратегій до змін у структурі туристичного попиту: зростання «середнього класу» країн з розвинутою економікою, туристів зрілого віку (як правило, пенсійного) та молоді у віці до 35 років (як правило, з успішних країн Близького Сходу) тощо.

5. Активізація співпраці у напрямі сталого розвитку туризму. Зростання міжнародного туристичного руху, що супроводжуватиметься збільшенням авіап перевезень, актуалізує питання зниження негативного впливу туризму на навколишнє середовище шляхом:

- стимулювання використання альтернативних (нешкідливих для повітря та води) джерел енергії;

- популяризації екологічного способу використання природних ресурсів туристичної дестинації (від охорони природного середовища до екологічності в будівництві туристичної інфраструктури та технологіях туристичного обслуговування);

- розробки та впровадження програм захисту та відновлення пам'яток історико-культурної спадщини;

- співпраці щодо створення компромісної моделі узгодження інтересів туриста та місцевих жителів туристичної дестинації тощо.

6. Інвестиції у розвиток туристичної інфраструктури, зокрема, транспортного складника (скорочення часу на трансфер шляхом оптимізації логістики подорожі всіма видами транспорту).

7. Розвиток інноваційних технологій, підвищення рівня «контактності» з цільовою аудиторією. З огляду на зростання довіри до Інтернет-бронювання та відповідно частки онлайн транзакцій на туристичному ринку, суб'єкти

туристичної пропозиції повинні вдосконалювати механізм співпраці з цільовим споживачем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Europeans switch destinations but keep travelling // Press Release 23-rd. World Travel Monitor (12 November 2015, Pisa) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://itb-berlin.de/en/Press/PressReleases/News_18305.html.
2. ITB WORLD TRAVEL: TRENDS REPORT 2015/2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://itb-berlin.de/media/itbk/itbk_dl_all/itbk_dl_all_itbkongress/itbk_dl_all_itbkongress_itbkongress365/itbk_dl_all_itbkongress_itbkongress365_itblibrary/itbk_dl_all_itbkongress_itbkongress365_itblibrary_studien/ITB_World_Travel_Trends_Report_2015_2016.pdf.
3. World Economic Outlook (WEO) // IMF. – 2016. – April. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knoema.ru/tbocwag/gdp-by-country-1980-2015?country=World>.
4. World Tourism Barometer // UNWTO. – 2016. – Vol. 14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom16_03_may_excerpt_0.pdf.
5. World Tourism Barometer // UNWTO. – 2016. – Vol. 14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom16_01_january_excerpt.pdf.
6. The Travel & Tourism Competitiveness // Report. – 2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf.
7. Tourism Highlights. – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284413591>.
8. Tourism Highlights. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284413720>.
9. Tourism Highlights. – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mkt.unwto.org/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights11enhr.pdf>.
10. Tourism Highlights. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mkt.unwto.org/sites/all/files/docpdf/unwtohighlights12enhr.pdf>.
11. Tourism Highlights. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284415427>.
12. Tourism Highlights. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284416226>.
13. Tourism Highlights. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284416899>.
14. Benchmarking Travel and Tourism. How does Travel & Tourism compare to other sectors? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wtcc.org/-/media/files/reports/benchmark%20reports/regional%20results%202015/global%20benchmarking%20report%202015.pdf>.

УДК 338.48-1/6(4/8)

Король М.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету***Ісевич Є.В.***студентка факультету міжнародних відносин
Ужгородського національного університету*

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ТУРИЗМУ

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT TRENDS OF MODERN WORLD TOURISM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто тенденції розвитку сучасного світового туризму. Так, показано, що в 2015 р. число міжнародних туристських прибуттів збільшилося на 4,4% і становило в цілому 1 184 млн. осіб. У цьому ж році, вже шостий рік поспіль, починаючи з посткризового 2010-го, темпи зростання міжнародних прибуттів перевищують середній рівень, і щороку цей показник зростає на 4% і навіть більше. Найбільший потік туристів відвідує Європу, яка посідає 1-е місце (51%), 2-гу сходинку займають Азія та Океанія (23%), Америка посіла 3-тє місце (16%). У Європі, на яку припадає 41% надходжень від міжнародного туризму у світі, сума надходжень від туризму зросла в 2015 р. в абсолютному вираженні на 17 млрд. дол. США і досягла 509 млрд. дол. США (383 млрд. євро). Зроблено висновки щодо позитивної тенденції розвитку міжнародного туризму.

Ключові слова: туризм, світовий туризм, туристські прибуття, міжнародні прибутки від туристичної діяльності, потік туристів.

АННОТАЦИЯ

В статье авторами рассмотрены тенденции развития современного мирового туризма. Показано, что в 2015 г. число международных туристских прибытий увеличилось на 4,4% и составило в целом 1184 млн. человек. В этом же году, уже шестой год подряд, начиная с посткризового 2010-го, темпы роста международных прибытий превышают средний уровень, и ежегодно этот показатель растет на 4% и даже больше. Наибольший поток туристов посещает Европу, которая занимает 1-е место (51%), 2-ю ступеньку занимают Азия и Океания (23%), Америка заняла 3-е место (16%). В Европе, на которую приходится 41% поступлений от международного туризма в мире, сумма поступлений от туризма выросла в 2015 г. в абсолютном выражении на 17 млрд. дол. США и достигла 509 млрд. дол. США (383 млрд. евро). Сделаны выводы относительно позитивной тенденции развития международного туризма.

Ключевые слова: туризм, мировой туризм, туристские прибытия, международные прибыли от туристической деятельности, поток туристов.

ANNOTATION

In this publication the authors reviewed the scientific trends of the modern world tourism. Thus, we show that in 2015 the number of international tourist arrivals increased by 4.4% and amounted to a total of 1.184 billion people. In the same year, the sixth year in a row, starting with the post-crisis of 2010, the growth rate of international arrivals exceed the average level, and each year this figure increases by 4% or more. The largest number of tourists visiting Europe, which occupies the first place (51%), the 2nd place occupies Asia and Oceania (23%), America occupies the 3rd place (16%). In Europe, which accounts for 41% of revenues from international tourism in the world, the amount of revenue from tourism increased in 2015 in absolute terms by 17 bln. Dollars. US and reached 509 billion. Dollars. US (383 billion. Euro). As a result, we make conclusions about the positive trend on the development of international tourism.

Keywords: tourism, world tourism, tourist arrivals, revenue from international tourism, tourists.

Постановка проблеми. Вивчення та дослідження світового ринку туристичних послуг є актуальним, адже розвиток туристичної галузі сприяє збільшенню надходжень до бюджету, створенню нових робочих місць, розвитку інфраструктури, будівництву нових туристичних об'єктів, посиленню охорони та реконструкції існуючих історико-культурних пам'яток. У багатьох країнах світу туризм став важливим джерелом доходів бюджету, а розбудова рекреаційно-туристичної галузі та посилення її впливу на економічний розвиток стали одним із пріоритетних напрямів розвитку світового господарства. На сьогодні глобалізаційні процеси створили всі необхідні передумови для розвитку міжнародного туризму. Ринок туристичних послуг характеризується високими темпами зростання, розробляються нові туристичні маршрути, виникають нові види туризму, створюються нові робочі місця, розбудовується інфраструктура, впроваджуються нові технології у сферу туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських дослідників цими питаннями займалися М.П. Афанасьєв, О.О. Любіцева, В.Ф. Кифяк, І.Ю. Мальська, І.Г. Смирнов, Л.М. Устименко, В.В. Худо. У їхньому науковому доробку досить широко описано історію туризму, глибоко розкрито поняття «туризм та туристична індустрія», охарактеризовано сучасний стан розвитку туризму в Україні, дано характеристику туристично-фінансових потоків та моделей управління в міжнародному туристичному бізнесі.

Із зазначених питань можна виділити публікації російських учених: В.І. Азара, М.Б. Біржакова, В.С. Боголюбова, В.Г. Гуляєва, Г.А. Карпової, Г.А. Папиряна, Ю.В. Темного, Л.Р. Темної.

Питання функціонування туристичного ринку порушують і вчені з Білорусії А.П. Дурович і А.С. Копанєв. Відомі також роботи болгарських учених С. Ракаджийської та С. Маринова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі, зважаючи на посилення конкурентного тиску на туристичному ринку як серед вітчизняних

виробників, так і з боку іноземних компаній, необхідним постає завдання ретельного дослідження ринку туристичних послуг та його складових частин. Воно має важливе значення для отримання об'єктивної інформації про ринкові процеси, що відбуваються у сфері туристичних послуг, та розроблення заходів державної політики щодо розвитку цього ринку шляхом поєднання державного регулювання та ринкової саморегуляції.

Мета статті полягає в аналізі сучасних тенденцій розвитку світового туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для сучасного міжнародного туризму характерна значна просторова нерівномірність. У загальному вигляді вона відображає різні соціально-економічні рівні країн світу [1, с. 64]:

- на розвинені країни припадає 57% туристських прибуттів;

- на країни, що розвиваються, – 30%;

- на країни транзитивної економіки – 13%.

За даними Всесвітньої туристичної організації (The World Tourism Organization – UNWTO), станом на початок 2016 р. у сфері туристських послуг зайнято понад 277 млн. осіб [2]. Туризм надає всі можливості для ознайомлення з історією, культурою, звичаями, духовними і релігійними цінностями даної країни та її народу, є одним із могутніх факторів посилення престижу і значення країни, її регіонів в очах усієї спільноти.

Згідно з даними, представленим в останньому випуску Барометра міжнародного туризму UNWTO, у 2015 р. число міжнародних туристських прибуттів збільшилося на 4,4% і становило в цілому 1 184 млн. осіб. Це означає, що порівняно з 2014 р., коли кількість міжнародних туристів становила 1 134 млн. осіб, у минулому році приблизно на 50 млн. більше туристів здійснили подорожі в міжнародних турнапрямках у всьому світі [3].

У 2015 р., вже шостий рік поспіль, починаючи з посткризового 2010-го, темпи зростання міжнародних прибуттів перевищують середній рівень, і щороку цей показник зростає на 4% і навіть більше. На рис. 1 зображено динаміку кількості туристів у світі.

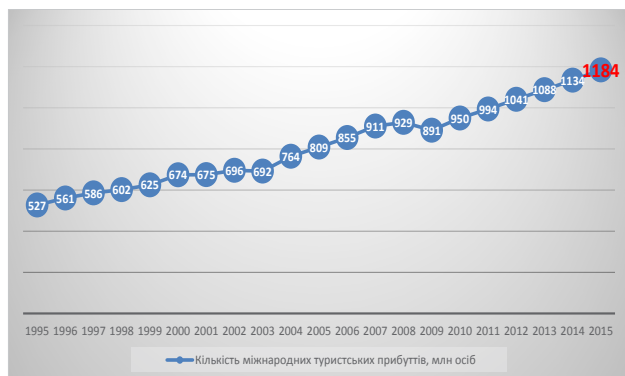


Рис. 1. Кількість міжнародних туристських прибуттів, млн. осіб [4]

Із рис. 1 бачимо, що кількість туристів за останні 20 років зростала і особливе зростання припадає саме на посткризовий період. Зростання кількості туристів відбувається з 1995 по 2015 р. за винятком 2003 та 2009 рр. У ці роки спостерігається зниження кількості туристів у зв'язку з кризовими явищами у світі. У цілому попит на ринку в 2015 р. був високим, хоча результати основних турнапрямків виглядають неоднозначно внаслідок надзвичайно різких коливань валютних курсів, падіння цін на нафту та на інші сировинні товари, у зв'язку з чим зросли наявні доходи в країнах-імпортерах, але скоротився попит в країнах-експортерах, а також унаслідок зростання стурбованості з приводу безпеки і захисту людей.

Регіональна динаміка міжнародного туризму в останні 45 років має значні відмінності. За загального 19-кратного зростання прибуття інтуристів у світі близькі до середньосвітового рівня показники динаміки характерні для Європи та Америки. Найдинамічніше розвиваються макрорегіони Азія й Океанія, де темпи зростання в дев'ять разів перевищують середньосвітові. Африканський макрорегіон хоч і відрізняється високими темпами зростання за низьких абсолютних показників розвитку міжнародного туризму, все ж слабо впливає на його світову динаміку [5].

У розрізі по регіонах у 2015 р. темпи зростання в Європі, Американському та Азіатсько-Тихоокеанському регіонах становили близько 5%. Число прибуттів на Близький Схід зросло на 3%, у той час як в Африці, згідно з обмеженими наявними даними, цей показник, скоротився на 3%, головним чином, унаслідок слабких результатів Північної Африки, на яку припадає більше однієї третини прибуттів у регіоні [6].

На сьогодні стан розвитку туризму характеризується такими основними показниками, як кількість подорожей у світі, їх тривалість, частка персоналу, зайнятого у сфері туризму, та частка туризму у ВВП країни. Ці показники дають змогу оцінити стан розвитку туризму в певний період [3]:

- щорічно у світі здійснюється близько 808 млн. подорожей, близько 51% яких – у межах Європи; приблизно 60% всіх подорожей пов'язано з відпочинком;

- частка туризму у світовому експорті товарів і послуг становить близько 13%, а в країнах ЄС – 14%, туризм формує 8% сукупного ВВП країн ЄС і забезпечує близько 11% економічного зростання;

- відбувається скорочення тривалості й збільшення кількості туристичних подорожей;

- спостерігається активне залучення держав у конкурентну боротьбу за вплив на параметри туристського потоку;

- приблизно 12% від загальної чисельності зайнятих – робочі місця в туристичній індустрії в країнах ЄС;

– одним з найпріоритетніших напрямів розвитку туризму є створення ефективних механізмів встановлення та підтримання рівноваги між збереженням природних та інших ресурсів та туристичною діяльністю.

UNWTO у своїй класифікації виділяє країни, що є переважно постачальниками туристів (США, Бельгія, Данія, Німеччина, Голландія, Нова Зеландія, Швеція, Канада, Англія), і країни, що є переважно реципієнтами (Австралія, Греція, Кіпр, Італія, Іспанія, Мексика, Туреччина, Португалія, Франція, Швейцарія). Найбільше число зайнятого населення в туристичній сфері спостерігається в країнах Східної Азії (Корея, Японія, Китай) – 74 819 тис. осіб. Далі йдуть країни Південної Азії – 30 795 тис. осіб. В Європі цей показник становить 24 301 тис. осіб [2].

Темпи зростання міжнародного туризму перевершили очікування. Це підтверджує те, що туристичні поїздки становлять сьогодні частину моделей споживання все більшого числа людей як у зростаючих, так і розвинених економіках. Це підкреслює необхідність по праву визнати туризм, що є найважливішим каталізатором економічного зростання, експорту та створення робочих місць, одним з основних компонентів соціально-економічного розвитку.

За даними організації UNWTO, туристичні потоки між регіонами розподілися досить нерівномірно (рис. 2).

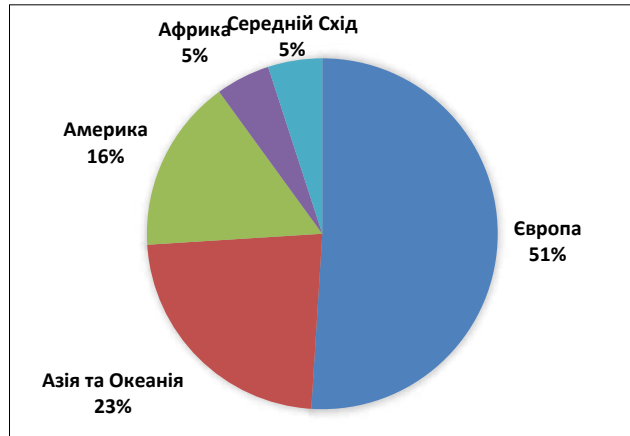


Рис. 2. Регіональні туристичні потоки в 2015 р. [2]

З рис. 2 видно, що найбільший потік туристів відвідує Європу, яка посідає 1-е місце (51%), 2-гу сходинку займає Азія та Океанія (23%), Америка посіла 3-тє місце (16%). Порівняно з 2014 р. у 2015 р. відсоткове відношення кількості туристів за регіонами залишилося незмінним, проте їх кількість зросла. Така тенденція пояснюється популярністю вищезгаданих туристичних напрямків.

У сучасних умовах нестійкості світової економічної кон'юнктури, всі субрегіони та регіони досягли позитивних змін. Проте загальна картина виглядає досить неоднозначно. На рис. 3 більш детально зображено, яким чином

туристичні потоки розподілилися серед макро-регіонів. Найбільша кількість туристів віддає перевагу відпочинку в Європі, а також в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Особливо хочеться відзначити Азіатсько-Тихоокеанський регіон, адже кількість туристів які туди прибувають, збільшується з кожним роком.

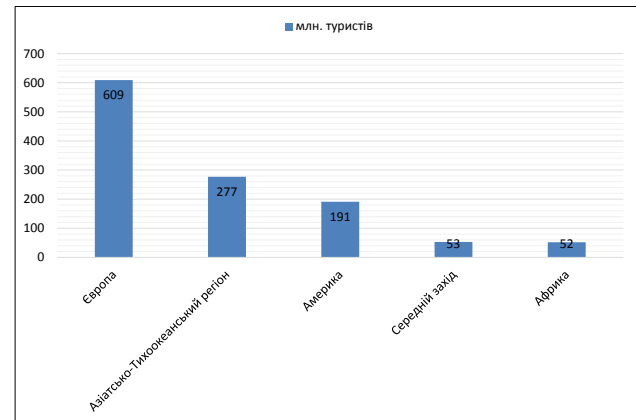


Рис. 3. Розподіл туристичних потоків у 2015 р. [3]

Європа (+ 5%) була лідером за темпами зростання в абсолютному і відносному вираженні, чому сприяло ослаблення позицій євро по відношенню до долара й інших основних валют. Число прибуттів до Європи досягло 609 млн., що на 29 млн. більше, ніж у 2014 р. Центральна і Східна Європа (+ 6%) після скорочення числа прибуттів у минулому році відновила свої позиції. У Північній Європі (+ 6%), Південно-Середземноморській Європі (+ 5%) і Західній Європі (+ 4%) також були зареєстровані хороші результати. Популярність Європи пов'язана зі стабільністю у цьому регіоні, а також розвитком інфраструктури.

В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (+ 5%) в минулому році число міжнародних туристських прибуттів зросло на 13 млн. і досягло 277 млн., хоча результати турнап'ямків були нерівнозначними. Лідерство за темпами росту належить Океанії (+7%) і Південно-Східній Азії (+5%), водночас у Південній Азії і Північно-Східній Азії приріст становив 4%.

Число міжнародних прибуттів в Американський регіон (+5%) збільшилося на 9 млн. і становило 191 млн., що сприяло закріпленню високих результатів 2014 р. Підвищення курсу долара стимулювало виїзний туризм зі Сполучених Штатів Америки та було позитивним для країн Карибського басейну і Центральної Америки (приріст 7% у кожному з цих регіонів). Результати Південної Америки та Північної Америки (обидві +4%) були близькі до середніх показників.

Кількість міжнародних туристів, які прибули на Близький Схід, зросла, за оцінками, на 3% і становила в сукупності 53 млн., що сприяло процесу відновлення туризму, яке розпочалося в 2014 р.

Обмежені наявні дані по Африці (52 млн. прибуттів) вказують на скорочення числа міжнародних прибуттів на 3%. У Північній Африці число прибуттів упало на 8%, а в країнах Африки на південь від Сахари – на 1%, хоча в другій половині року в країнах Африки на південь від Сахари відновилося тенденція позитивного зростання. (До результатів по Африці і Близькому Сходу потрібно ставитись з обережністю, оскільки вони ґрунтуються на обмежених наявних даних.)

На сегмент міжнародного туризму, що має на увазі подорожі та пасажирські перевезення, припадає 6% світового експорту і приблизно 30% від загального об'єму експорту товарів та послуг. Галузь туризму як експортна категорія займає перше місце в багатьох країнах, що розвиваються, і так само п'яте місце у світі після експорту палива, хімікатів, продуктів харчування та автомобільної промисловості.

Із табл. 1 можемо бачити, що в Європі, на яку припадає 41% надходжень від міжнародного туризму у світі, сума надходжень від туризму зросла в 2015 р. в абсолютному вираженні на 17 млрд. дол. США і досягла 509 млрд. дол. США (383 млрд. євро), у той час як у 2012 р. загальна сума надходжень від туризму становила 457 млрд. дол. США.

В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (частка 30%) сума надходжень збільшилась на 16 млрд. дол. США, досягнувши 377 млрд. дол. США (284 млрд. євро). Порівнюючи динаміку, з 2012 р. спостерігаються високі щорічні темпи зростання надходжень.

В Американському регіоні (частка 22%), сума надходжень збільшилась на 10 млрд. дол. США і в цілому становила 274 млрд. дол. США (206 млрд. євро). На Близькому Сході (частка 3%) сума надходжень від туризму виросла, згідно з оцінками, на 4 млрд. дол. США і досягла 49 млрд. (37 млрд. євро), та в Африці (частка 4%) приріст дорівнював 1 млрд. дол. США, а загальна сума становила 36 млрд. (27 млрд. євро). У цих двох регіонах зростання з 2012 р. відбувається, проте повільнішими темпами, ніж в інших регіонах.

На рис. 4 зображено прямий та загальний внесок індустрії подорожей і туризму в глобальну економіку з 2010 по 2014 р.

Рис. 4 відображає прямий і загальний економічний внесок подорожей і туризму на світову економіку з 2010 по 2014 рр. Прямий внесок у

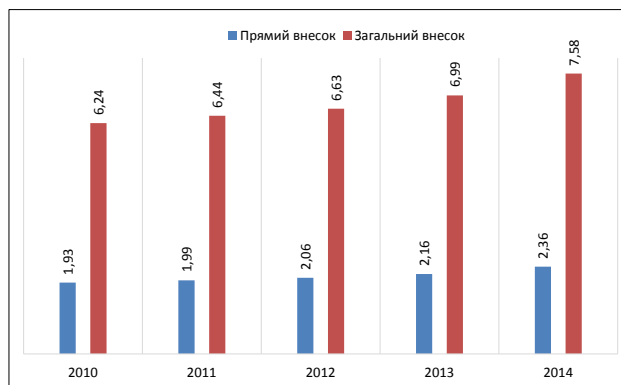


Рис. 4. Прямий та загальний внесок індустрії подорожей і туризму в глобальну економіку в 2010–2014 рр. (трлн. дол. США) [7]

грошовому виразі стабільно зростає з 2010 р., за п'ять років зростання становило 22%. Внесок від прямих подорожей та туризму включає в себе товари розміщення, транспорт, розваги та атракціони цих галузей: послуги проживання, послуги харчування та напоїв, роздрібною торгівлі, транспортні послуги та культурні, спортивні та рекреаційні послуг. Цифри загального впливу включають також непрямі й індуковані вклади.

Згідно з даними, представленим в останньому випуску Барометра міжнародного туризму UNWTO, Китай, США і Велика Британія – лідери за темпами зростання виїзного туризму в 2015 р. Провідними для туристів є країни, які спираються на сильну валюту й економіку, тому вони були лідерами по туристським витратам у 2015 р. [2].

Китай, що входить до числа основних туристичних ринків світу, щороку починаючи з 2004 р. демонструє двозначні темпи зростання туристських витрат і продовжує бути лідером міжнародного виїзного туризму, що приносить вигоди азіатським турнапрямкам, таким як Японія і Таїланд. Що стосується традиційних туристичних ринків розвинених країн, то зростання туристських витрат США (+9%), які займають друге місце у світі за кількістю направлених в інші країни туристів, і Сполученого Королівства (+6%) сприяли сильна валюта і пожвавлення економіки. Темпи зростання туристських витрат Німеччини, Італії та Австрії (всі +2%) були більш повільними, у той час як попит на виїзний туризм у Канаді та Франції був дуже слабким [3].

Таблиця 1
Суми надходжень від міжнародного туризму за регіонами в 2012–2015 рр. [6]

Регіон	Сума надходжень у 2015 р., млрд. дол. США	Загальна нарахована сума, млрд. дол. США			
		2012	2013	2014	2015
Європейський	17	457	473	492	509
Азіатсько-Тихоокеанський	16	323	342	361	377
Американський	10	215	236	264	274
Близький Схід	4	40	41	43	47
Африканський	1	34	34	35	36

У провідній десятці країн по надходженнях від туризму Китай перемистився з 5-го на 3-тє місце після збільшення на 10% його надходжень, які досягли 57 млрд. дол. США в 2014 р. Сполучені Штати Америки (177 млрд. дол. США) та Іспанія (65 млрд. дол. США) зберегли за собою першу і другу позиції. Сполучене Королівство (45 млрд. дол. США) перемістилося нагору на дві позиції, на 7-е місце, завдяки довгостроковому ефекту Олімпійських ігор та підвищенню обмінного курсу фунта стерлінгів (сума надходжень, що розраховується в доларах США, зросла). Франція, Макао (Китай) та Італія займають місця, відповідно, з 4-го по 6-е, і замикають провідну десятку Німеччина, Таїланд і Гонконг (Китай) [6].

На початку 2016 р. були визначені найбезпечніші місця для відпочинку. В основу такої класифікації був поставлений The Global Peace Index (Глобальний Індекс Миру), який вираховується за показниками мілітаризації, суспільної безпеки та внутрішніх і міжнародних конфліктів. Чим меншим є цей індекс, тим безпечнішою вважається країна [7].

На рис. 5 зображено десятку найбезпечніших країн для туристів.

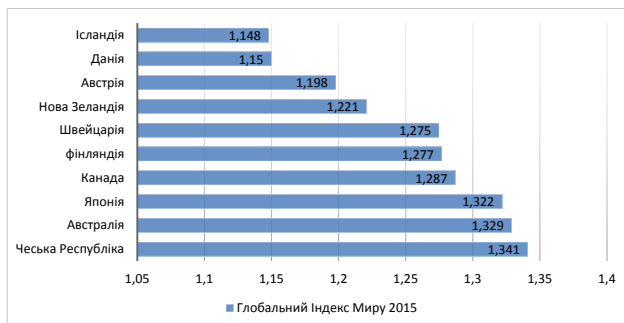


Рис. 5. Найбезпечніші країни для туристів у світі [8]

З рис. 5 видно, що за розрахунками Індeksu, Ісландія, яку похитнули тільки фінансова криза в 2008 р. і непередбачуване виверження вулкану, очолює список як найбезпечніша країна для туристів у 2015 р., випереджаючи Данію та Австрію. Десятку лідерів закриває Чехія з індексом 1,341. Як не дивно, лідери за надходженнями від туристів – США, Іспанія та

Китай – займають 94-е (з індексом 2,038), 21-е (1,451) та 124-е (2,267) місця відповідно [7].

У 2015 р. міжнародний туризм досяг нових висот. Ефективна діяльність сектора сприяє розвитку економіки і створенню робочих місць у багатьох частинах світу, тому вкрай важливо, щоб країни заохочували політику, що сприяє неухильному зростанню туризму, включаючи полегшення подорожей, розвиток людських ресурсів і стійкість.

Висновки. Тенденції розвитку міжнародного туризму є позитивними і відзначається зростанням. Також активний розвиток туризму в останні десятиліття свідчить про суттєвий вплив на міждержавні контакти в економічному, культурному та політичному сенсі. Незважаючи на етноконфесійні відмінності населення, туризм сприяє зміцненню культурних і духовних зв'язків, які, своєю чергою, виконують важливу миротворчу функцію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобалізація. Регіоналізація. Регіональна політика: Хрестоматія з сучасної зарубіжної соціології регіонів / За ред. І.Ф. Кононова, В.П. Бородачова, Д.М. Топольськова. – Луганськ: Знання, 2010. – 384 с.
2. World Tourism Organization UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org/>.
3. World Tourism Barometer. Volume 14, May 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom16_03_may_excerpt_.pdf.
4. International tourists hit record 1.2 billion in 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edition.cnn.com/2016/01/19/travel/international-tourists-2015/>.
5. Комар Н.В. Привабливість Азіатсько-Тихоокеанського регіону на світовому ринку туристичних послуг / Н.В. Комар, А.В. Уніят [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4201>.
6. UNWTO News 49. Release Date: Tuesday, March 22, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.unwto.org/newsletter/2016-03-22/unwto-news-49>.
7. World Peace Index: 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2015/06/Global-Peace-Index-Report-2015_0.pdf.
8. The safest places to travel in the world [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.statista.com/chart/4069/the-safest-places-to-travel-in-the-world/>.

УДК 336.742:339.13.017

Ніколаєв Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний університет імені І.І. МечниковаСВІТОВИЙ РИНОК НЕОБРОБЛЕНИХ АЛМАЗІВ
ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА НЬОМУ

THE WORLD MARKET FOR ROUGH DIAMONDS AND PRICING ON IT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено обґрунтуванню теоретико-методичних та практичних засад функціонування світового ринку необроблених алмазів та ціноутворення на ньому. Доведено, що, по суті, цей ринок з самого початку свого становлення набув усі типологічні ознаки монополії. Показано, що світова фінансова криза 2008–2009 рр. надала серйозний урок усьому міжнародному алмазному ринку, коли класичні закони вільної ринкової конкуренції виявилися мало не згубними для багатьох учасників цього ринку. Лише в умовах узгоджених дій з регулювання пропозиції алмазів на світовому ринку провідними його учасниками вже до 2012 р. вдалося оговтатися від колосального падіння попиту й уникнути згубного для ринку алмазів падіння цін. у статті виявлено фактори, що впливають на динаміку цін на діаманти різної вагової категорії.

Ключові слова: ціноутворення, ринок необроблених алмазів, множинна регресія, глобальна фінансова криза, індекс цін, монополія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию теоретико-методических и практических основ функционирования мирового рынка необработанных алмазов и ценообразованию на нем. Доказано, что, по сути, этот рынок с самого начала своего становления получил все типологические признаки монополии. Показано, что мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. преподнес серьезный урок всему международному алмазному рынку, когда классические законы свободной рыночной конкуренции оказались почти губительными для многих участников такого рынка. Только в условиях согласованных действий по регулированию предложения алмазов на мировом рынке ведущими его участниками уже к 2012 г. удалось оправиться от существенного падения спроса и избежать губительного для рынка алмазов падения цен. В статье выявлены факторы, влияющие на динамику цен на бриллианты различной весовой категории.

Ключевые слова: ценообразование, рынок необработанных алмазов, множественная регрессия, глобальный финансовый кризис, индекс цен, монополия.

ANNOTATION

The article is devoted to substantiation of theoretical-methodological and practical aspects for the world market for rough diamonds and pricing on it. It is proved that, in fact, this market since the beginning of its formation has received all the typological features of monopoly. It is shown that the global financial crisis of 2008–2009 gave a serious lesson to the international diamond market, where the classic free market competition laws were almost disastrous for many participants in this market. Only in a concerted action on the world market regulation proposals gems data leading its participants by 2012 it managed to recover from the significant drop in demand and to avoid the damaging market falling prices of diamonds. The article revealed the factors affecting the dynamics of prices for diamonds of different weight category.

Keywords: pricing, market for rough diamonds, multiple regression, global financial crisis, price index, monopoly.

Постановка проблеми. Для багатьох розвинених країн видобуток алмазів є основним, а іноді мало не єдиним джерелом доходів. Широке використання технічних алмазів у промисло-

вості дає конкурентні переваги в гірничодобувній, машинобудівній та інших обробних галузях. Крім того, ювелірні кристали мають значні тезавраційні властивості, є структуроутворювальними частинами золотовалютних резервів алмазодобувних країн, історично характеризуються суттєвою інвестиційною привабливістю. Таким чином, алмазна промисловість є стратегічно важливою галуззю сучасної економіки. В умовах сучасної світової фінансово-економічної кризи гостра конкурентна боротьба не лише серед продуцентів необроблених алмазів, а й між гранувальними підприємствами, виявилася мало не згубною для всього світового алмазно-діамантового бізнесу. І лише завдяки злагодженій роботі всім його учасникам вдалося вийти з першого етапу сучасної світової фінансово-економічної кризи (2008–2009 рр.) досить швидко і з мінімальними втратами, зберігши при цьому репутацію дорогоцінних алмазів як «вічної цінності». Тому проблема розвитку світової алмазодобувної галузі в сучасних умовах є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. О.П. Вечеріна, В.А. Левченко у своїй праці довели наявність високого рівня залежності обсягу видобутку алмазів від економічних і політичних подій у світі [1, с. 18]. Ю.К. Голубев, В.І. Ваганов своє дослідження присвятили визначенню термінів забезпеченості розвіданими геологічними запасами алмазів світових видобувних компаній, що працюють [2, с. 40]. А.С. Матвеев, В.Ф. Протасов вивчали взаємозв'язок між розвитком алмазної промисловості та ефективністю інвестицій [3, с. 135]. Л.М. Чиж у своєму дослідженні розглянув основні законодавчо-нормативні акти регулювання ринку дорогоцінних металів, визначив причини незаконних операцій із дорогоцінними металами і комьями; проаналізував основні аспекти демонетизації, роздержавлення та лібералізації на ринку дорогоцінного каміння; вивчив діяльність діамантової галузі у світі. Він дійшов до справедливого висновку про те, що «вітчизняний ринок дорогоцінного каміння потребує чіткого вивчення та регламентації, якої він не отримав на сучасному етапі розвитку України» [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан вирішення досліджуваної проблеми характеризується лише описовим підходом, що базується на нако-

пиченому досвіді експертів-практиків. Деякі фрагментарні елементи наукових підходів до окремих сторін досліджуваної проблеми містяться в працях І.С. Алексєєва, О.П. Вечірки, М.М. Зінчука, В.М. Зуєва, А.Д. Кирилина, О.А. Кирилина, Г.А. Кирилина, А.С. Матвєєва, Ю.К. Окоймова, Т.І. Потоцької, А.А. Фрідман, Ю.Б. Шелементєва, В.А. Штирова та ін. Але комплексне дослідження поки що не проведене. Обрані нами методи дають змогу провести комплексне, системне дослідження сучасного світового ринку необроблених алмазів. Використовуються загальнонаукові методи дослідження: аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, аналогія, екстраполяція. Статистичні дані обробляються й аналізуються за допомогою спеціального комп'ютерного програмного забезпечення. Інформаційною базою дослідження є бази даних провідних міжнародних організацій, відомств і компаній, зокрема, Організації Об'єднаних Націй (ООН), Кімберлійського Процесу, Американської геологічної служби.

Метою статті є виявлення рівня впливу та наслідків сучасної глобальної фінансово-економічної кризи на світовий ринок необроблених алмазів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку світового ринку необроблених алмазів полягає у тому, що навіть така потужна компанія, як De Beers, вже не в змозі утримувати тверді позиції на ринку алмазів. На ринок виходять нові незалежні великі виробники алмазів, такі як «АЛРОСА» (Росія), Rio Tinto (Австралія), BHP Billiton (Австралія), які просувають свою незалежну збутову політику. Водночас у ПАР загострюється політична та економічна нестабільність через занепад режиму апартеїду. Більше того, на De Beers з усіх боків висувуються серйозні звинувачення від антимонопольних організацій, у першу чергу, США та Європейського Союзу, про порушення закону про вільну конкуренцію. У результаті De Beers, яка проіснувала на ринку вже багато десятиріч як великий монополіст, була змушена провести серйозні реформи в організації своєї діяльності й перейти від абсолютної монополістичної ролі до більш демократичної ролі «переважного постачальника» (supplier-of-choice).

Скорочення обсягу виробництва алмазів і низький рівень пропозиції їх на світовому ринку наприкінці 2008 р. і впродовж усього 2009 р. дало алмазодобувним компаніям змогу мінімізувати свої витрати під час глобальної фінансової кризи. Більше того, це допомогло уникнути надмірних запасів каменів, які неминуче б привели до різкого зниження цін. Сприятлива атмосфера для світових виробників алмазів проіснувала аж до кінця вересня 2008 р. До того моменту, поки глобальна криза вже більш серйозно не торкнулася ринку алмазів, ціна на сировину деяких позицій навіть випереджала ціну на оброблений камінь. При цьому алмазодобувні компанії підвищували ціни, орієнтуючись, у першу чергу, на

надзвичайний попит на діаманти, особливо на великі кристали. Так, компанія De Beers протягом січня – серпня 2008 р. підняла ціну на свій продукт у середньому на 16%, АК «АЛРОСА» за січень – травень – приблизно на 6%, а в червні того ж року – ще на 15–25% залежно від асортименту [4]. Криза найбільш сильно позначилася на США – в основному на споживачів ювелірних алмазів, що й було основним фактором для зниження попиту вже наприкінці 2008–2009 рр. При цьому виробники все ще не полишали надії на розвинені країни – Індію і Китай, які мали б збалансувати зниження попиту в США своїм конкурентним попитом, чого не сталося. Банки, які до 2008 р. видавали дешеві кредити під забезпеченість кристалами, були змушені підняти свої ставки. Це привело до серйозної нестачі ліквідності на ринку, банкрутства багатьох дрібних індійських компаній алмазного бізнесу, загального скорочення імпорту необроблених алмазів. У результаті падіння попиту, відповідно і цін, було неминучим. Загроза втрати стабільності на ринку алмазів змусила негайно вжити заходів й об'єднати сили всім підприємствам промисловості для більш цілеспрямованого регулювання ринку, від якого свого часу відмовилася De Beers. В умовах нової тенденції світового ринку алмазів, що прагне до самостійності й ринкової конкуренції серед основних алмазодобувних компаній постає такий важливий фактор, як мінімізація витрат виробництва, що зростають. Зважаючи на це, в недалекому майбутньому може повністю припинитися або сильно обмежитися виробництво на багатьох низькорентабельних родовищах. Припинення робіт провідними компаніями на таких родовищах особливо відчутно стало під час глобальної фінансової кризи. Наприклад, De Beers відмовилася від розробки своїх родовищ у Конго й участі в освоєнні родовищ в Архангельській області, й, навпаки, компанія активно почала роботи на легкодоступних і багатих родовищах Канади.

Для визначення факторів, які найбільше впливають на динаміку цін на діаманти різної вагової категорії, нами були побудовані чотири регресійні моделі. Для побудови цих моделей використовувався онлайн-сервіс «Онлайн калькулятор: Рівняння множинної регресії» [5]. Побудовані нами регресійні моделі зображені в табл. 1.

У всіх рівняннях регресії табл. 1 такі незалежні змінні:

- X_1 – індекс світових цін на золото;
- X_2 – індекс світових цін на платину;
- X_3 – середньорічний темп зростання індексу Доу-Джонса;
- X_4 – середньорічний темп зростання індексу інфляції у США;
- X_5 – середньорічний темп зростання відсоткової ставки в США;
- X_6 – індекс світових цін на нафту марки “Brent”.

Як свідчать побудовані моделі в табл. 1, найбільший позитивний вплив на індекс цін діамантів 0,5 карат має середньорічний темп зростання індексу Доу-Джонса, а найбільший негативний вплив – середньорічний темп зростання відсоткової ставки в США. На індекс цін діамантів 1 карат найбільший позитивний вплив має середньорічний темп зростання відсоткової ставки в США, а найбільший негативний вплив – індекс світових цін на платину. На індекс цін діамантів 3 карати найбільший позитивний вплив має середньорічний темп зростання відсоткової ставки в США, а найбільший негативний вплив – середньорічний темп зростання індексу інфляції у США. На індекс цін діамантів 5 каратів найбільший позитивний вплив має середньорічний темп зростання відсоткової ставки в США, а найбільший негативний вплив – середньорічний темп зростання індексу інфляції в США.

Ціноутворення на світовому ринку алмазів відбувається за специфічними правилами. Провідну роль у визначенні вартості й відповідно ринкової ціни цього дорогоцінного кристала все-таки відіграє суб'єктивна думка оцінювача. З традиційної схеми ціноутворення алмазів: «4C» (color – колір, carat – маса, clarity – прозорість, cut – обрамлення) – тільки маса, тобто карати, можуть бути наявними з усією визначеністю і об'єктивністю. Неодноразові спроби дати надійну уніфіковану формулу (методику) підрахунку ціни кристала на цей момент не привели до успіху. При цьому цілком очевидно, що необхідно продовжувати шукати таку формулу, яка найбільш точно визначала б вартість дорогоцінного каменю. Це допомогло б зробити ринок алмазу більш прозорим і відкритим, а також збільшило б довіру споживачів до настільки делікатного товару. Такі спроби неодноразово були проведені, але й досі ні одна із запропонованих формул не принесла бажаного й об'єктивного результату. Тому у під час ціноутворення на алмази виробники, в першу чергу, змушені відштовхуватися від ціни вже готового виробу-діаманта, що, безперечно, має свої плюси й мінуси, з якими доводиться миритися.

У цілому наявна система ціноутворення ставить з ніг на голову весь принцип побудови алмазного бізнесу. При цьому свідомо відштовхуючись від високих цін на готовий виріб, сировина невинувато швидко зростає в ціні, а виробники діамантів, як правило, не встигають належним чином реагувати на темпами зростання цін на алмази.

На розвиток світового ринку алмазів впливає велика кількість факторів, тому що алмаз володіє рядом унікальних фізичних і хімічних властивостей, що робить його все більш необхідним у сучасних галузях промисловості. Визначальним залишається й те, що деякі з його якостей мають настільки естетично неповторний характер, що робить цей дорогоцінний камінь привабливим і завжди бажаним не тільки для технічних потреб, а й в ювелірній, а також в інвестиційній сфері в сучасних умовах загальної проблеми світових валютно-фінансових відносин.

Крім США, Західної Європи та Японії, останнім часом, особливо під час світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., алмази користувалися й користуються все більш широким попитом в Індії та Китаї.

Незважаючи на те, що в останні роки з'явився досить широкий вибір алмазозамінних товарів у ювелірній галузі, зокрема, різноманітної дорогої брендової біжутерії, попит на цей дорогоцінний камінь продовжує зростати й знаходити своїх споживачів серед заможних людей як незмінний символ престижу та розкоші. Завдяки агресивній маркетинговій політиці алмазодобувних компаній, що проводиться ними разом із відомими ювелірними брендами, ціна на алмаз продовжує зростати, особливо в сегменті середніх і великих кристалів, навіть незважаючи на недавні фінансові потрясіння у світі.

Ще один із важливих чинників розвитку сучасного світового ринку алмазів – все більша відкритість і доступність інформації, пов'язаної з цією сферою діяльності. Таким чином, це спрощує ведення бізнесу для середніх і дрібних підприємств, підвищує довіру з боку споживачів.

Таблиця 1
Регресійні моделі впливу факторів на динаміку цін на діаманти різної вагової категорії

Значення залежної змінної (Y)	Рівняння регресії	Множинний коефіцієнт кореляції для відповідної моделі (R)
Індекс цін діамантів 0,5 карат	$Y = 107,63 - 0,033X_1 - 0,0337X_2 + 0,14X_3 - 0,053X_4 - 0,11X_5 + 0,0304X_6$	0,775
Індекс цін діамантів 1 карат	$Y = 27,29 - 0,0189X_1 - 0,0507X_2 + 0,14X_3 - 0,0205X_4 + 0,59X_5 + 0,0528X_6$	0,982
Індекс цін діамантів 3 карати	$Y = -162,22 + 0,11X_1 - 0,2X_2 + 0,66X_3 - 0,44X_4 + 2,15X_5 + 0,0902X_6$	0,982
Індекс цін діамантів 5 каратів	$Y = -530,78 + 0,24X_1 - 0,53X_2 + 1,41X_3 - 1,54X_4 + 5,84X_5 + 0,16X_6$	0,968

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 3; 4]

Після серйозної трансформації й ослаблення монопольної ролі De Beers та її Центральної збутової організації на світовому ринку алмазів на початку ХХІ ст. придбання необробленого алмазу стало більш доступною не тільки для великих компаній, які традиційно займаються алмазним бізнесом, а й для численних дрібних підприємців.

Відкриваються нові великі біржі з торгівлі алмазами, надаються різного роду додаткові послуги провідних дилерських компаній для спрощення угоди з купівлі-продажу цих дорожчих каменів. Провідні алмазодобувні компанії все частіше безпосередньо працюють зі своїми клієнтами, укладаючи з ними довгострокові договори. Всесвітньо відомі алмазні центри знаходяться в Антверпені, Лондоні, Нью-Йорку. З'явилися також спеціалізовані діамантові біржі, серед яких Ізраїльська, де граються алмази фантазійних форм, та Індійська, що спеціалізується на дуже дрібних каміннях. Крім того, у вік комп'ютерних технологій все більш активно використовуються Інтернет-сайти, які повністю імітують реальні біржі. Покупець може підібрати собі потрібної якості кристал і замовити його, не виходячи з дому. Але у цьому є і свої мінуси. По-перше, товар, за наявної практикою, не можна подивитися до покупки. По-друге, більшість таких сайтів платні, або доступ до них мають лише учасники реальних алмазних бірж.

Маючи безсумнівні тезавраційні функції, дорогий алмаз залишається привабливим для інвесторів як ще один відносно надійний інвестиційний інструмент з метою збереження свого капіталу під час нестабільності світової економіки. Тим не менше необхідно враховувати, що далеко не всі алмази рівною мірою можуть ефективно виконувати цю роль. У ході проведеного дослідження, ми дійшли висновку, що найбільш вигідними для вкладення грошей є середні кристали вагою близько 3–5 каратів. Такі каміння мають високу ліквідність, за необхідності їх можна досить швидко реалізувати, вони більш стабільні щодо динаміки зростання цін і водночас досить зручні для використання як ювелірна прикраса. Дрібні алмази більш схильні до коливань цін і кон'юнктури світової економіки в цілому, ніж середні й великі каміння, особливо це стосується дуже дрібних кристалів та алмазної крихти. Такі алмази практично не являють собою будь-якої інвестиційної привабливості. Що стосується великих алмазів, а тим більше унікальних й іменних, то вони хоч і ростуть в ціні інтенсивніше інших вагових категорій, але їх дуже важко швидко обміняти на готівку. Переважно такі кристали продаються лише на аукціонах.

Висновки. У ході проведеного аналізу історії економічного розвитку світового ринку алмазів нами було виділено шість основних етапів – від зародження до сучасного стану. Незважаючи на те, що історичні дані підтверджують популяр-

ність алмазів ще з прадавніх часів, формування і становлення світового ринку алмазів почалося з появою перших підприємств з гранування в XV ст. у Європі. Це пов'язано з тим, що діамантове ограновування алмазу різко збільшило попит на нього, гранування виявило унікальні естетичні якості кристалу. Таким чином, це принесло всесвітню популярність алмазу, репутація якого досі дає можливість вважати його «царем» всіх коштовних каменів. Природна рідкість ювелірної якості алмазу зробила його найяскравішим символом престижу й багатства. Масштабний розвиток світової алмазної промисловості в повному обсязі почався з відкриттям корінних родовищ – кімберлітових трубок у ПАР лише в ХІХ ст. Після Другої світової війни, з бурхливим розвитком науково-технічного прогресу, технічні алмази почали масштабно застосовуватися в промисловій сфері. У результаті дослідження було встановлено, що практично за весь історичний період існування світового ринку алмазів, попит на нього значно випереджав пропозицію. Незважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку світового ринку алмазів є відкритими й розробляються досить великі родовища, світовий ринок все ж не може в повному обсязі задовольнити весь попит на цей дорожчий камінь.

На нашу думку, перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є визначення типу сучасного світового ринку необроблених алмазів. У результаті дослідження формування та розвитку світового ринку алмазів, нами було відзначено, що, по суті, ринок з самого початку свого становлення набув усі типологічні ознаки монополії; спочатку це визначалося єдиним великим родовищем алмазів в Індії, а потім у Бразилії. Протягом багатьох десятиріч років пропозиція алмазів і світові ціни на них контролювалися за допомогою добре побудованої монопольної політики De Beers. Компанія неодноразово брала на себе всі негативні наслідки коливань світової економіки й кон'юнктури ринку для підтримки стійкої репутації алмазного бізнесу. Водночас на початку ХХІ ст. під натиском американських і західноєвропейських антимонопольних організацій De Beers значною мірою була змушена відмовитися від ролі корпорації, яка контролює світовий ринок алмазів. Міжнародний алмазний бізнес став в основному розвиватися відповідно до природних ринкових умов і сучасних тенденцій світової економіки. Таким чином, світовий ринок алмазів, звиклий до добре налагодженої монопольної системи контролювання попиту і пропозиції, вперше настільки серйозно зіштовхнувся з наслідками глобальної фінансово-економічної кризи в умовах ринкової конкуренції, що постійно загрожується. І якщо такі великі компанії, як BHP Billiton та Rio Tinto, для яких характерна широка диверсифікація виробництва, в цілому незначно відчували на собі вплив цієї кризи, то De Beers і АК «АЛРОСА» повною мірою зіштов-

хнулися з проблемою серйозного перевищення пропозиції над попитом. На нашу думку, світова фінансова криза 2008–2009 рр. дала серйозний урок усьому міжнародному алмазному бізнесу, показавши, що все ж класичні закони вільної ринкової конкуренції на такому специфічному ринку, в якому історично склалася монопольна традиція ведення бізнесу, виявилися мало не згубними для багатьох учасників такого ринку. Лише в умовах узгоджених дій з регулювання пропозиції цих дорогоцінних каменів на світовому ринку провідними учасниками міжнародного алмазного бізнесу до 2012 р. вдалося оговтатися від колосального падіння попиту й уникнути згубного для ринку алмазів падіння ціни на «вічні» цінності.

Практичне застосування результатів проведеного дослідження є можливим для розв'язання проблем ціноутворення на ринку алмазів. У ході проведеного дослідження, встановлено, що світове ціноутворення на ринку необроблених алмазів є досить специфічним. Провідну роль у визначенні вартості і відповідно ринкової ціни цього дорогоцінного кристала все-таки відіграє суб'єктивна думка оцінювача. Численні асортиментні позиції за якістю кристала привели до того, що на ринку алмазів сформувалося і є загальновизнаним так зване правило «4С» (carat, color, clarity, cut), відповідно до якого кваліфіковані оцінювачі дають свій експертний висновок щодо вартості кристалу. При цьому зрозуміло, що найменування в декілька тисяч позицій вкрай ускладнюють такого роду оцінку і весь процес ведення алмазного бізнесу, беручи до уваги те, що тільки маса кристалу, тобто карат, може бути визначена абсолютно точно. Крім того, ціна алмазу багато в чому залежить від ціни вже майбутнього виробу з нього, тобто діаманту, що суттєво відрізняє алмазний ринок від інших товарних ринків. Нами було виявлено, що на деяких проміжках часу ціна на необроблений алмаз перевищувала ціну на огранений кристал. У підсумку наявна

система ціноутворення ставить з ніг на голову весь принцип побудови алмазного бізнесу. При цьому, свідомо відштовхуючись від високих цін на готовий виріб, сировина не виправдано швидко зростає в ціні, а виробники діамантів часто не встигають належним чином реагувати на темпами зростання цін на алмази. Водночас простежити точну динаміку цін на алмази є практично неможливим, тому багато експертів алмазного бізнесу стежать за динамікою цін на алмазну сировину через призму вже готового виробу – діаманту. Не викликає сумніву, що ринок потребує більш уніфікованого й головне надійного методу розрахунку ціни алмазу. Це допомогло б зробити ринок більш відкритим, а отже, збільшило б довіру з боку покупців і споживачів каменів. Такі спроби неодноразово були здійснені, але й досі ні одна із запропонованих формул ціни алмазу не принесла бажаного й об'єктивного результату. На нашу думку, зважаючи на унікальність кожного алмазного кристала, створення єдиної формули розрахунку ціни є практично неможливим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вечерина О.П. Мировая добыча алмазов: цифры, факты, события / О.П. Вечерина, В.А. Левченко. – М. : Восточная литература, 2015. – 316 с.
2. Голубев Ю.К. Состояние, проблемы и перспективы развития минерально-сырьевой базы алмазов России / Ю.К. Голубев, В.И. Ваганов // Минеральные ресурсы России. Серия «Экономика и управление». – 2015. – № 6. – С. 33–44.
3. Матвеев А.С. Развитие алмазной промышленности России и эффективность инвестиций. Проблемы, теория, практика / А.С. Матвеев, В.Ф. Протасов – М. : Полярный круг, 2014. – 388 с.
4. Чиж Л.М. Особливості відмивання грошей на ринку дорогоцінних металів / Л.М. Чиж // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=887>.
5. Онлайн калькулятор: рівняння множинної регресії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://math.semestr.ru>.

УДК 339.564

Побоченко Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-наукового інституту Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

Сабатін О.С.
студентка
Навчально-наукового інституту Міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ОЦІНКА ВПЛИВУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН З ЄС НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

ASSESSING THE IMPACT OF TRADE RELATIONS WITH THE EU ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості торговельних відносин України з ЄС у період 2004–2015 рр. Досліджено сировинний напрям експорту в товарній структурі зовнішньої торгівлі України, значний обсяг високотехнологічного імпорту, що зумовлює негативне сальдо зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС. Загальноекономічний спад, девальвація гривні, втрата значної частки експортного потенціалу країни в результаті анексії Криму та бойових дій на сході привели до різкого скорочення обсягів зовнішньої торгівлі України, в тому числі з країнами ЄС. Необхідність імплементації умов договору про ЗВТ, адаптації норм і стандартів ЄС в торгівлі, конкурентному середовищі, захисту інтелектуальної власності, державних закупівель значно знижують можливі вигоди України. Результатом виконання всіх умов договору про ЗВТ між Україною та ЄС у довгостроковій перспективі стане щорічний приріст ВВП України на 0,5%, а також підвищення доходів громадян на 1,2% на рік.

Ключові слова: торговельні відносини, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, зона вільної торгівлі.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности торговых отношений Украины и ЕС за 2004–2015 гг. Исследованы сырьевое направление экспорта в товарной структуре внешней торговли, значительный объем высокотехнологического импорта, что обуславливает отрицательное сальдо внешней торговли Украины и ЕС. Общеэкономический спад, девальвация гривны, потеря значительной доли экспортного потенциала страны в результате аннексии Крыма и боевых действий на востоке привели к резкому сокращению объемов внешней торговли Украины, в том числе и со странами ЕС. Необходимость имплементации условий договора о ЗСТ, адаптации норм и стандартов ЕС в торговле, конкурентной среде, защите интеллектуальной собственности, государственных закупок значительно снижают возможные выгоды Украины. Результатом выполнения всех условий договора о ЗСТ между Украиной и ЕС в долгосрочной перспективе станет ежегодный прирост ВВП Украины на 0,5%, а также повышение доходов граждан на 1,2% в год.

Ключевые слова: торговые отношения, внешняя торговля, экспорт, импорт, зона свободной торговли.

ANNOTATION

The article analyzes the features of trade relations between Ukraine and the EU for the 2004–2015. Researched the direction of commodity exports in the commodity structure of foreign trade, considerable volumes of high-tech imports, which leads to a negative balance of foreign trade of Ukraine and the EU. The general economic downturn, the devaluation of the hryvnia, the loss of a significant proportion of the country's export potential as a result of the annexation of the Crimea and the fighting in the east has led to a sharp reduction in foreign trade of Ukraine, including with the EU. The need to implement the conditions of the contract FTZ, adapt-

ing EU norms and standards in trade, the competitive environment, intellectual property, public procurement significantly reduces the potential benefits of Ukraine. The result of all the conditions of the FTZ agreement between Ukraine and the EU in the long term will increase Ukraine's annual GDP by 0,5%, as well as increase incomes by 1,2% per year.

Keywords: trade relations, foreign trade, exports, imports, free trade zone.

Постановка проблеми. Очікувані зміни торговельного режиму внаслідок підписання Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС (далі – ЗВТ) у коротко- та середньостроковій перспективі створюватимуть підґрунтя для зміни умов економічного розвитку країни. Для цього необхідно провести відповідні інституційні реформи, спрямовані на поліпшення бізнес-клімату, залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки, впровадження інноваційних технологій і створення нових інноваційних продуктів, підвищення конкурентоспроможності українських галузей і окремих виробників, подолання структурного дисбалансу зовнішньої торгівлі і зниження її залежності від кон'юнктурних коливань на зовнішніх ринках.

Відповідно до умов ЗВТ Україна повинна поступово адаптувати більшість норм і стандартів до вимог європейського ринку (в першу чергу, в промисловій, споживчій, сільськогосподарській продукції та харчовими продуктами), а також привести у відповідність правила конкуренції, захисту інтелектуальної власності, державних закупівель і послуг та інше.

Помітний позитивний вплив на економіку України може мати спрощення доступу на ринки ЄС наших експортерів, одностороннє скорочення ЄС, а в деяких напрямках – повне скасування тарифних обмежень. Це зумовить підвищення продуктивності праці і капіталу, оновлення реального виробництва, розширення асортименту та якості продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, що зрештою призведе до зростання ВВП, скорочення державного боргу і підвищення якості життя населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку торговельних відносин України та Європейського Союзу досліджували закордонні та вітчизняні науковці, серед яких О. Береславська, Б. Брюмер, В. Гейц, С. Крамон-Таубадел, Ф. Манчін, Т. Мельник, Т. Осташко, Л. Шепотило, Л. Шинкарук, С. Хес та інші. Численні розвідки присвячено особливостям зони вільної торгівлі між Україною і ЄС. У цьому напрямі працюють І. Бабець, Дж. Лангбейн, Г. Мерніков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на постійний розвиток зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС, це питання вимагає постійного дослідження та аналізу.

Мета статті полягає в оцінці впливу торговельних відносин з країнами ЄС на економічний розвиток України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський Союз – це найбільший та єдиний ринок у світі, до якого входить 28 країн, чисельність яких у 11 разів перевищує чисельність населення України. Це понад 500 мільйонів споживачів, середній дохід яких становить 39 000 дол. США [3].

ЄС є одним з основних торговельних партнерів України. У період 2004–2015 рр. його питома вага в зовнішній торгівлі товарами та послугами зросла з 33,4 до 37,3% загального обсягу торгівлі України (див. табл. 1).

Динаміку зовнішньої торгівлі з ЄС можна розподілити на такі періоди:

а) у 2004–2008 рр. обсяги торгівлі щорічно зростали, в 2008 р. досягли свого максимуму – 54,9 млрд дол. США, загальний приріст становив 2,4 раза;

б) у 2009–2013 рр. – після скорочення в 1,8 раза, яке було викликано девальвацією гривні та зупинкою споживчого кредитування у 2008 р., почалося збільшення обсягів торгівлі, яка в 2013 р. майже досягла докризового рівня – 51,5 млрд дол. США;

в) у 2014–2015 рр. – спостерігалось значне щорічне скорочення обсягів торгівлі – на 12,8 і 26% відповідно, загальний спад склав 18,3 млрд дол. США.

Значне скорочення загальних обсягів торгівлі до країн світу в 2014–2015 рр. було зумовлено загальноекономічною та політичною кризою, окупацією Криму та військовими діями на сході України. Слід зауважити, що, зважаючи на загальне зменшення обсягів торгівлі в грошовому вимірі, питома вага ЄС в обсязі експорту та імпорту зросла на 1 і 2,4% відповідно (див. табл. 1).

Протягом 2005–2015 рр. Україна зберігає з ЄС від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, що зумовлено значно більшим обсягом імпорту з ЄС, ніж експорту до нього. Значною мірою це пов'язано з певною закритістю окремих ринків ЄС (наприклад, для продукції рослинництва) та з невідповідністю українських товарів європейським стандартам [1, с. 11].

Зауважимо, що Україна більш відкрита для зовнішньої торгівлі, ніж ЄС. Потрібно враховувати також, що експорт може залежати від імпорту, оскільки для багатьох виробів, які виробляють на експорт, часто використовують імпортні складники. Відкритість економіки України разом з досить вузьким асортиментом експортованих товарів робить країну вразливою до зовнішніх

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу, в тому числі з Європейським Союзом у 2004–2015 рр., млрд дол. США

Показники	Роки											
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зовнішньоторговий обіг, усього	68,9	79,4	94,6	123,9	170,5	99,9	129,4	171,0	173,7	160,7	124,8	89,2
У тому числі з ЄС	23,0	25,5	32,3	41,7	54,9	30,9	38,3	50,7	50,7	51,5	44,9	33,2
Питома вага ЄС, %	33,4	32,1	34,2	33,7	32,2	31,0	29,7	29,7	29,2	32,1	35,7	37,3
Експорт, усього	37,9	40,3	45,8	58,3	78,7	49,3	63,2	82,2	82,3	76,1	64,1	46,6
У тому числі з ЄС	12,5	11,9	14,3	16,9	22,2	12,5	16,2	21,6	20,8	20,3	20,4	15,3
Питома вага ЄС, %	33,1	29,7	31,3	29,0	28,2	25,4	25,7	26,3	25,4	26,7	31,8	32,8
Імпорт, усього	31,0	39,0	78,7	65,6	92,0	50,6	66,8	88,8	91,3	84,6	60,7	42,6
У тому числі з ЄС	10,4	13,49	17,9	24,8	32,7	18,4	22,1	29,1	29,8	31,2	24,2	17,9
Питома вага ЄС, %	33,7	34,5	36,9	37,8	35,5	36,4	33,4	32,8	32,6	36,9	39,8	42,2
Сальдо, всього	6,9	1,29	-2,8	-7,2	-13,2	-1,3	-2,9	-6,6	-9,0	-8,4	3,3	4,06
У тому числі з ЄС	3,1	-1,4	-3,6	-7,9	-10,5	-5,9	-5,8	-7,5	-8,9	-10,8	-3,8	-2,6

Джерело: побудовано автором на основі [6]

шоків, що зумовило одне з найбільших падінь ВВП у світі під час кризи 2008–2009 рр. [1, с. 15–16].

Основні торговельні партнери України в ЄС у 2015 р. є Німеччина (18,0%), Польща (13,5%), Італія (9,3%), Угорщина (7,7%), Великобританія (6,4%), Нідерланди (4,8%), Франція (4,8%) [6] (див. рис. 1).

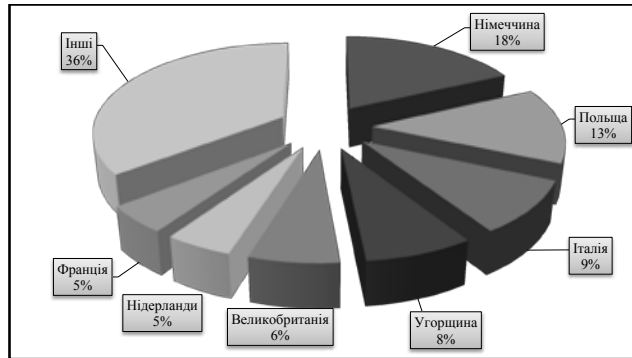


Рис. 1. Основні торговельні партнери України в ЄС у 2015 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [6]

У зальному обсязі зовнішньої торгівлі України з ЄС у грошовому вимірі понад 80% припадає на торгівлю товарами, а лише п'ята частина – торгівля послугами (див. табл. 2).

Аналізуючи табл. 2, зазначимо, що хоча в грошовому вимірі обсяг експорту та імпорту товарів та послуг у 2011–2015 рр. зменшився

на 26,4 і 38,4% відповідно, їх структура майже не змінилася.

Для визначення того, які товари та послуги складають експортний потенціал економіки України, необхідно проаналізувати його експортну структуру.

Найбільшу питому вагу в експорті товарів з країнами ЄС мають чорні метали, зернові культури (пшениця, кукурудза, насіння соняшнику) та електричні машини й устаткування, які становлять 44,4% загального обсягу експорту до ЄС у 2015 р., хоча в 2011 р. їх частка була 50,3% [6; 7] (див. табл. 3).

Серед товарів, що Україна імпортує з ЄС, найбільша питома вага:

- енергетичних матеріалів, зокрема, нафти та продуктів її перегонки (їх частка у торгівлі в ЄС лише за 2013–2015 рр. зросла з 11,3 до 22,3%);
- машин, апаратів і механічних пристроїв (їх частка поступово зменшується з 12,5% у 2013 р. до 10,2% у 2015 р.);
- електричних машин й устаткування (їх частка зросла з 6,6 до 7,1%);
- полімерних матеріалів і пластмаси, а також фармацевтичної продукції (їх частка близько 7% торгівлі) та інші.

У цілому імпорт товарів набагато високотехнологічний і ширший за номенклатурою, аніж експорт.

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС припадали на транспортні послуги (повітря-

Таблиця 2

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з ЄС, млн дол. США

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт, усього у тому числі:	21 579,7	20 922,5	20 769,2	20 994,5	15 876,7
експорт товарів	17 969,9	17 081,3	16 573,5	17 002,9	13 017,5
експорт послуг	3 609,8	3 841,2	4 195,7	3 991,6	2 859,2
Імпорт, всього у тому числі:	29 147,8	29 855,2	30 978,9	24 217,9	17 960,3
імпорт товарів	25 752,9	26 156,4	26 766,9	21 069,1	15 343,8
імпорт послуг	33 94,9	3 698,8	4 212,0	3 148,8	2 616,5

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Таблиця 3

Основні товарні групи українського експорту до країн ЄС

Назва (товарна група УКТЗЕД)	Обсяги експорту, млрд дол. США					Частка в торгівлі з ЄС, %				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Чорні метали (72)	5,30	3,58	4,06	3,89	2,62	29,5	20,9	24,5	22,9	20,9
Зернові культури (10)	1,03	1,98	1,72	1,80	1,62	5,7	11,6	10,4	10,6	12,5
Електричні машини і устаткування (85)	1,55	1,49	1,5	1,65	1,43	10,4	8,7	9,0	9,7	11,0
Руди, шлаки та зола (26)	1,87	1,61	1,76	1,58	0,96	10,4	9,4	10,3	9,3	7,4
Насіння і плоди олійних рослин (12)	0,92	1,23	1,25	0,9	0,64	5,1	7,2	7,4	5,4	5,0
Енергетичні матеріали (27)	5,69	3,64	1,05	1,03	0,49	8,2	6,8	6,3	6,1	3,0
Деревина й вироби з деревини (44)	1,08	1,06	1,14	0,74	0,71	6,0	6,2	3,7	4,4	5,5

Джерело: побудовано автором на основі [6; 7]

ний – 32,2% загального обсягу цих послуг, залізничний – 22,4%, автомобільний – 18,3% та морський – 16,6%), у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (комп'ютерні – 71,2%, телекомунікаційні – 19,5%), з перероблення матеріальних ресурсів з метою реалізації за кордоном та ділові послуги (професійні та консалтингові – 59,2%, наукові та технічні послуги – 11,4%) (див. рис. 2).

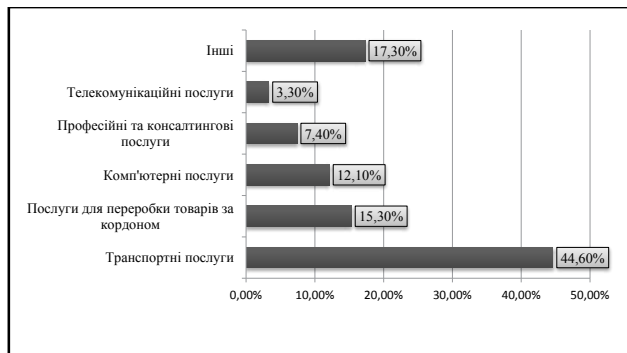


Рис. 2. Структура експорту послуг України в ЄС у 2015 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [6; 7]

Зазначимо, що майже половину всіх послуг Україна експортувала до Німеччини (16,9%), Великобританії (16,5%) і Кіпру (11,6%) [6; 7].

Серед послуг, які імпортує Україна з ЄС, найважливішими є фінансові, туристичні, транспортні, роялті та послуги, з використанням інтелектуальної власності, професійні та консалтингові послуги, державні та урядові послуги.

Найбільш активно використовують зовнішньоекономічну торгівлю Київська, Львівська, Одеська, Закарпатська, Дніпропетровська області та місто Київ, при цьому на останній припадає більше третини експортно-імпортних операцій.

Загальноекономічний спад, критична девальвація гривні, втрата значного економічного й торговельного потенціалу внаслідок анексії Криму та військових дій на сході країни не сприяли отриманню Україною переваг і переваженій в торгових відносинах з ЄС. Це стосується збільшення обсягів українських експорту та спрощення торгових процедур для вітчизняних експортерів, завдяки одностороннього й одночасного скасування ЄС імпортного мита щодо українських товарів.

Поступове (протягом 7–10 років) зменшення та скасування імпортних мит на товари з ЄС є захисним механізмом українського бюджету від втрати зовнішньоекономічних надходжень. Вони становлять незначну частку – близько 3% у доходах бюджету, тому за перехідний період державі потрібно знайти їх податкові компенсатори, насамперед зростання податкових надходжень від внутрішнього товарообігу.

За розрахунками європейських дослідників, після закінчення перехідного періоду в довго-

строковій перспективі ЗВТ між Україною та ЄС забезпечить зростання ВВП України на 0,5% щороку, а також загальне підвищення добробуту громадян на 1,2% на рік. Що стосується економічних показників, обсяг експорту до ЄС має збільшитися приблизно на 6,3%, обсяг імпорту товарів з ЄС – на 5,8%, а середня заробітна плата в Україні – на 5,5% [5, с. 17].

Одним із позитивних впливів на економічний розвиток України від ЗВТ, зокрема, від гармонізації норм і стандартів ЄС у сфері підприємництва та торгівлі, є підвищення місця країни в рейтингу щодо простоти ведення бізнесу Doing Business-2016 з 87-го до 83-го місця серед 189 економік світу.

Зауважимо, що це стало можливо завдяки поліпшенню у сфері кредитування – 19-те місце, реєстрації підприємств – 30-те місце (поліпшення на 40 позицій), реєстрації власності – 61-ше місце (поліпшення на 3 позиції). Положення країни в сферах міжнародної торгівлі (109-те), виконання контрактів (98-ме) та захисту інвесторів (88-ме) не змінилося [9].

Україна значно покращує доступ до ринків третіх країн завдяки гармонізації технічних регламентів та стандартів згідно з вимогами ЄС та перехід на прийнятні в усьому світі стандарти шляхом укладання з ЄС угод про взаємне визнання, що передбачає перспективу визнання відповідних українських товарів на ринках США, Японії, Канаді та Кореї [8, с. 15].

Висновки. ЄС є найбільшим торговельним партнером України, частка якого становить 37,3% загального обсягу торгівлі країни. Торговельні відносини України з ЄС значно впливають на розвиток не лише експортоспрямованих галузей економіки (гірничо-металургійного комплексу, АПК, машино- та літакобудування та ін.), а й підприємництва, ринку праці та інвестиційного клімату країни.

Подальше дослідження впливу торгівлі з ЄС на економічний розвиток України доцільно проводити після імплементації умов ЗВТ, зокрема, проведення відповідних інституціональних та структурних економічних реформ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України : [аналітичне дослідження] / за ред. В. Панченко. – К. : Міжнародний центр перспективних досліджень, 2013. – 197 с.
2. Зубрицький А. Експортний потенціал України у контексті порівняльних переваг / А. Зубрицький // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 140–154.
3. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки : [наукова доповідь] / за ред. В. Гейця, Л. Шинкарук ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2014. – 92 с.
4. Коляда О. Особливості впливу зони вільної торгівлі між Україною та ЄС на основні компоненти економічної безпеки України / О. Коляда // Науковий вісник Східноєвропей-

- ського національного університету імені Лесі Українки. – 2013. – № 10. – С. 268–274.
5. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : [наукова доповідь] / за ред. В. Гейця, Т. Осташко, Л. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2014. – 102 с.
 6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
 7. Офіційний сайт Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua>.
 8. Хейліер М. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю / М. Хейліер, В. Пятницький. – К. : Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2013. – 18 с.
 9. DoingBusiness-2016[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.

УДК 342.9:339.543

Прус Л.Р.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач відділу досліджень міжнародного досвіду та митної експертизи
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВЗАЄМНОГО ВИЗНАННЯ УПОВНОВАЖЕНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАТОРІВ

METHODS OF FORMING PRINCIPLES MUTUAL RECOGNITION OF AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR

АНОТАЦІЯ

Уповноважені економічні оператори є одним з інструментів спрощення світової торгівлі та посилення національної безпеки. У статті визначено ключові аспекти теоретичних засад організації та змістового наповнення процесу взаємного визнання, що є важливим для підвищення конкурентоспособності України. Зокрема виокремлено типи та рівні взаємного визнання уповноважених економічних операторів. Узагальнено проблемні питання в процесі взаємного визнання. Наведено вимоги до взаємного визнання уповноважених економічних операторів відповідно до Рамкових стандартів безпеки та полегшення світової торгівлі Всесвітньої митної організації.

Ключові слова: уповноважені економічні оператори, взаємне визнання, безпека, ланцюг постачання, Рамкові стандарти забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі.

АННОТАЦИЯ

Уполномоченные экономические операторы являются одним из инструментов упрощения мировой торговли и усиления национальной безопасности. В статье определены ключевые аспекты теоретических основ организации и содержательного наполнения процесса взаимного признания, что является важным для повышения конкурентоспособности Украины. В частности выделены типы и уровни взаимного признания уполномоченных экономических операторов. Обобщены проблемные вопросы в процессе взаимного признания. Приведены требования к взаимному признанию уполномоченных экономических операторов в соответствии с Рамочными стандартами безопасности и упрощения процедур международной торговли Всемирной таможенной организации.

Ключевые слова: уполномоченные экономические операторы, взаимное признание, безопасность, цепь поставок, Рамочные стандарты обеспечения безопасности и упрощения процедур международной торговли.

ANNOTATION

Authorized economic operators is one of the tools simplify global trade and enhance national security. In the article the key aspects of the theoretical principles of the semantic content and the process of mutual recognition, which is important to improve competitiveness Ukraine.

Keywords: authorized economic operators, mutual recognition, security, supply chain, Framework of Standards to Secure and Facilitate international trade.

Постановка проблеми. Головною проблемою транснаціональності дії інституту уповноваженого економічного оператора є аспект визнання міжнародною професійною спільнотою подібного статусу, наданого українським суб'єктам. Слід зазначити, що подібна колізія виникла в результаті переважної декларативності міжнародних норм, що визнаються базовими для

існування інституту УЕО. Подібна декларативність дає можливість національних уточнень, проте фактично повністю нівелює можливість уніфікованого та конклюдентного міжнародного співробітництва в межах підтримання інституту УЕО. Вирішенням подібної колізії стають транснаціональні міжнародні нормативи, що дозволяють консолідувати та наблизити вимоги двох держав в особі їх митних органів до мінімального наповнення статусної ознаки аналізованого інституту. Організація інституту УЕО відповідно до норм, встановлених Митним кодексом ЄС, створює передумови для укладення Україною з ЄС документа щодо взаємного визнання на відповідній території статусу УЕО.

На сьогоднішній день додаткової актуальності цьому питанню надає наближення України до членства в ЄС, зокрема, з огляду на підписання Угоди про асоціацію України та ЄС. Введення та застосування спрощених митних процедур по відношенню до уповноважених трейдерів відповідно до об'єктивних та недискримінаційних критеріїв є обов'язком, передбаченим статтею 76 Угоди про асоціацію, який взяла на себе Україна при підписанні Угоди про асоціацію.

Також п. 2.3.2.2. «Плану модернізації України: від кризи до економічного зростання» передбачено «Забезпечити внесення змін до Митного кодексу України в частині виконання передбачених Угодою про асоціацію України та ЄС зобов'язань України, зокрема, практичне впровадження інституту уповноваженого економічного оператора відповідно до вимог законодавства ЄС».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі теорії і практики функціонування інституту уповноважених економічних операторів, зокрема: Бережнюка І. Г., Додіна Є. В., Пашка П. В., Терещенка С. С., Хабло Г. О., Федотової І. О., Білоус-Осені Т. І. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Концепцію УЕО як практики в міжнародній торгівлі відображено у Мит-

ному кодексі України, але зміст цього поняття залишався незрозумілим, а щодо певних вимог не відповідав європейському законодавству. Певні вимоги до УЕО в Україні є надмірними та не відповідають законодавству ЄС.

Значною мірою затримка з прийняттям в Україні підзаконної нормативної бази про УЕО знаходиться в площині розробки критеріїв для недопущення спроб отримання цього статусу несумлінними компаніями. Це важливий етап імплементації статусу УЕО, оскільки одного лише затвердження норм, ідентичних тим, що діють у європейському законодавстві, може виявитися недостатньо для ефективного захисту бюджету від посягань з боку окремих операторів ринку.

Втілення концепції уповноваженого економічного оператора в національне законодавство однією державою не означає автоматичного визнання нею правозастосовних положень щодо уповноваженого економічного оператора, які прийнято іншою державою. Вибір спрощень та їх межі, підстави та процедура набуття статусу, критерії для окреслення можливих кандидатів, вид та дія сертифікату уповноваженого економічного оператора, правовий статус тощо – усі ці положення встановлюються конкретною державою в залежності від сукупності різного роду підстав. Всі ці обставини потребують укладення угод про взаємне визнання статусу уповноваженого економічного оператора. У зв'язку з цим держави, дотримуючись певних єдиних стандартів, створюють в перспективі базу для ведення переговорів про взаємне визнання УЕО.

Метою цієї статті є вивчення та систематизація методичних засад взаємного визнання національних програм уповноважених економічних операторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних завдань сприяння успішному застосуванню Рамкових стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі, зокрема з точки зору країн, що розвиваються, є забезпечення взаємного визнання УЕО, сертифікованих різними митними адміністраціями. У більш довгостроковій перспективі взаємне визнання статусу УЕО буде мати найважливіше значення для забезпечення того, щоб оператори, які відповідають критеріям, встановленим Рамковими стандартами забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі, і отримали статус УЕО в своїй країні, могли користуватися реальними вигодами і брати участь у міжнародній торгівлі на рівних умовах у всіх країнах угоди, виходячи з принципів GATS (Генеральна угода про торгівлю послугами).

Загальною метою торгівлі і адміністрацій, що беруть участь в міжнародному переміщенні товарів є досягнення максимально можливого рівня безпеки на всьому ланцюгу поставок продукції. Але як можна досягти цієї мети? Рішенням можуть бути наступні варіанти: партнер-

ство в формі постійного діалогу між митними адміністраціями і суб'єктами торгівлі; поняття партнерських програм, як концепції УЕО, програма С-ТРАТ в США і аналогічні програми партнерства в інших країнах.

У всьому світі загрози через тероризм і міжнародну організовану злочинність зростають. Тому важливо сформулювати глобальну відповідь на ці виклики. Варто відзначити, що безпека ланцюга поставок може бути збільшена тільки якщо переважна більшість держав застосують заходи безпеки і передбачають взаємне визнання їх концепцій і програм. Це взаємне визнання повинне здійснюватися через укладання міжнародних угод. Тільки системи, які визнані обоюдно можуть сприяти убезпеченню міжнародного ланцюга поставок. Взаємне визнання програм УЕО передбачено у стандартах ВМО. Так, Рамковими стандартами забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі (SAFE Framework) митним адміністраціям рекомендується розвивати партнерські відносини з бізнесом і між собою для забезпечення безпеки і сприяння торгівлі. Крім того, ВМО закликає митні адміністрації працювати один з одним, щоб розробити механізми взаємного визнання УЕО. Відповідно до визначення ВМО в SAFE Framework, взаємне визнання (mutual recognition) є концепцією, згідно з якою дії або рішення, прийняті або дозволені певною митною адміністрацією, визнані і прийняті іншою митною адміністрацією. Документ, який формалізує цю дію чи рішення, як правило, називають «Угода про взаємне визнання» (Mutual Recognition Arrangement). Відповідно до Рамкових Стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі *взаємне визнання* УЕО є механізмом, розробленим митними адміністраціями для підтвердження відповідності та авторизації УЕО, а також результатів митного контролю та іншими механізмами, які можуть застосовуватися з метою усунення або скорочення надмірності або дублювання при підтвердженні відповідності та авторизації УЕО.

Незважаючи на те, що принципи Рамкових Стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі застосовує у своїй країні кожна договірною стороною, реального механізму їх обов'язкового дотримання на міжнародному рівні на даний момент не існує. Зокрема, якщо будь-яка держава вирішить реалізувати програми акредитації економічних операторів (зокрема УЕО), взаємне визнання цих операторів не передбачено. Це означає, що торговельна компанія, що є уповноваженим оператором в одній державі, не вважатиметься такою в інших державах. Оскільки умов взаємного визнання немає, економічним операторам доведеться проходити процедури акредитації в усіх країнах, де вони здійснюють свій бізнес. Отже, автоматичного взаємного визнання не існує, застосування Рамкових Стандартів забез-

печення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі, включаючи УЕО, вимагає як мінімум двосторонніх угод між торговими партнерами.

Кожна країна, яка впровадила або збирається запровадити програму УЕО прагне укласти угоди про взаємне визнання з її основними торговими партнерами. Тільки у разі взаємного визнання, зазначені системи здатні забезпечити безпеку всього ланцюга поставок товарів, створивши при цьому необхідні умови для зменшення адміністративного тиску при здійсненні зовнішньоторговельних операцій. Отже, забезпечення взаємного визнання УЕО сертифікованих митними адміністраціями різних країн виступає одним із основних завдань, що стоїть на шляху успішного застосування Рамкових Стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі.

За відсутності глобальної системи взаємного визнання статусу УЕО учасники торгівлі низки держав можуть опинитися у несприятливому становищі з точки зору конкуренції, причому це може бути ще більш яскраво виражено при збільшенні протекціоністського тиску, який вже посилюється в багатьох державах в результаті уповільнення зростання у світовій економіці. Зауважимо, що хоча в останні роки і намітилась тенденція до певного покращення щодо вирішення питання взаємного визнання, але цей процес відбувається досить повільно.

У Рамкових Стандартах забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі визначені деякі загальні орієнтири для розробки угод про взаємне визнання, але для створення глобальної системи взаємного визнання статусу УЕО потрібен певний час. Отже, варто відмітити, що за аналогією з поступовим, поетапним підходом, запропонованим для впровадження Рамкових Стандартів, такі ж очікування можна покладати на застосування принципу взаємного визнання митних систем контролю в рамках програм партнерства. В даний час розробляються двосторонні, субрегіональні і регіональні ініціативи, які закладають основу для такої глобальної системи взаємного визнання УЕО.

Представники приватного сектора відзначають, що взаємне визнання є найважливішою мірою щодо спрощення процедур торгівлі. Вони вважають, що можна уникнути витрат на перевірку і повторне підтвердження відповідності, якщо дві або декілька держав домовляться про взаємне визнання програм УЕО.

Кінцевою метою в даному процесі є підписання багатосторонньої угоди про взаємне визнання для недопущення створення нових бар'єрів в торгівлі. Однак протягом найближчого часу, найвірогідніше, укладатимуться саме двосторонні угоди про взаємне визнання. З метою максимізації переваг і вигод від таких угод ВМО розробила «Керівництво з розробки угоди/договору про взаємне визнання» (Guidelines for

developing a mutual recognition arrangement), щоб допомогти країнам розробити і реалізувати такі програми.

Для реалізації Угоди про взаємне визнання можуть бути використані різні підходи, проте всі держави-члени ВМО визнали важливість структурованого і логічного підходів. Для того щоб спростити цей процес створюють дорожні карти, які не тільки визначають конкретні цілі, які повинні бути досягнуті під час роботи, але й можуть слугувати в якості проміжної доповіді для партнерів, що свідчить про можливі неврегульовані завдання, які можна вирішити ще під час переговорів і відряджень на місця.

Грунтуючись на досвіді і текстах відповідних документів митних адміністрацій держав, які вже підписали угоди про взаємне визнання, визначено наступні елементи та інформацію яка рекомендована для включення до текстів угод.

Елемент 1: Відповідальні/уповноважені

- У цьому розділі слід чітко зазначити назви двох митних адміністрацій, які безпосередньо реалізовуватимуть угоди.

- Якщо процес сертифікації УЕО або його частини/ділянки делегується визначеній стороні авторизації митної адміністрації, має бути узгодженим і стандартним механізм для його збереження, що визначений іншою стороною.

Елемент 2: Еквівалентність

- Цей розділ має містити текст, який гарантує, що будь-які запропоновані стандарти залишаються сумісними з існуючими програмами та процедурою щодо УЕО.

- Також можна зробити конкретні посилання на сумісність і відповідність програм УЕО Рамковим Стандартам забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі.

- Підтримка механізму безпеки після видачі сертифікату УЕО.

Елемент 3: Взаємне визнання

- Це найзмістовніший пункт, який включає в себе основні поняття взаємного визнання програм.

- Мають бути положення, що визначають право на проведення оцінки ризику, аж до цільових перевірок, при яких буде здійснюватись фізичний контроль вантажу.

- Варто зазначити, що, оскільки програми були визначені як сумісні, оператори в межах програми контрагента повинні розглядатися як такі, що характеризуються низьким ризиком.

- Необхідно зробити посилання на визначені вигоди, які можуть бути отримані УЕО від взаємного визнання програм УЕО та процедури, яких необхідно дотримуватися, якщо один партнер Угоди про взаємне визнання знаходить порушення, пов'язані з УЕО програмою іншої країни-партнера.

- До тексту може бути внесено можливість однієї митної адміністрації в односторонньому порядку скасувати і/або призупинити використання переваг УЕО відповідно до погоджених процедур та оперативного зв'язку з іншою митною адміністрацією.

Елемент 4: Обмін інформацією та зв'язок між учасниками

- До тексту необхідно включити своєчасне подання інформації щодо змін, які відбуваються у програмі УЕО та щодо здійснення навчальних заходів.

- Має бути визначено процедуру розгляду претензій та анулювання УЕО одним з партнерів.

- Адміністрації повинні розглянути питання про включення підпункту про обмін даними щодо безпеки ланцюга постачання й управління інформаційними ризиками, наприклад, за допомогою використання національних центрів орієнтування (таргетинг-центрів), де це доречно, або іншої інформації, та аналізу загроз митними адміністраціями в межах діяльності власних митниць.

- Якщо дві адміністрації раніше підписали відповідні угоди щодо обміну інформацією, то слід включити посилання, визначити послідовність обміну інформацією за угодою. Якщо такого не існує, адміністраціям необхідно конкретно визначити, які типи інформації повинні надаватись і як вони мають використовуватись.

Елемент 5: Майбутній розвиток програм

- програми УЕО переглядаються, удосконалюються, і, отже, варто зосередити увагу на деяких елементах, які можуть стати основою для взаємного співробітництва.

- У тексті необхідно зробити посилання на потенційні майбутні вигоди від взаємного визнання, які в даний час недоступні, але можуть стати реальними для використання за умови майбутнього розширення програми.

Елемент 6: Зміни та консультації

- Слід згадати, що угода про взаємне визнання може бути змінена за згодою обох учасників.

Елемент 7: Реалізація Угоди

- Цей розділ може включати посилання на те, що положення угоди про взаємне визнання створює чи не створює юридичних зобов'язань, зобов'язань за міжнародним або національним законодавством, права або привілеї.

- У тексті також може бути зазначено, що угода про взаємне визнання не обмежує співпрацю і допомогу, пов'язану з іншими положеннями міжнародних угод, договорів та внутрішнього законодавства і практики.

Елемент 8: Початок і припинення/Припинення

- Повинен включати в себе положення щодо набрання чинності (як правило, з моменту його підписання, хоча партнери можуть обрати інші терміни), щодо процедури призупинення, припинення або розірвання Угоди [1]

Взаємне визнання статусу УЕО хоча і носить зазвичай двосторонній характер, однак дозволяє модернізувати безпеку ланцюга поставок, одночасно сприяючи спрощенню процедур торгівлі та модернізації митних адміністрацій у всьому світі, щоб підтримувати або розвивати націо-

нальну конкурентоспроможність у міжнародній торгівлі. Саме взаємне визнання статусу УЕО або аналогічних йому програм у різних країнах дозволить економічним агентам отримати глобальне визнання в якості безпечного і надійного бізнес-партнера, скоротити час і витрати на отримання товарів, звільнить від певних вимог щодо подання даних у деклараціях.

Виходом із ситуації може бути також введення та адаптація Рамкових Стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі через додаткові додатки з безпеки та автоматизації до Конвенції МДП, тому що конвенційні норми є обов'язковими [2].

Є два різних типи взаємного визнання:

- одна митна адміністрація визнає статус УЕО, наданий в іншій країні: метою взаємного визнання статусу УЕО або його еквіваленту є те, що одна митна адміністрація визнає результати перевірки і авторизації УЕО, видані в рамках іншої програми і погоджується з тим, щоб забезпечити істотні, порівнянні і, де це можливо, взаємні вигоди/спрощення, до взаємно визнаних УЕО. В даний час тільки УЕО, які відповідають критеріям безпеки будуть визнані і отримувати пільги в рамках взаємного визнання;

- одна митна адміністрація визнає стандарти митного контролю безпеки, оцінки ризиків та результатів контролю іншої країни: метою взаємного визнання стандартів митної безпеки, контролю і результатів контролю є те, що дві митні адміністрації визнають взаємно стандарти безпеки митного контролю, і результати управління, здійснюваними іншою митною адміністрацією, отже, уникаючи відповідних заходів, дублювання тощо. Це сформує передумови збереження рівня безпеки та безперервності міжнародної торгівлі [3].

Міжнародна торгова палата розробила рекомендації про взаємне визнання, в яких перераховані рекомендовані ключові положення угоди про взаємне визнання, які позитивним чином позначаться на торгівлі:

- партнер ланцюга поставок, визнаний в якості УЕО митною адміністрацією, який є учасником мережі, не підлягає численним перевіркам свого статусу іншими митними адміністраціями мережі чи іншими УЕО;

- партнери ланцюга поставок будуть мати можливість звернутися за статусом УЕО у власній країні-учасниці;

- партнеру ланцюга поставок, визнаному в якості УЕО митною адміністрацією, який бере участь в мережі, надаватимуться привілеї та вигоди за програмою усіма митними адміністраціями у мережі, в тому числі і тими, які тільки впроваджують дану програму.

Взаємне визнання програм УЕО є однією з основних цілей Рамкових стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі, і для багатьох адміністрацій є важливим моментом, який сприяє фінансуванню початку роботи. Поступово програми з взаєм-

ного визнання впроваджуються, однак варто відзначити, що повномасштабна програма УЕО, а не пілотний проект, повинна функціонувати до розгляду питання про взаємне визнання.

ВМО рекомендує поетапний підхід до взаємного визнання статусу УЕО (MRA). Процедури для сприяння є унікальними, мають відповідати політиці та умовам кожної держави, однак, зазвичай цей процес полягає у наступному:

фаза 1 – визначення еквівалентності програм, спільне порівняння критеріїв УЕО двох країн;

фаза 2 – спільне відвідування і здійснення перевірки;

фаза 3 – якщо митні адміністрації погодились, що програми УЕО еквівалентні, відбувається обговорення операційних процесів, включаючи переваги та обмін інформацією, обмін передовим досвідом;

фаза 4 – підписання главами двох митних адміністрацій угоди про взаємне визнання та розробка оперативних процедур для реалізації угоди про взаємне визнання.

У контексті Рамкових стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі, взаємне визнання відноситься до трьох конкретних сфер:

- опора 2, Стандарт 3 – *Дозвіл/авторизація*: митні адміністрації повинні домовитися про взаємне визнання статусу УЕО.

- опора 1, Стандарт 6 – *Попередня електронна інформація*: Економічні оператори повинні також отримати вигоду від взаємного визнання сертифікатів, що дозволить йому подати всі електронні повідомлення в ті митні адміністрації, які погодились визнати цей сертифікат.

- опора 1, Стандарт 7 – *Цільовий відбір і комунікація*: митні адміністрації повинні передбачити можливість спільного цільового відбору та перевірок, використання стандартних наборів критеріїв та спільних комунікацій та/або інформації про механізми обміну; ці елементи допоможуть у подальшому розвитку системи взаємного визнання контролю.

Рамковими стандартами забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі також встановлені вимоги взаємного визнання статусу УЕО, зокрема:

- пріоритетність створення спільного партнерства, тобто сторони визначили бажання побудувати взаємовигідну співпрацю;

- партнерами є держави-члени ВМО, що приєдналися до Рамкових стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі, для того, щоб програми УЕО були сумісні з ними та відповідали їх стандартам та принципам (зокрема системі автоматизованого управління ризиками та можливостям отримання попередньої інформації про вантажі в електронному вигляді);

- партнерські програми є прозорими та оприлюднені;

- розуміння фактичних процедур митного очищення в державі-партнері для того, щоб забезпечити застосування стандартів в єдиний спосіб митними адміністраціями держав-партнерів;

- видання та використання законодавства, що дозволяє взаємне визнання;

- спільні положення із захисту даних;

- визнання можливо тільки при наявності єдиних критеріїв/стандартів оцінки підприємств (позитивна історія дотримання митного законодавства; використання системи обліку і звітності, яка дозволяє здійснювати митний контроль; здатність виконувати фінансові зобов'язання; забезпечення попередження і виявлення порушень законодавства (система охорони і забезпечення безпеки)), зокрема важливим є зіставлення систем регулювання інституту УЕО, зокрема питань подання заяв, їх розгляду, ухвалення рішень про надання статусу УЕО і подальшого контролю за діяльністю УЕО;

- взаємному визнанню підлягає тільки УЕО, який відповідає критеріям безпеки (щодо вантажу, перевезення, приміщень, персоналу, торгових партнерів тощо).

Поряд з цим, проблемними питаннями в процесі взаємного визнання є питання захисту даних (які можуть бути подолані за допомогою УЕО, які самі погоджуються, щоб їх дані використовувалися митною адміністрацією країни-MRA); функціонування різних систем в митних адміністраціях, які використовуються кожною зі сторін MRA, що призводить до неможливості ефективного обміну інформацією. Це може бути наслідком декількох чинників:

- несумісні формати файлів;
- використання різних наборів символів, які відображають певну мову і тип-символи;
- різні (несумісні) системи ІКТ;
- обмежений час і ресурси для вирішення проблем обміну даними;
- різний ступінь реалізації програм УЕО і відмінності в поданих даних.

Так, враховуючи відмінності в ідентифікації УЕО в США (ідентифікаційні номери виробника (MIDS)) та ЄС (EORI), США створили онлайн-портал для УЕО ЄС, де можна зареєструватися з використанням EORI посилання, тим самим гарантуючи, що вони можуть бути ідентифіковані за американською системою [4].

Незважаючи на особливості, які безсумнівно існують в кожній країні, можна зробити однозначні висновки про те, що генеральна лінія розвитку УЕО в цілому єдина. Більш того, основні економіки світу розглядають УЕО як основу спрощення митних процедур і, найголовніше, як основу, що забезпечує безпеку торгівлі як для суб'єктів господарювання, так і для держави.

Взаємне визнання має на увазі, що УЕО однієї держави визнаються в якості УЕО і в державі-партнері без додаткової перевірки. Однак якщо подивитися на взаємне визнання з точки

зору законодавства інших країн, що передбачає присвоєння статусу УЕО перевізникам, брокерам, власникам складів, відправникам/одержувачам, а також спрощення митного контролю для УЕО, то взаємне визнання значно полегшує формування «уповноважених ланцюжків» при постачанні товарів. Митниця країни призначення розглядає товари, що надходять на адресу свого УЕО (в деяких випадках – і не тільки на адресу УЕО) від відправника, що має статус УЕО в країні відправлення, як товари зі значно меншим ризиком [5].

Будучи угодою про співпрацю між митними службами, угода про взаємне визнання УЕО зазвичай не створює юридичні права або обов'язки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, взаємне визнання українських УЕО вимагає: вдосконалення вимог і умов надання статусу УЕО, узгодження програми УЕО з країнами-торговельними партнерами, особливо з країнами ЄС в рамках дії ЗВТ, розробки єдиної процедури авторизації і надання статусу УЕО митними службами держав-партнерів.

На підставі викладеного можна зробити висновок, що взаємне визнання УЕО не тільки створить умови для розвитку торгівлі, а й за рахунок підвищення рівня її безпеки дозволить зробити відносини між Україною і ЄС більш довірливими і менш схильними до політичних

коливань. Це в свою чергу створить необхідні передумови для розвитку співпраці України і ЄС на концептуально інших засадах, аналогічних тим, які існують у відносинах ЄС з Японією і США, що характеризуються високим рівнем взаємної довіри і заснованого на ньому довгострокового, конструктивного і взаємовигідної взаємодії на паритетних засадах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Guidelines for developing a mutual recognition arrangement / Agreement // WCO SAFE Package / MRA Guidelines / 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/~/_media/29AC477114AC4D1C91356F6F40758625.ashx
2. Последствия применения Рамочных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной таможенной организации для Конвенции МДП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/bcf/wp30/documents/ECE-TRANS-WP30-2010-8r.pdf>
3. Authorised economic operators: guidelines approved by the CCC-GEN (AEO subsection) on 11 June 2014, 81 p.
4. Authorised economic operator & mutual recognition agreement study for the royal thai customs / Dr. Juha Hintsa Cross-border Research Association & HEC University of Lausanne, Switzerland, 31.12.2013 – 138 p.
5. Некрасов Д.В. Административно-правовой статус уполномоченного экономического оператора. – Москва, 2013. – 234 с.

УДК 339.924:339.542:338.432

Саконова Т.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія*

Федірець О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія*

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ РИНОК ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ОРІЄНТИР ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

UKRAINE INTEGRATION IN WORLD MARKET AS STRATEGIC REFERENCE-POINT OF AGRARIAN ENTERPRISES' FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз основних перспектив українських аграрних формувань у світовий ринок. Визначено вплив інтеграції на економічну ефективність у сучасному товарному господарстві. Визначено переваги для успішної інтеграції в систему світового аграрного ринку. Охарактеризовано основні напрями підтримки аграрного сектора реалізовані урядом України. Визначено основні умови використання переваг підписання Угоди про асоціацію України з ЄС для вітчизняних виробників.

Ключові слова: інтеграція, світовий аграрний ринок, експорт, державна підтримка, аграрний бізнес.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ основных перспектив украинских аграрных формирований в мировой рынок. Определено влияние интеграции на экономическую эффективность в современном товарном хозяйстве. Идентифицированы преимущества для успешной интеграции в систему мирового аграрного рынка. Охарактеризованы основные направления поддержки аграрного сектора реализованы правительством Украины. Очерчены основные условия использования преимуществ подписания Соглашения об ассоциации Украины с ЕС для отечественных производителей.

Ключевые слова: интеграция, мировой аграрный рынок, экспорт, государственная поддержка, аграрный бизнес.

ANNOTATION

In article the conducted basic prospects' analysis of the Ukrainian agrarian forming is in a world market. Certain influence of integration is on economic efficiency in a modern commodity economy. The identified advantages are for successful integration in the system of world agrarian market. Describe basic directions of support agrarian sector realized by the Ukraine government. Outline basic terms of taking advantage of Agreement about Association Ukraine EU for domestic producers.

Keywords: integration, world agrarian market, export, state support, agrarian business.

Постановка проблеми. На сьогодні ключовим елементом розвитку світової економіки є міжнародна економічна інтеграція. Відповідно збільшення обсягів реалізації товарів і послуг та розширення їх асортименту, підвищення ефективності господарської діяльності є головними цілями цього процесу. Зважаючи на перспективи досягнення зазначеного вітчизняними аграрними формуваннями, необхідність інтеграції України у світове господарство на сьогодні є нагальною потребою. При цьому актуальною проблемою, що стоїть на цей час перед

виробниками сільськогосподарської продукції, є обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності національної економіки і завоювання власних позицій на міжнародному ринку.

Для реалізації такого складного завдання в сучасних умовах надзвичайно гострою стоїть потреба в розробці на державному рівні чіткої тактики та стратегії входження вітчизняних підприємств на світові ринки. Тому одним із ключових чинників інтеграції України до світового господарства є створення механізму підтримки експорту шляхом підвищення можливостей вітчизняних підприємств виготовляти та реалізовувати продукцію, яка відповідає вимогам світового ринку за ціною, якістю і рівнем сервісу. Україна має достатні трудові та природні ресурси, сировинну базу, відповідні виробничі потужності для того, щоб зайняти чільне місце у світовому господарстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній літературі питанням інтеграції українського агросектора у світове господарство та дослідженням її впливу на економічну ефективність аграрних формувань приділяється увага таких провідних економістів, як О. Бородіна, А. Вдовиченко, В. Нагайник, Б. Пасхавер, О. Шпикуляк, В. Юрчишин, але окремі теоретичні та практичні аспекти проблеми потребують ґрунтовного опрацювання.

Мета статті – аналіз основних перспектив українських аграрних формувань у світовий ринок та визначення впливу інтеграції на економічну ефективність у сучасному товарному господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головне завдання, що стоїть перед підприємствами аграрного сектора економіки в межах інтеграції України у світовий аграрний ринок, – це зростання якісного сільськогосподарського виробництва, надійне забезпечення країни харчовими продуктами та сільськогосподарською сировиною, об'єднання зусиль усіх галузей комплексу для одержання економічно та соці-

ально бажаних кінцевих результатів. Наразі виникає необхідність подолання економічної кризи, яка охопила й аграрну сферу України, пов'язаної, насамперед, політичними та соціальними негативними зрушеннями в країні та світі, з наявністю державного монополізму і недостатнім розвитком досконалої конкуренції.

Вітчизняне сільське господарство кардинально відрізняється від закордонного (маємо на увазі розвинені країни). Іноземний досвід ведення агробізнесу характеризується:

- по-перше, значно меншою часткою аграрного виробництва в ВВП країни, а отже, меншою залежністю від галузі сільського господарства (в Україні (станом на 2015 рік) частка становить 10,4%, у Німеччині – близько 1,0%, у США – 2,0, у Франції – близько 4,0%, у Польщі – 6,0%) [1–5];

- по-друге, більша підтримка державою аграрного сектора порівняно з Україною, оскільки відбувається у межах чітко сформованої стратегії розвитку галузі;

- по-третє, відсутність гострих соціальних проблем у сільській місцевості, на відміну від вітчизняних реалій. 2–3% населення, що працює в сільському господарстві й аграрному секторі, забезпечують продовольством внутрішнє споживання, і роблять свої держави великими експортерами в тих або інших сегментах світового продовольчого ринку. Працівники-аграрії суттєво відрізняються від звичного нам аграрника: керівник має визначений стратегічний та оперативний план розвитку, автоматизоване та механізоване виробництво, колектив, який має чіткі мотиваційні установки, дотримується правил дисципліни праці тощо. Найбільше заохочується – креативний, нестандартний та інноваційний підхід до вирішення виникаючих проблем. Ці ознаки ефективного господарського процесу зумовлюють продукування конкурентоспроможного продукту (як якісних позицій, так і цінових);

- по-четверте, наявність переваг, які надає НТП, результати якого широко та перманентно застосовуються у виробництві та управлінні. Провідні світові аграрні виробники розуміють необхідність і важливість зменшення часового лагу введення інновацій у господарську діяльність. Неефективне використання ресурсів і низький технологічний рівень виробництва – це ознаки вітчизняного аграрного виробництва;

- по-п'яте, спрямованість на випуск та реалізацію готової продукції, на відміну від вітчизняної сировинної орієнтації.

При цьому Україна має переваги для успішної інтеграції в систему світового аграрного ринку, зокрема:

- 1) досить високий рівень розвитку науки;

- 2) географічний, транспортний та ресурсний пріоритети;

- 3) працелюбність як одна з рис менталітету українців та досить висока кваліфікація виробничого персоналу;

- 4) дешевизна робочої сили;

- 5) сприятливий природно-кліматичний потенціал регіонів;

- 6) зміна соціальних моделей (збільшення «інтенсивності», «ритму» життя та популяризація «здорового стилю життя» зумовлює необхідність задоволення попиту в екопродукції, вже готової для споживання).

Значна частина аграрного бізнесу, наприклад, європейських країн, зосереджена в руках фермерських господарств. В Україні ж експортний потенціал формують головним чином особливо великі господарські структури холдингового типу. За літературними даними, їх діяльність у західному регіоні охоплює більше третини, а в південних, окремих східних і центральних областях – понад 60% земель [6]. Зрозуміло, що такі формування мають багато переваг, які, зокрема, полягають у значно більшій можливості залучення інвестицій для розвитку сільського господарства; формуванні великих товарних партій однорідної продукції, виведенні їх на віддалені, в тому числі іноземні ринки, оминаючи місцеві монополістичні посередницькі організації; зниженні собівартості продукції за рахунок ефекту масштабу; використанні кваліфікованих фахівців. Використовуючи земельні угіддя площею 10–40 тис. га, такі організації виробляють обмежену за асортиментом спрямовану на експорт продукцію: зерно (озима пшениця, кукурудза, ячмінь), соя, насіння ріпаку і соняшнику. Вони перетворюють сільське господарство України в сировинний придаток високорозвинених країн [7].

Середній розмір американської ферми становить 175 га, а найбільші господарства обробляють 1,0–1,5 тис. га; у Франції ці показники становлять відповідно 50 і 200 га. У нових землях ФРН, за останніми даними, середній розмір фермерського господарства становить 63 га, кооперативу – 1,4 тис. га. За вітчизняними мірками – це невеликі господарства [7]. Масштабна присутність на світових ринках та забезпечення високої конкурентоспроможності досягається двома шляхами, що відрізняються від української практики. Перший – це ефективна підтримка формування рівноцінних з іншими галузями умов відтворення в усіх господарствах, незалежно від розмірів, другий – сприяння об'єднанню фермерів на некомерційних засадах як для організації спільного виробництва, так і для просування продукції на ринок.

З огляду на вищезазначене, вважаємо за доцільне вказати на той факт, що українські малі та середні за розміром аграрні підприємства можуть успішно експортувати власну продукцію. Для цього, крім врахування світового досвіду, необхідно забезпечити відповідну якість продукції (в нашій державі, зокрема, європейські принципи на рівні законодавства впровадженні на 30–40%. Але українські підприємства індивідуально працюють над впровадженням європейських стандартів якості

та безпечності своєї продукції) [8] та постійну наявність її; конкурентну ціну, реалізуючи ці вимоги через відповідний рівень інноваційності (як продукту, так виробничого та менеджерського процесу); високий рівень орієнтації на споживача (для цього, в першу чергу, необхідно визначити ключові іноземні ринки для обраного експортного товару; бути готовим адаптувати товар та/або упаковку для кращого задоволення потреб іноземних ринків).

Таким чином, окреслюючи перспективи інтеграції України у світовий аграрний ринок, треба орієнтуватися на його конкурентні переваги на ринках продовольства, бо відомо, що світовий попит на аграрну продукцію буде зростати. Насамперед доцільною буде пропозиція необхідності підвищення ефективності державної підтримки аграрного сектора економіки з метою формування сприятливих умов для реалізації потенціалу його зростання, зміцнення матеріально-технічної бази, а також здобуття конкурентних переваг на світових ринках. Зокрема, підтримка має спрямовуватися також у напрямі малих форм господарювання в сільському господарстві (особливо щодо активізації кооперативних процесів).

Щодо фермерських господарств, то на сьогодні в Україні на сьогодні діють понад 40 тисяч таких господарств, які вирощують овочі, фрукти, інші сільськогосподарські культури, виробляють молоко, м'ясо, – по суті, все, що відповідає потребам ринку. Разом з агробізнесом середнього рівня вони забезпечують продовольчу безпеку країни, дають роботу тисячам працівників [9].

Державна підтримка сільського господарства в Україні реалізується на цей час через запроваджені податкових змін. Агровиробники в цілому не проти податкових змін, але вони не згодні з тим, як ці зміни приймаються і впроваджуються. Не можливо другий рік поспіль приймати кардинальні зміни в оподаткуванні й ухвалювати їх через 6 днів. У цілому для нормального функціонування будь-якого бізнесу дуже важлива стабільність і передбачуваність податкового законодавства, можливість планування податкових витрат і платежів.

Основні моменти, запроваджені урядом:

- відміна спецрежиму ПДВ для аграріїв. Згідно з новими умовами в рослинництві 85% ПДВ має оплачуватися до бюджету, а 15% залишатися виробникові, у молочному скотарстві діє пропорція 20:80, а для виробників іншої продукції тваринництва, крім продукції ВРХ, діє пропорція 50:50;

- збереження єдиного податку 4-ї групи (до 2015 року – фіксований сільськогосподарський податок), але з підвищеними ставками податку. Це порівняно з 2014 роком підвищення приблизно в 40 раз. У 2015-му – підвищення було в 21 раз. Тобто в 2014 році це було 6 грн/га, в 2015 – 120–130 грн/га, в 2016 – буде 216 грн/га.

Але сільгоспвиробники розуміють: якщо не буде цього податку, сільські ради залишаться без бюджетів, оскільки сільські бюджети формуються переважно за допомогою єдиного податку. За умови його відміни громади взагалі б не отримували або отримували б мізерні кошти для власних потреб. А найголовніше – ідея децентралізації для села, яка була запропонована, була б знищена;

- залишилася норма, відповідно до якої за будівлі й споруди не платиться податок на нерухомість.

Відміна спецрежиму автоматично викликає підвищення цін на сільгосппродукцію на внутрішньому ринку, забезпечує підтримку «обраних» експортерів і боляче б'є по внутрішньому сільгоспринку. Тому уряду потрібно замислитися над системою дотування вже у цьому році, в першу чергу, для тваринництва. Хоча, відповідно до угоди про СОТ, ми обмежені цифрою у 3 млрд грн. Враховуючи вимоги СОТ та корупційний фактор прямої бюджетної підтримки, однозначно необхідне вдосконалення механізму непрямой державної підтримки АПК, оскільки успішне функціонування на зовнішньому ринку має бути забезпечене ефективною діяльністю в середині країни: експортна діяльність та діяльність на внутрішньому ринку має бути збалансовано розвиненою.

Щоб скористатися перевагами підписання Угоди про асоціацію України з ЄС, необхідно, щоб товар мав українське походження. Угода дає можливість самостійно декларувати походження товару, якщо вартість партії не перевищує 6 000 євро. Також введено статус «уповноваженого експортера», який дає експортеру змогу підтверджувати походження будь-якої партії товару, незалежно від її вартості, без звернення до митних органів за сертифікатом походження EUR 1. Крім того, для більшості сільськогосподарських товарів і харчових продуктів необхідне надання гігієнічного сертифіката (сертифіката здоров'я), який підтверджує, що товар відповідає вимогам ЄС.

Зокрема, потребує висвітлення стаття видатків у держбюджеті-2016 щодо здешевлення кредитів для сільськогосподарських товаровиробників. А це – 300 млн грн. Яким чином і через які банки буде проводитися кредитування? Потрібно вимагати публічності в реалізації цього питання. Не забуваймо, що вимогами СОТ передбачено суму дотацій на АПК, що не перевищує 3 млрд грн. У держбюджеті-2016 намічено лише 1,5 млрд грн на держпідтримку аграріїв, тобто половину. Варто внести відповідні зміни до чинного бюджету й передбачити не 300 млн грн на компенсацію за кредитами, а 1,8 млрд грн у цілому. Таким чином, ми простимулюємо і банківський сектор за рахунок росту ділової активності аграріїв, а також забезпечимо фінансовими ресурсами фермерів для посівної кампанії чи збору урожаю.

Підтримка аграрного бізнесу у зазначеному напрямі, на наш погляд, дасть змогу не лише забезпечити можливість інтеграції у світовий аграрний ринок, а й забезпечити Україні продовольчу незалежність, раціональне використання земельних угідь, загальну соціально-економічну стабільність.

Висновки. Отже, для подальшої інтеграції у світовий економічний простір в Україні слід проводити внутрішні реформи, які сприятимуть покращенню її іміджу на міжнародній арені. Завдяки чому наша країна зможе стати рівноправним членом міжнародних економічних відносин і займе належне місце в глобальній економіці, але лише за умови реалізації ряду заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку. Зважаючи на це, зовнішня та регіональна політика держави, а також стратегія зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів господарювання мають бути спрямовані на посилення позицій України в системі міжнародного поділу праці; підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств та розширення ринків збуту; покращення структури експорту; досягнення стійкого економічного зростання, а отже, підвищення добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна ввійшла в топ 10 залежних від аграріїв європейських країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com>.
2. Економіка Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://weic.info>.
3. Господарство США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr-tur.narod.ru>.
4. Франція. Загальна характеристика господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geoknigi.com>.
5. Господарство Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr-tur.narod.ru>.
6. Пасхавер Б. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua>.
7. Вдовиченко А. Поєднання держави і бізнесу – головна умова підвищення конкурентоспроможності України в період глобалізації та фінансово-економічної кризи / А. Вдовиченко, В. Нагайник // Економіка. Управління. Інновації : електронне наукове фахове видання. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.
8. Лапа В. 250 українських агрокомпаній вийшли на ринок ЄС / Лапа В [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrofond.gov.ua>.
9. Шпикуляк О. Інститут аграрного ринку : [монографія] / О. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.

УДК 339.92:336.71(477)

Сишук А.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ВПЛИВ ПРОГРАМ МВФ НА РЕГУЛЯТОРНІ МОЖЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

INFLUENCE OF IMF PROGRAMS ON REGULATION POSSIBILITIES OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINIAN IN THE TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

В умовах економічної глобалізації взаємодія з міжнародними фінансовими організаціями є об'єктивною закономірністю і потребує спільної розробки Національним банком України (НБУ) та Урядом України комплексу заходів для приведення у відповідність до їх вимог інструментів економічного регулювання і практики банківської діяльності. Досліджуються взаємозв'язки банківської системи України та кредитних програм Міжнародного валютного фонду (МВФ) як чинника макроекономічної стабілізації національної економіки. НБУ водночас виступає посередником у відносинах між бізнесом, банківською системою і МВФ, забезпечуючи необхідні умови для їх функціонування. Від змісту умов, на яких отримуються кредити, залежить ефективність заходів у сфері грошово-кредитного регулювання, експортно-імпорتنих операцій і перспективи реалізації пріоритетів економічної політики України.

Ключові слова: НБУ, банківська система, банківська діяльність, МВФ.

АННОТАЦИЯ

В условиях экономической глобализации взаимодействие с международными финансовыми организациями является объективной закономерностью и требует совместной разработки Национальным банком Украины (НБУ) и Правительством Украины комплекса мер для приведения инструментов экономического регулирования и практики банковской деятельности в соответствие требованиям МВФ. Исследуются взаимосвязи банковской системы Украины и кредитных программ Международного валютного фонда (МВФ) как фактора макроэкономической стабилизации национальной экономики. НБУ в то же время выступает посредником в отношениях между бизнесом, банковской системой и МВФ, обеспечивая необходимые условия для их функционирования. От содержания условий кредитования зависит эффективность мер в сфере денежно-кредитного регулирования, экспортно-импортных операций и перспективы реализации приоритетов экономической политики Украины.

Ключевые слова: НБУ, банковская система, банковская деятельность, МВФ.

ANNOTATION

In the context of economic globalization, interaction with international financial institutions is an objective law and requires the joint development of the National Bank of Ukraine (NBU) and the Government of Ukraine set of measures to bring the tools of economic regulation and practice of banking activities in accordance IMF requirements. The relationships of the banking system of Ukraine and the credit programs of the International Monetary Fund (IMF) as a factor macroeconomic stabilization of the national economy are studied. NBU, at the same time, acts as an intermediary in relations between the national business, the banking system and the IMF to provide the necessary conditions for their functioning. The effectiveness of measures in the field

of monetary policy, export-import operations and prospects for implementation of the priorities of the economic policy of Ukraine are depended on the content of credit conditions.

Keywords: NBU, banking system, banking, IMF.

Постановка проблеми. Кризова ситуація в економіці України актуалізує необхідність орієнтації діяльності національної банківської системи на сприяння вітчизняному бізнесу. Для цього необхідно проаналізувати вплив кредитної підтримки МВФ та зумовлених її наданням змін в економічному середовищі України, наслідки цих змін для визначених Угодою про асоціацію України з ЄС трансформаційних процесів у національній економіці, що пов'язане, своєю чергою, з умовами імплементації acquis ЄС у банківську систему України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст та особливості взаємодії банківської системи України з міжнародними економічними організаціями глобального характеру досліджувалися такими українськими вченими, як А. Гальчинський, С. Кораблін, І. Лютий, В. Міщенко, Є. Мних, С. Яременко та ін., які розглядали їх, базуючись на досвіді країн із розвинутою ринковою економікою. Однак важливо звернути увагу на вплив нового банківського середовища, що формується, на умови подолання кризових процесів у національній економіці та її грошово-кредитній сфері, що виявилися після зміни політичної влади України на початку 2014 р.

Мета статті полягає у дослідженні процесу становлення, розвитку і суперечностей співпраці національної банківської системи та МВФ як чинника макроекономічної стабілізації та трансформації економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення завдань початкового етапу економічної трансформації і стратегія подальшої участі України в глобальних економічних процесах були визначені в Концепції економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 рр., розвинуті в положеннях Угоди про асоціацію України та ЄС 2014 р. і передбачали погли-

блення внутрішніх реформ із використанням зовнішніх джерел залучення фінансових ресурсів. Поширена практика їх мобілізації через мережу міжнародних фінансових інститутів актуалізує необхідність співпраці України з Міжнародним валютним фондом (МВФ).

Відомо, що завдання МВФ визначені у статті І Статуту цієї організації:

1. Підтримувати міжнародне співробітництво у валютній сфері за допомогою постійно діючої інституції, що забезпечить механізм для консультацій та співробітництва з міжнародних валютних проблем.

2. Сприяти розширенню та збалансованому зростанню міжнародної торгівлі; забезпечити і підтримувати високий рівень зайнятості та реального доходу; сприяти розвитку виробничих ресурсів усіх членів Фонду, що є першочерговими завданнями економічної політики.

3. Сприяти стабільності валюти, підтримувати впорядковані валютні домовленості між окремими членами Фонду, уникати конкурентного знецінення валюти.

4. Допомогати встановленню багатосторонньої системи платежів між членами Фонду та в ліквідації обмежень на іноземну валюту, які гальмують зростання світової торгівлі.

5. Забезпечувати учасників коштами Фонду під відповідні гарантії, тим самим надаючи їм можливість коригувати невідповідності їхніх платіжних балансів, не вдаючись до деструктивних заходів щодо національних чи міжнародних платіжних балансів членів Фонду [5].

Процеси розвитку міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства призвели до суттєвих змін у системі цілей та функцій МВФ. Так, перехід більшості країн до системи плаваючих валютних курсів виключає регулюючий вплив Фонду на дану сферу міжнародних валютних відносин. Зі 147 країн світу, які визнали свої зобов'язання за ст. VII його Статуту (ст. VII передбачає відміну валютних обмежень у міжнародних поточних операціях), більша частина зробила це у 1995–1999 рр., що означало нівелювання основної «системної функції» МВФ – ліквідацію обмежень у міжнародних поточних трансакціях, перехід більшості країн-членів у цій сфері до вільної конвертованості національних валют. Досягнення Фондом даної мети поставило нове завдання – регулювання валютних обмежень у сфері міжнародного руху капіталу, що призвело до появи такої функції Фонду, як гарантування платоспроможності країн – одержувачів позики в цілому. Поява нової функції МВФ зумовила внесення відповідних змін до його Статуту, а також координації цієї діяльності з іншими міжнародними організаціями (зокрема, ОЕСР та СОТ).

Новою важливою функцією Фонду в сучасних умовах є поступовий перехід від надання фінансової допомоги з метою ліквідації тимчасових дефіцитів платіжних балансів до використання

фінансових інструментів для структурної перебудови національних економік. Значне місце в його діяльності вже займає фінансування економічних програм окремих країн. Здійснюючи фінансову допомогу, МВФ установлює відповідні кількісні та якісні показники, досягнення яких повинні забезпечити уряди. Ці показники встановлюються для політики валютного курсу, внутрішнього кредиту, відсоткових ставок, бюджетного дефіциту, політики цін, лібералізації торгівлі, приватизації, податкової політики, урядових витрат, реформування фінансового сектора. Так, якщо в 1968–1977 рр. угоди стенд-бай у середньому включали до шести критеріїв виконання, то вже в 1984–1987 рр. їх кількість досягла дев'яти та більше. У 90-ті роки ці критерії поширювались на соціальну сферу, а також на сферу управління економікою в країнах – одержувачах позики. В останній сфері вимоги Фонду стосувались скасування «небажаних преференцій громадянам та організаціям», підзвітності державного сектору, прозорості фінансових операцій уряду і центрального банку.

Принципово нова функція МВФ виникла в 90-ті роки XX ст. – врегулювання національних та регіональних криз фінансових систем, нейтралізація їх поширення. Зокрема, вона виявилась у процесах урегулювання фінансових криз у Мексиці (1994–1995 рр.), Бразилії (1998–1999 рр.), Росії (1998 р.), азіатської фінансової кризи (1997–1998 рр.). Фактично Фонд виконував функцію регулятора світової фінансової системи в цілому. Складовими частинами стратегії МВФ щодо врегулювання регіональних фінансових криз у цей період стали посилення нагляду за валютно-фінансовою ситуацією в окремих країнах аж до контролю над нею, мобілізація значних та достатніх за обсягом фінансових ресурсів для вирівнювання диспропорцій, надання ефективної допомоги біднішим країнам із метою попередження фінансової кризи.

Нарешті, з 90-х років минулого та на початку XXI ст. МВФ відіграє важливу роль у ринковій трансформації країн із перехідною економікою. Надання їм фінансової допомоги передбачає виконання урядами певних зобов'язань щодо створення та розвитку ринкових відносин, інтеграції національних господарств у світову економіку [7, с. 35–36].

Хоча МВФ став важливим фактором трансформації перехідних економік, однак його стратегія щодо напрямів та засобів економічних реформ у постсоціалістичних країнах у низці випадків визнається помилковою. По-перше, допомога з боку МВФ обумовлювалась виконанням жорстких вимог у контексті «Вашингтонського консенсусу» і не враховувала специфіки країн із перехідною економікою. По-друге, політика МВФ будувалась з урахуванням особливостей країн із перехідною економікою як недиференційованого цілого, що є специфічним

об'єктом фінансування з боку міжнародних фінансових організацій. Під час розробки стабілізаційних програм за участю експертів МВФ у таких країнах до уваги брались лише їх узагальнені риси, властиві усім без винятку перехідним економікам, та недооцінювались специфічні особливості окремих країн.

По-третє, висуваючи вимоги до постсоціалістичних країн і надаючи допомогу у розробці комплексу заходів економічної політики, першочергових для виконання, МВФ виходив передусім із національних інтересів своїх провідних учасників – промислово розвинутих країн, які часто не лише не співпадали із національними інтересами постсоціалістичних країн, але й суперечили їм [1].

Саме ці засади формування політики МВФ щодо країн із перехідною економікою потребують перегляду. Політику Фонду надалі слід будувати диференційовано, з урахуванням специфіки кожної окремої країни, а не лише з позицій розгляду трансформаційних економік як гомогенного цілого. Засобом реалізації нового підходу може стати залучення до роботи над конкретними програмами експертів із перехідних економік, які досконало володіють ситуацією у своїй країні на відміну від спеціалістів МВФ.

Однак лише індивідуальний підхід неспроможний буде вирішити назрілі проблеми співпраці з Фондом, якщо він і надалі залишатиметься механізмом проведення інтересів промислово розвинених країн. Таку ситуацію слід змінювати разом із системою заходів із реформування управління міжнародними фінансовими організаціями та механізму їх взаємодії з окремими країнами-учасницями.

На думку низки експертів, подальша можлива участь МВФ у регулюванні глобальної фінансової системи, у тому числі її сегмента, представленого транзитивними економіками, може полягати у такому:

- Фонд має надавати кредити на преференційних умовах країнам, які зробили реальні кроки для зменшення своєї вразливості до криз, і давати оцінку цим крокам;

- МВФ не повинен підтримувати фіксовані обмінні курси в «нових» економіках і виділяти кошти на їх підтримку;

- для зменшення морального ризику на випадок кризи МВФ не повинен надавати у кризовій ситуації додаткове фінансування. Спеціальні кредитні лінії варто відкривати лише в тому разі, якщо причиною кризи є зовнішні стосовно певної країни фактори;

- МВФ потрібно спрямувати зусилля на фінансову, монетарну політику і нагляд за фінансовим сектором, утримуючись від рекомендацій щодо структурних реформ та ін. Як зазначалося дослідниками сучасних глобальних фінансових явищ, необхідна новітня логістика функціональної діяльності всіх складників даного процесу з урахуванням не лише пози-

тивних, а переважно очікуваних негативних сторін фінансової глобалізації [2, с. 247].

Нині фінансова допомога Україні з боку МВФ надається у трьох основних формах:

- за програмою системної трансформаційної позики (STF) для підтримки платіжного балансу;

- за програмою Stand by для підтримки курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу;

- за програмою розширеного фінансування (EFF) для сприяння економічній стабілізації.

У 1998–2002 рр. Україна співпрацювала з Фондом у рамках Програми розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), яка передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд. дол. США. У рамках Програми EFF Україна отримала 1.193,0 млн. СПЗ (1.591,0 млн. дол. США.), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України.

Протягом 2002–2008 рр. формат співробітництва України з МВФ відбувався на безкредитній основі, у рамках річної програми «попереджувальний стенд-бай», яка надавала теоретичну можливість отримання нових кредитів МВФ у сумі, еквівалентній 411,6 млн. СПЗ (30% квоти України), у випадку погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни.

2005–2008 рр. були позначені співробітництвом України з МВФ у сфері технічної допомоги з орієнтацією на безкредитні стосунки з МВФ, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямками світових фінансових та інвестиційних потоків та поглиблення координації у сфері валютної політики.

У 2008–2013 рр. в умовах світової фінансової кризи Україна подала заявку на отримання нової програми співробітництва Stand by. 5 листопада 2008 р. Рада директорів МВФ ухвалила надання дворічної програми загальним обсягом у 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд. СПЗ (приблизно 16,4 млрд. дол. США). 3 млрд. СПЗ були в терміново зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України.

Після приходу до влади в Україні нового уряду (2014 р.) МВФ ухвалив надання Україні нової позики Stand by обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд. СПЗ). У рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд. дол. США (2,058 млрд. СПЗ) та 1,3 млрд. дол. США (914,7 млн. СПЗ), але влітку 2014 р. макроекономічні показники, закладені в програму, було відкориговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи на тлі російської агресії на сході країни. На запит українського уряду в березні 2015 р. МВФ ухвалив заміну програми Stand by на нову чотирирічну програму «Механізм розширеного фінансування» (Extended Fund Facility) [3].

Як зазначається в офіційних документах України, співробітництво з міжнародними фінансовими інституціями повинне базуватись на стратегічних пріоритетах національного економічного і соціального розвитку. Вказані орієнтири визначають зміст співпраці України з МВФ і на початку 2015 р. конкретизуються у заходах, необхідних для подолання кризових явищ у грошово-кредитній сфері та макроекономічної стабілізації. Так, 27.02.2015 р. Кабінет Міністрів України затвердив проект Листа про наміри уряду і Національного банку України Міжнародному валютному фонду (МВФ) і проект Меморандуму про економічну та фінансову політику.

Місія МВФ, що працювала в Києві з 12 січня по 11 лютого 2015 р., досягла угоди з владою України про чотирирічну програму EFF обсягом SDR12,35 млрд. (близько 17,5 млрд. дол. США). Експерти Фонду підтримували тісний контакт із Національним банком України з метою надання допомоги в розробці заходів, спрямованих на подолання значних тимчасових дисбалансів попиту та пропозиції на валютному ринку України.

Нова програма EFF за запитом уряду та Національного банку України замінить існуючу дворічну програму stand by обсягом 16,67 млрд. дол. США і передбачає ширшу міжнародну фінансову підтримку [6]. Попередньою умовою схвалення програми радою директорів Фонду стало прийняття дворічного графіку підвищення енерготарифів для населення з одночасним збільшенням субсидій за рахунок підвищення рентних платежів із нафтогазовидобувних держкомпаній, які отримають право продавати свою продукцію за вищою ціною, внесення поправок до державного бюджету на 2015 р., пенсійне та банківське законодавство. Ці законопроекти Верховна Рада України ухвалила 3.03.2015 р. [4].

Нині в Україні склалися різні підходи до оцінки практичної діяльності МВФ та співробітництва з ним: від позитивної, прихильники якої кількісно переважають, до вимог припинити членство у Фонді. Позитивний підхід базується на врахуванні сучасних реалій фінансової глобалізації та на визнанні того факту, що без дотримання стандартних «правил гри», закріплених, зокрема, у Статуті МВФ, практично неможливо розвивати зовнішньоекономічну сферу країни,

реалізувати переваги участі в міжнародному поділі праці. Негативний підхід ґрунтується переважно на критичну оцінку кредитної діяльності МВФ, пов'язану із жорсткою обумовленістю надання державам-членам кредитів та позик, втручання в розробку та реалізацію національних економічних програм. Оптимальною метою співпраці України з Фондом повинне бути ефективне використання в національних інтересах членства в МВФ, як і в інших міжнародних фінансових установах у цілому.

Висновки. Взаємодія національної банківської системи з МВФ та іншими міжнародними фінансовими організаціями є об'єктивно необхідною, що потребує відповідного теоретичного та нормативно-правового забезпечення, розробки НБУ та іншими державними інститутами комплексу заходів для приведення регуляторної банківської діяльності до світових стандартів. При цьому необхідно забезпечити її орієнтацію на підтримку дій, спрямованих на досягнення цілей економічної стабілізації, пріоритетів стратегічного та поточного економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вашингтонский консенсус: пейзаж после битв / О. Ананьин, Р. Хаиткулов, Д. Шестаков // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 12. – С. 15–27 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/data/2011/02/14/1208909692/2010%20МЭМО.pdf>.
2. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – К. : Друк, 2002.
3. Міжнародне співробітництво. МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spirobitnictvo/mvf/>.
4. Співробітництво України з МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2193:spirobitnits-tvo-ukrajini-z-mvf&catid=8&Itemid=350.
5. Стаття Соглашения Международного валютного фонда [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_921.
6. Уряд схвалив проект Меморандуму з МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/news/1389586-uryad-shvaliv-proekt-memorandumu-z-mvf>.
7. Шнирков О.І. Міжнародний валютний фонд у системі світових фінансових організацій / О.І. Шнирков // Міжнародні відносини. – К. : Київський університет, 2001. – Вип. 21. – С. 32–39.

УДК 339.92

Стрельбіцька Н.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університетВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ
НА СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК НДДКРIMPACT OF INTERNATIONAL BUSINESS
ON THE MODERN DEVELOPMENT OF R&D

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку світового ринку НДДКР. Визначено ключові напрями подачі патентних заявок у світі. Проаналізовано моделі інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій. На основі дослідження консалтингової компанії PwC виявлено відсутність кореляційних зв'язків між витратами компаній на НДДКР та рівнем їх інноваційності.

Ключові слова: науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, транснаціональна корпорація, інноваційність, інвестиції, патент.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные тенденции развития мирового рынка НИОКР. Определены ключевые направления подачи патентных заявок в мире. Проанализированы модели инновационной деятельности транснациональных корпораций. На основе исследования консалтинговой компании PwC выявлено отсутствие корреляционных связей между расходами компаний на НИОКР и уровнем их инновационности.

Ключевые слова: научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, транснациональная корпорация, инновации, инвестиции, патент.

ANNOTATION

In the article are considered the modern tendencies of the R&D world market development. The key areas of filing patent applications in the world were identified. The models of innovation activities of transnational corporations were analyzed. Based on the research of the consulting company PwC, had been identified the absence of correlations between companies' expenditures on R&D and their level of innovativeness.

Keywords: research and development, transnational corporation, innovation, investments, patent.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки посилюється вплив країн на стимулювання розвитку науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР, research&development, R&D), адже саме інноваційність економіки країни визначає її місце на світовому ринку. Тривалий час лідерство в НДДКР займали розвинуті країни, а саме США, Японія та ЄС, однак, як показало наше дослідження, країни, що розвиваються, швидкими темпами наближаються до світових лідерів.

Транснаціональні корпорації (ТНК), що володіють значними фінансовими, людськими ресурсами, міжнародним досвідом та сучасними лабораторіями та дослідницькими центрами, виступають двигунами розвитку НДДКР своїх країн базування (походження, *home country*). Вони активно інвестують в інновації задля посилення своєї конкурентоспроможності та

ринкової влади, і саме вони визначають пріоритети країн базування в НДДКР.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив міжнародного бізнесу на розвиток НДДКР досліджують такі вчені, як А. Динкін, Л. Едвінссон, І. Іванов, М. Кірнен, Б. Твісс, П. Уайт та ін. Внаслідок швидких змін у світовому середовищі змінюються не лише моделі НДДКР корпорацій, але й вплив даних суб'єктів на світовий ринок НДДКР.

Мета статті полягає у розгляді сучасних тенденцій на світовому ринку НДДКР, моделей інноваційності ТНК та їх впливу на розвиток інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Інституту статистики ЮНЕСКО, у середньому промислово розвинуті країни вкладають у науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки 1,5–2% ВВП, у той час як у країнах, що розвиваються, даний показник не перевищує 1% [1].

Наприклад, у США в 2009 р. була погоджена «Стратегія американських інновацій» (*American Recovery and Reinvestment Act, ARRA*). У цьому документі було сформульовано завдання по відновленню американського лідерства у сфері фундаментальних досліджень і по зосередженню зусиль на прогресивних напрямках інноваційного розвитку, у тому числі: розробка альтернативних джерел енергії, модернізація енергосистем, розширення виробництва інноваційних автомобілів та впровадження високошвидкісного залізничного транспорту.

Документ «Стратегія американських інновацій» також містив низку зобов'язань, серед яких варто виділити такі, як інвестувати в НДДКР не менше 3% ВВП та подвоїти протягом 10 років бюджет Управління науки міністерства енергетики, що займається фундаментальними дослідженнями. Внаслідок ухвалення ARRA та продовження в 2010 р. на два роки терміну дії Закону «Конкуруй, Америка» 2007 р., першій адміністрації Б. Обама вдалось істотно збільшити федеральні бюджетні асигнування на фінансування інноваційних, у тому числі високоризикованих проектів в енергетиці. Однак виділених на інновації додаткових федеральних асигнувань на практиці вистачило лише на два-три роки.



Рис. 1. Обсяги інвестування НДДКР, млн. євро (2013 р. – основні напрями) [3]

Вже в 2011 р. потрібно було повністю переглянути стратегію американських інновацій. Для того щоб «завоювати майбутнє», вказувалось у документі, США потрібно випередити весь світ у сфері інновацій. У 2014 р. було прийнято рішення щодо нового перегляду стратегії американських інновацій [2].

Якщо порівняти обсяги інвестування в НДДКР США та ЄС за основними напрямками (рис. 1), то можна побачити, що в США набагато більше інвестується у фармацевтику та програмне забезпечення, у той час як в ЄС – у програмне забезпечення та автомобільний транспорт.

Як ми вже зазначали, ключовим двигуном розвитку інновацій є саме ТНК, і підтвердженням цього є обсяги інвестицій в НДДКР «1000 Глобальних інноваційних компаній» (*Global Innovation 1000 companies*), які в 2014 р. сягнули рекордної суми в розмірі 647 млрд. дол. – це становить близько 40% від загальних витрат на інновації всіх публічних, приватних та неприбуткових організацій (рис. 2).

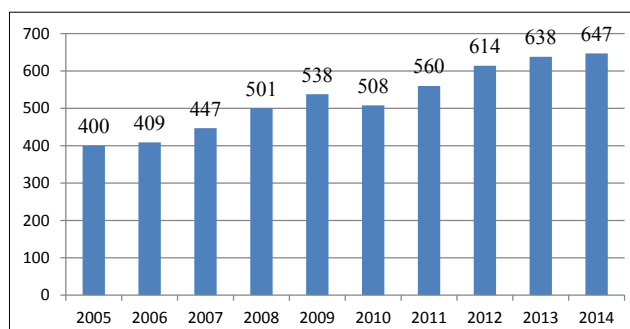


Рис. 2. Обсяги інвестицій у НДДКР 1 000 Глобальних інноваційних компаній, млрд. дол. США [4]

Зважаючи на потужну підтримку керівництва країни, США утримує світове лідерство за кількістю компаній – світових лідерів за інвестиціями в НДДКР (табл. 1).

Як видно з наведеної таблиці, сформувалась потужна трійка країн із великою кількістю компаній, що активно інвестують у НДДКР

(США, ЄС, Японія), однак також прослідковується й активізація компаній із країн, що розвиваються, а саме Китаю, Тайваню та Південної Кореї.

Таблиця 1
Кількість провідних компаній світу за обсягами інвестицій у НДДКР (за країною походження) [3]

№	Країна	Кількість компаній
1	США	804
2	ЄС	633
3	Японія	387
4	Китай	199
5	Тайвань	104
6	Південна Корея	80
7	Швейцарія	62
8	Кайманові Острови	62
9	Ізраїль	26
10	Канада	25
11	Індія	24
12	Бермудські Острови	19
13	Австралія	15
14	Норвегія	12
15	Бразилія	9

Підтвердженням цього є кількість зареєстрованих патентних заявок (рис. 3).

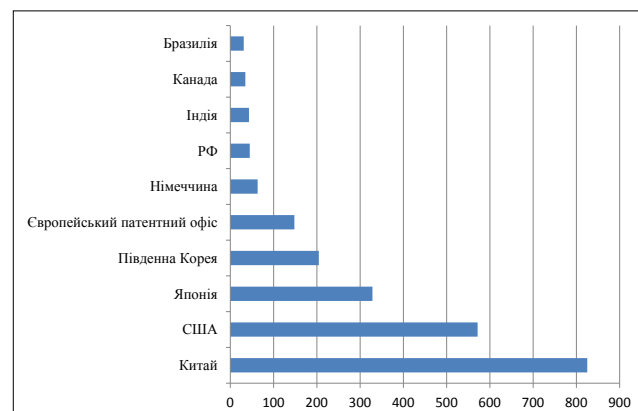


Рис. 3. Світові лідери за подачею патентних заявок у 2013 р. [5]

У 2013 р. у Китаї було зареєстровано найбільшу кількість патентних заявок. Крім того, ця країна характеризується найбільшим річним приростом патентних заявок (+26,4%). Високі темпи приросту подачі патентних заявок характерні й для Південної Кореї (+8,3) та США (+5,3).

Ключовими технологічними напрямками, за якими було подано найбільшу кількість патентних заявок у Китаї, США, Південній Кореї, Японії та Європейському патентному офісі, були:

- Китай (електричне устаткування, апаратура, енергетика (*Electrical machinery, apparatus, energy*); цифровий зв'язок (*Digital communication*); комп'ютерні технології (*Computer technology*));

- Європейський патентний офіс (електричне устаткування, апаратура, енергетика (*Electrical machinery, apparatus, energy*); цифровий зв'язок (*Digital communication*); медичні технології (*Medical technology*));

- Японія (електричне устаткування, апаратура, енергетика (*Electrical machinery, apparatus, energy*); комп'ютерні технології (*Computer technology*); оптика (*Optics*));

- Південна Корея (електричне устаткування, апаратура, енергетика (*Electrical machinery, apparatus, energy*); комп'ютерні технології (*Computer technology*); напівпровідники (*Semiconductors*));

- США (електричне устаткування, апаратура, енергетика (*Electrical machinery, apparatus, energy*); комп'ютерні технології (*Computer technology*); медичні технології (*Medical technology*)) [5].

Загалом, компанії, що активно інвестують в інновації, розділяють на три групи залежно від їхньої моделі інноваційної діяльності: «шукачі потреб» (*Need Seekers*) – компанії, які активно залучають наявних та потенційних споживачів у процес створення нових продуктів та послуг. Це робиться для того, щоб за допомогою досконалого розуміння потреб кінцевого споживача створити нові товари та послуги. Такі компанії часто звертають увагу на невисражені потреби, а потім працюють над ними, щоб першими вивести на ринок нові продукти та послуги; «зчитувачі ринкової інформації» (*Market Readers*) – компанії, які, як правило, генерують ідеї за допомогою моніторингу своїх ринків, споживачів та конкурентів, зосереджуючи увагу переважно на створенні вартості через додаткові інновації до існуючих продуктів; «технологічні рушії» (*Technology Drivers*) – компанії, що дуже залежать від своєї внутрішньої технологічної компетенції. Дані компанії максимально використовують свої інвестиції в НДДКР, щоб просувати як прогресивні інновації, так і додаткові зміни. Вони часто намагаються зреагувати на невисражені потреби своїх споживачів за допомогою нових прогресивних технологій [6].

У 2014 р. фахівці компанії Price water house Coopers (PwC) для кожної моделі інновацій виділили пріоритетні напрями розвитку за останні 10 років та 10 років у майбутньому (рис. 4–6).

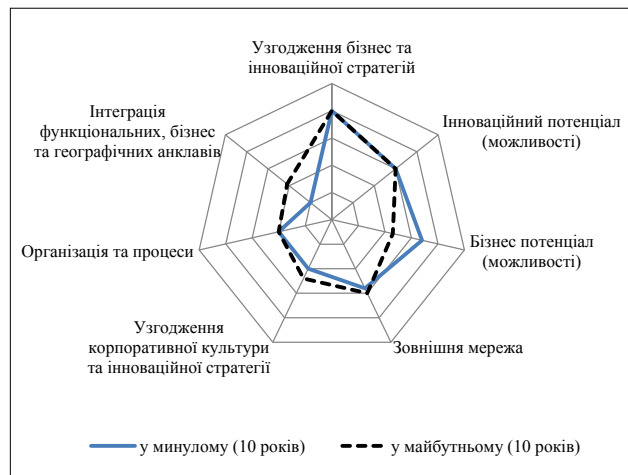


Рис. 4. Пріоритети моделі інновацій «шукачі потреб» (*Need Seekers*)

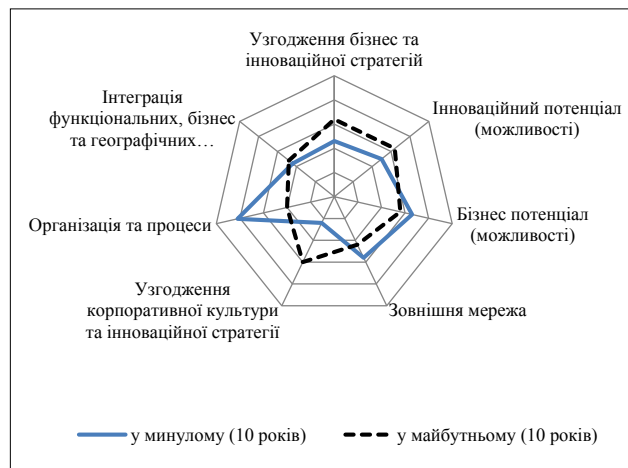


Рис. 5. Пріоритети моделі інновацій «зчитувачі ринкової інформації» (*Market Readers*)

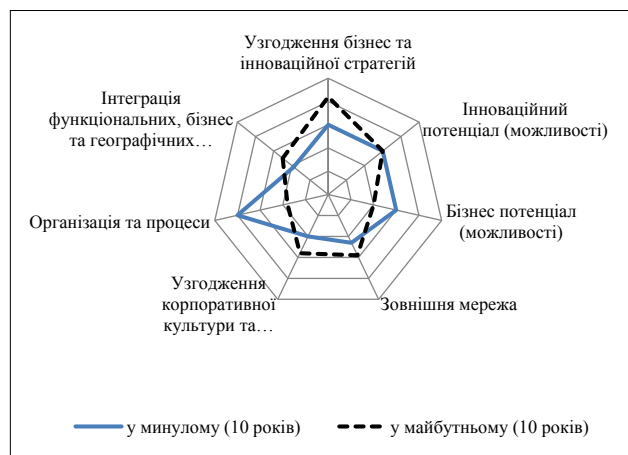


Рис. 6. Пріоритети моделі інновацій «технологічні рушії» (*Technology Drivers*)

У майбутньому компанії всіх моделей інноваційної діяльності прагнуть максимального

узгодження власних бізнес- та інноваційних стратегій, окрім того, компанії-«шукачі потреб» прагнуть розвивати зовнішню мережу, а «зчитувачі ринкової інформації» як і «технологічні рушії» – посилити власний інноваційний потенціал.

Варто зазначити, що на комп'ютери та електроніку (*computing & electronics*) і охорону здоров'я (*healthcare*) у 2014 р. припадало 50% від загального обсягу інвестицій у НДДКР протягом останніх 10 років. Однак у цьому році витрати на НДДКР за вказаними напрямками скоротились на 1,8% та 1,2% відповідно (табл. 2).

Таблиця 2
Питома вага витрат на НДДКР
за основними напрямками в 2005–2014 рр. [4]

Напрямок бізнесу	Питома вага
Комп'ютери та електроніка	28%
Охорона здоров'я	22%
Автомобільний транспорт	16%
Промислове виробництво	10%
Програмне забезпечення та Інтернет	7%
Хімічна промисловість та енергетика	7%
Аерокосмічна та оборонна промисловість	4%
Товари широкого вжитку	3%
Телекомунікації	2%
Інші	1%

Водночас зростання витрат на НДДКР було відзначено у сфері програмного забезпечення та Інтернету (*software and Internet*), частка інвестицій яких від загального обсягу інвестицій у НДДКР становила 11,7%. Відповідно, у 2014 р. приріст інвестицій у НДДКР мав місце у сфері програмного забезпечення та Інтернету (*software and Internet*, 16,5%), хімічній промисловості та енергетиці (*chemicals and energy*, 4,2%), промислового виробництва (*industrials*, 4,1%) та автомобільному транспорті (*auto*, 2,1%).

Цікавим, на нашу думку, є дослідження фахівців, яке показало відсутність кореляційних зв'язків між витратами компаній на НДДКР та їх досягненнями у цій сфері. Як показують дані, представлені в табл. 3, компанії, що в 2014 р. найбільше інвестували в НДДКР, не отримали найвищі рейтинги серед найінноваційніших компаній світу.

У 2015 р. Бостонська консалтингова група (*The Boston Consulting Group*) опублікувала десятирічний рейтинг найінноваційніших компаній світу. Згідно з цим рейтингом, трійкою лідерів є Apple, Google та Tesla. Крім Tesla, у першу десятку увійшли автомобілебудівні компанії Toyota (6), BMW (7) та Daimler (10). Загалом, три четверті компаній, що увійшли до рейтингу, не є технологічними (табл. 4).

У першу десятку найінноваційніших компаній світу не попала жодна китайська компанія. Так, Tencent зайняла 12-е місце, а Huawei та

Таблиця 3
Рейтинги найінноваційніших компаній та компаній, що найбільше інвестують в НДДКР, 2014 р. [4]

Найінноваційніші компанії світу			Компанії – найбільші інвестори в НДДКР		
Назва компанії	Спеціалізація	Обсяг витрат у 2014 р., млрд. дол.	Назва компанії	Спеціалізація	Обсяг витрат у 2014 р., млрд. дол.
Apple	Комп'ютери та електроніка	4,5	Volkswagen	Автомобільний транспорт	13,5
Google	Програмне забезпечення та Інтернет	8,0	Samsung	Комп'ютери та електроніка	13,4
Amazon	Програмне забезпечення та Інтернет	6,6	Intel	Комп'ютери та електроніка	10,6
Samsung	Комп'ютери та електроніка	13,4	Microsoft	Програмне забезпечення та Інтернет	10,4
Tesla	Автомобільний транспорт	0,2	Roche	Охорона здоров'я	10,0
3M	Промислове виробництво	1,7	Novartis	Охорона здоров'я	9,9
General Electric	Промислове виробництво	4,8	Toyota	Автомобільний транспорт	9,1
Microsoft	Програмне забезпечення та Інтернет	10,4	Johnson & Johnson	Охорона здоров'я	8,2
IBM	Комп'ютери та електроніка	6,2	Google	Програмне забезпечення та Інтернет	8,0
Procter & Gamble	Товари широкого вжитку	2,0	Merck & Co	Охорона здоров'я	7,5

Lenovo, відповідно, 45-е та 50-е місця. Індія представлена лише однією компанією – Tata Motors (26).

Більшість компаній із рейтингу, а саме 29 – це компанії, країною походження яких є США.

Таблиця 4

**Топ-20 найінноваційніших компаній
світу в 2015 р. за рейтингом Бостонської
консалтингової групи [7]**

Рейтинг	Назва компанії	Рейтинг	Назва компанії
1	Apple	11	Bayer
2	Google	12	Tencent
3	Tesla Motors	13	IBM
4	Microsoft Corp.	14	SoftBank
5	Samsung Group	15	Fast Retailing
6	Toyota	16	Yahoo!
7	BMW	17	Blogen
8	Gilead Sciences	18	The Walt Disney Company
9	Amazon	19	Marriott International
10	Daimler	20	Johnson&Johnson

Висновки. Отже, серед країн Японія, США та ЄС і надалі зберігають своє лідерство у світі за обсягами інвестицій у НДДКР. Однак активно інвестують в інновації країни, що розвиваються (Китай, Індія, Південна Корея).

Обсяги витрат на НДДКР ще не є гарантією успіху компанії у сфері інновацій, підтверджен-

ням чого є відсутність кореляційних зв'язків між витратами на інновації та їх успішною комерціалізацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Весина В.В. Финансирование инновационной деятельности транснациональных корпораций посредством международного инновационного лизинга / В.В. Весина // Наукоеведение. – 2015. – Т. 7. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/16EVN415.pdf>.
2. США: стимулирование НИОКР и поддержка инноваций [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=2873&type=news>.
3. European Commission. EU R&D Scoreboard: Benchmarking Eu Industry Innovation Performance eo Help Shape EU Policy / European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/jrc/sites/default/files/eu-rd-scoreboard-2014-infographic_en.pdf.
4. PwC. The 2014 Global Innovation 1000. Proven paths to innovation success / PwC. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.strategyand.pwc.com/media/file/The-2014-Global-Innovation-1000_media-report.pdf.
5. WIPO. IP Facts and Figures / WIPO // Economics&Statistics Series. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2014.pdf.
6. Jaruzelski B. The Global Innovation 1000: Why Culture Is Key / Jaruzelski B., Loehr J., Holman R. // Strategy+Business. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.strategyand.pwc.com/media/file/Strategyand-Global-Innovation-1000-2011-Culture-Key-RU.pdf?_ga=1.164749174.895669597.1449744078.
7. Murray A. 50 Most Innovative Companies / A. Murray // Fortune subscribe/ – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/tag/innovation/>.

УДК 332.2.021.012.33:339.942

Турчина С.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

FEATURES OF THE DOMESTIC AGRIBUSINESS FUNCTIONING IN TERMS OF GLOBALIZATION: INNOVATIONS POINTS OF VIEW AND DEVELOPMENT OUTLOOK

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз розвитку вітчизняного агробізнесу в умовах глобалізації світової економіки. Встановлено позитивний стан зовнішньоторговельного обігу продукції АПК. Визначено найактивніших партнерів України на світовому ринку аграрної продукції. Обґрунтовано необхідність інноваційних підходів, здатних тривалий час утримувати конкурентні переваги на зовнішніх ринках.

Ключові слова: глобалізація, аграрний сектор економіки, експортно-імпорتنі операції, конкуренція, світовий ринок, інноваційні підходи.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ развития отечественного агробизнеса в условиях глобализации мировой экономики. Установлено положительное состояние внешнеторгового оборота продукции АПК. Рассмотрены наиболее активные партнеры Украины на мировом рынке аграрной продукции. Обоснованы инновационные подходы, способные продолжительное время поддерживать конкурентные преимущества на внешних рынках.

Ключевые слова: глобализация, аграрный сектор экономики, экспортно-импортные операции, конкуренция, мировой рынок, инновационные подходы.

ANNOTATION

In the article, the analyses of domestic agribusiness development in terms of world's economy globalization has been made. The positive condition of external trade turnover of agricultural products has been established. The most active partners of Ukraine in the global agricultural market has been defined. The necessity of innovation approaches, which are able to maintain competitiveness advantages on external markets for a long time has been proved.

Keywords: globalization, agrarian economic sector, export-import transactions, competitiveness, global market, innovation approach.

Постановка проблеми. Процес глобалізації характеризується нестабільністю світової економіки, суперечністю між об'єктивною необхідністю міжнародного поділу праці для розв'язання глобальних проблем продовольства, екології тощо і суб'єктивним прагненням до одностороннього присвоєння його результатів великим капіталом транснаціональних корпорацій [1]. Утім, вітчизняний аграрний сектор України залишається однією з галузей економіки, що забезпечує, навіть у нинішніх умовах, позитивний баланс зовнішньоекономічної діяльності. Так, за розрахунками науковців Інституту аграрної економіки, частка зовнішньоторговельного обігу продукції агропромислового виробництва (товарні групи 01-24 УКТ

ЗЕД) у загальному зовнішньоторговельному обігу постійно зростає: з 10,7% експорту і 6,6% імпорту в 2005 р. до 31,8% експорту і 8,9% імпорту в 2015 р. [2].

Разом із цим, аналізуючи сучасний стан розвитку вітчизняних агропромислових підприємств, слід зазначити, що останні характеризуються використанням застарілого та зношеного обладнання, низькою технологічністю, відсутністю належної інноваційної складової, нестачею фінансових та трудових ресурсів, недостатньо розвиненою інфраструктурою та сировинною спрямованістю. Звідси – ефективність використання сільськогосподарських угідь у вартісних показниках виробництва валової продукції на одиницю земельної площі в країнах ЄС у 3,2 рази вища порівняно з Україною, оскільки країни Євросоюзу виробляють 2 189,2 євро валової продукції сільського господарства на 1 га сільгоспугідь за її землемісткості 0,46 га/1000 євро, а Україна – 686,7 євро та 1,46 га/1000 євро відповідно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аграрного бізнесу в глобалізованому світі досліджували Л.І. Абалкін, Г.Л. Азоев, А.Г. Грязнова, С.В. Мочерний, М. Портер, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю. Юданов та ін. Окремі проблеми аграрного бізнесу щодо конкурентоспроможності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки знайшли своє відображення в роботах В.Г. Андрійчука, А.В. Войчака, В.І. Губенка, О.Д. Гудзинського, В.Ю. Ільїна, П.А. Лайка, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, І.В. Охріменка, В.П. Ситника, О.О. Школьного, О.М. Шпичака та ін. Теоретичні та практичні аспекти глобалізації розглядаються в працях В.В. Бандурина, В.В. Мілосердова, Н.О. Новічкова, Б.Г. Рацича, В.О. Єфимова та ін. Тенденції інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, а також питання зовнішньоекономічної діяльності України плідно досліджують вітчизняні вчені-економісти О.Г. Білорус, В.І. Власов, В.М. Геець, Н.Л. Кочергіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на посилення уваги до проблематики розвитку аграрного біз-

несу, можна констатувати, що залишається ще низка невирішених питань стосовно адаптації аграрного бізнесу до трансформаційних змін світової економіки, прямого й опосередкованого впливу глобалізації на господарську діяльність підприємств аграрного сектору економіки.

Мета статті полягає у дослідженні експортно-імпортних операцій продукції агропромислового комплексу України, виявленні особливостей функціонування агробізнесу в умовах глобалізації світової економіки, визначенні його проблемних аспектів та обґрунтуванні інноваційних напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині Україна є одним із ключових гравців на світовій арені в секторі виробництва сільгосппродукції, що зумовлює розвиток внутрішнього та глобального ринків. Аграрний сектор, охоплюючи територію в 41,5 млн. га (70% від площі України), формуює близько 17% ВВП та є одним з основних бюджетонаповнюючих та експортноорієнтованих секторів національної економіки.

Частка України у світовому експорті всіх товарів (включаючи промисловість, АПК та інші галузі) оцінюється Світовою організацією торгівлі на рівні 0,34%, в імпорті – 0,39%, близько 20–24% українського експорту становлять продукти агропромислового експорту України. Аналіз його обсягів указує на позитивні тенденції (рис. 1).

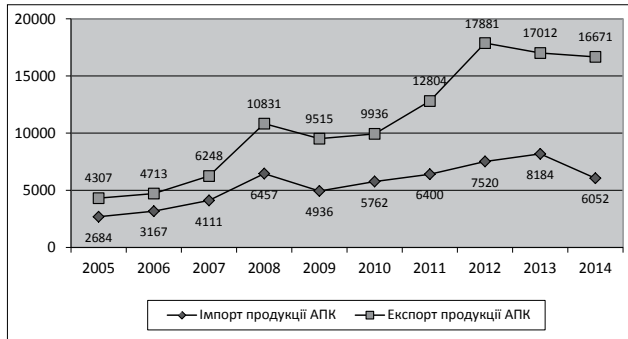


Рис. 1. Обсяги експорту аграрної продукції (коди 1-24 УКТЗЕД), млрд. дол. США [3]

Слід зазначити, що в 2015 р. Україна експортувала на світовий ринок аграрної продукції на суму майже 14,6 млрд. дол. США. Позитивне сальдо зовнішньоекономічної торгівлі аграрною продукцією становило близько 11,1 млрд. дол. США. Найбільшу питому вагу в структурі аграрного експорту вже традиційно займають зернові культури, експорт останніх у 2015 р. зріс на суму майже 6,1 млрд. дол. США, або 41,7% від загального обсягу, забезпечивши позитивне сальдо на 5,9 млрд. дол. США. Наступною є товарна позиція «Жири та олії; готові харчові жири; воски», за вказаною статтею експорт становив 3,3 млрд. дол., або 22,7%. За товарною позицією «Насіння і плоди олійних рослин; солома і фураж» експорт ста-

новив 1,48 млрд. дол. США, або 10,1 % від усієї суми. Разом ці три товарні групи забезпечили майже 74,5% усіх експортних надходжень від продукції вітчизняного АПК.

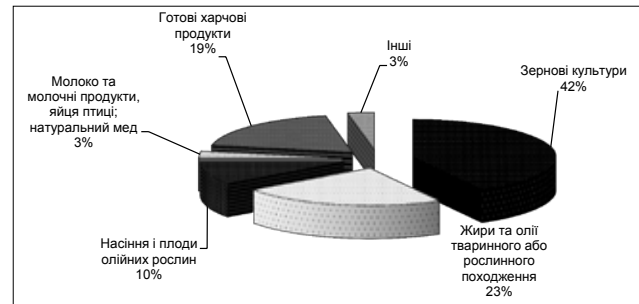


Рис. 2. Структура аграрного експорту в 2015 р., % до обсягу експорту АПК

Джерело: складено на основі [4]

Очевидно, що аграрний ринок Європейського Союзу досить самодостатній, із жорсткими правилами конкуренції та високими вимогами до стандартів якості, безпеки агропродовольчої продукції та є дуже важливим для вітчизняних виробників [5, с. 38].

За 2015 р. експорт товарів до країн ЄС становив 13 017,5 млн. дол. США, що свідчить про зменшення порівняно з 2014 р. на 3 985,4 млн. дол. США (23,4%). Обсяг імпорту становив 15 343,8 млн. дол. США, зменшення відбулось на 27,2%, що становить 5 725,3 млн. дол. США. Негативне сальдо в 2015 р. зафіксовано на рівні 2 326,3 млн. дол. США, у 2014 р. – 4 066,2 млн. дол. США. Найбільші обсяги експорту від загального експорту до країн ЄС становили продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 31,2%. Отже, можемо констатувати, що експорт аграрних товарів із боку українських виробників орієнтований передусім на цей регіон (рис. 3). Традиційно це зернові та олійні культури і соняшникова олія.

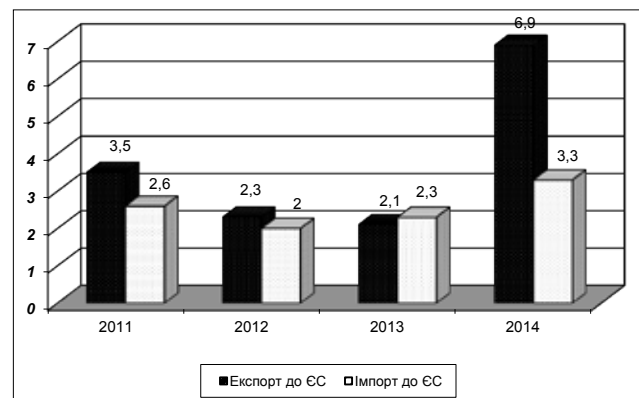


Рис. 3. Торгівля аграрною продукцією України з ЄС, млрд. дол. США

У 2015 р. абсолютним лідером з обсягу експорту вітчизняної аграрної продукції стала товарна позиція «Олія соняшникова, сафлорова або бавовняна». Вітчизняні компанії екс-

портували соняшникової олії лише до Індії на суму майже 1,05 млрд. дол. США, або 34,6% від загального обсягу за товарною групою і 7,2% від аграрної продукції. Значними є експортні поставки вказаної продукції до Китаю – 438,3 млн. дол. США, що становить 14,5% від усього обсягу за товарною групою, до Іспанії, відповідно, на 155,2 млн. дол. США, або на 5,1%. На другому місці знаходиться кукурудза, обсяг її експорту до Китаю досяг близько 543,7 млн. дол. США, або 18,1% від загального обсягу за товарною групою, до Єгипту та Іспанії, відповідно, 447,9 млн. дол. (14,9%) та 429,5 млн. дол. США (14,3%).

За даними Державної служби статистики України, оборот зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією (групи 1-24 УКТЗЕД) за I квартал 2016 р. становив 4,5 млрд. дол. США. Це на 2,2% менше порівняно із січнем-березнем минулого року. Обсяги експорту сільгоспродукції за три місяці поточного року зменшилися проти показників 2015 р. на 5,7% – до 3,5 млрд. дол. США.

Дослідженнями встановлено, що основними ринками збуту на сьогоднішній день залишаються три регіони – країни Азії, Африки та ЄС. Позицію основного імпортера вітчизняної агропродукції утримують азійські країни, які за січень-березень 2016 р. закупили українського продовольства на 1,4 млрд. дол. США. Частка Азії за цей період становила 43,5% від загального експорту аграрної продукції. Обсяги експорту до країн Африки становили 0,4 млрд. дол. США (12,7% від загального експорту аграрної продукції), а до країн СНД – 0,2 млрд. дол. США (6,2%).

За I квартал 2016 р. Китай закупив українського продовольства на 405 млн. дол. США, а Індія – на 314 млн. дол. США. За ними слідує Іспанія (283 млн. дол. США), Єгипет (242 млн.), Нідерланди (210 млн.), Італія (163 млн.), Туреччина (118 млн.) та Іран (107 млн. дол. США). Сумарна частка цих країн в українському експорті перевищує 55%. Натомість Російська Федерація не входить навіть у ТОП-20 основних імпортерів української агропродовольчої продукції [2].

Досліджуючи визначену проблематику, варто зазначити, що винятково важливим та таким, що гарантує продовольчу безпеку України, є зерно. Світовий ринок зерна контролюють п'ять основних експортерів: США, Аргентина, Бразилія, Україна, Канада, Австралія. Сумарні експортні пропозиції зерна з боку основної п'ятірки експортерів становлять понад 83% усього обсягу світової торгівлі. США є найбільшим експортером зерна. Стосовно України можемо констатувати, що в 2014–2015 маркетинговому році Україною експортовано 10,5 млн. т зерна пшениці, найбільшим імпортером був Єгипет, що відповідає восьмому місцю за обсягами продажу пшениці у світі (4,9% світового ринку) [6].

Традиційно суттєвим попитом на світовому ринку користується ячмінь, найбільший обсяг експорту якого зафіксовано на суму 398,7 млн. дол. США. Так, у 2015 р. напрям збуту до Саудівської Аравії становив майже 51,9% від загального обсягу експорту у зазначеній товарній групі. Також слід відмітити значний експорт соєвих бобів до Туреччини на суму 381,7 млн. дол. США, що становить 47,3% від загального обсягу в товарній групі.

Незважаючи на відсутність чітко вираженої структури, в імпорті аграрної продукції традиційно домінують деякі товари. Це, зокрема, насіння олійних культур та кукурудзи, плоди – здебільшого цитрусові та банани, горіхи, риба (переважно морожена) та ракоподібні, тютюнові вироби і різні харчові продукти. Їх сукупна вартісна частка в імпорті продовольства становить понад 55% [7].

Встановлено, що протягом останнього десятиліття простежується тенденція щодо збільшення ролі та впливу великих аграрних господарств на експорт продукції АПК. Нині найпотужнішими учасниками аграрного ринку є агрохолдинги «Нібулон», «Кернел Груп» та «Державна продовольчо-зернова корпорація України». Якщо розглядати роль агрохолдингів в експорті сільськогосподарської продукції з України, то серед ТОП-10 найбільших експортерів зернових у першій половині 2014–2015 маркетингового року лідирує компанія «Нібулон» [8].

Зважаючи на позитивні моменти, водночас слід зауважити, що економічна модель розвитку національної економіки, орієнтована на сировинний експорт, який залежить від глобальних кон'юнктурних коливань.

В аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень справедливо підкреслюється, що для забезпечення сталого конкурентоспроможного розвитку аграрного бізнесу і мінімізації негативних впливів та ризиків світової кон'юнктури Україні необхідно диверсифікувати аграрний експорт як за товарною номенклатурою і асортиментом продукції, так і відносно географічних ринків збуту. Фахівці наголошують на тому, що сировинний вектор не дає перспектив розвитку національній економіці, якщо Україна буде позиціонуватися лише як виробник сировини з високою доданою вартістю. Відомо, протягом останніх двадцяти років частка доданої вартості сільського господарства і харчової промисловості у структурі валової доданої вартості України знизилася з 23 до 14%. Стрімке зниження цього показника створює реальну загрозу національній продовольчій безпеці [9, с. 55, 69].

Основа українського агропродовольчого експорту становить продукція з низьким та середнім ступенем переробки – зернові та олійні культури, соняшникова олія, продукція харчової промисловості. Частка цих товарних позицій динамічно зростає: у 2008 році їх сумарна частка становила 62%, а в 2015 р. вона зросла

майже до 90%. Таким чином, ми приєднуємось до думки науковців, які вважають, що суто сировинний напрям аграрного експорту слід поступово замінювати шляхом розвитку потужностей із часткової конверсії продукції рослинництва в більш дохідні за експортною вартістю продукти тваринницької галузі, стимулюючи цю сферу вкладання капіталу, а відносно олійних культур – поглиблювати їх переробку на харчові (соняшник, соя) та біоенергетичні цілі (ріпак) [10].

Слід також звернути особливу увагу на проблему конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, рівень якої знаходиться порівняно з міжнародними стандартами на досить низькому рівні, тому експорт її відбувається за низькими цінами і не приносить бажаного зиску.

Таким чином, базуючись на вивченні передового зарубіжного та вітчизняного досвіду можемо зробити висновок, що активізація аграрного бізнесу та реалізація експортного потенціалу АПК України зумовлюються широким упровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу. Відповідно до цього, використання закордонної техніки породжує розрив між реальною потребою у знаннях і вміннях працівників сільськогосподарських підприємств, отримуваних ними у вишах. Доцільним є вдало започаткований агрохолдингами передовий вітчизняний досвід щодо формування системи власних курсів і тренінгів, що забезпечує підготовку і підвищення кваліфікації працівників на місці, який варто, на нашу думку, поширювати на підприємства малого та середнього аграрного бізнесу.

Також ми приєднуємось до наукової думки стосовно посилення науково-дослідних робіт та проведення заходів із реструктуризації та технічного переоснащення галузей АПК на високоефективне використання біокліматичного потенціалу кожного регіону України для отримання конкурентоспроможної продукції [10]. Для подальшої інтеграції агропродовольчого ринку України у світове економічне співтовариство необхідно враховувати традиції, які склалися у зовнішньоекономічних стосунках, географічне розміщення агропродовольчих ринків щодо України, досягнутий рівень міжнародної взаємодії у сфері реалізації сільськогосподарської продукції і продовольчої продукції.

Окремо слід наголосити на тому, що успішна науково-технічна діяльність неможлива без системи ефективної державної підтримки. Необ-

хідність державного регулювання інноваційних процесів зумовлена насамперед масштабами фінансових витрат на проведення досліджень і реалізацію їх результатів.

Висновки. Економіка України в цілому і агропромисловий комплекс зокрема є експорто-орієнтованими, тому необхідно працювати над тим, щоб якість української продукції відповідала вимогам країн-імпортерів. Для подальшої інтеграції агропродовольчого ринку України у світове економічне співтовариство необхідно враховувати традиції, які склалися у зовнішньоекономічних стосунках, географічне розміщення агропродовольчих ринків щодо України, досягнутий рівень міжнародної взаємодії у сфері реалізації сільськогосподарської продукції і продовольчої продукції. Необхідним етапом забезпечення конкурентних переваг аграрних підприємств визнано інноваційно-інвестиційний розвиток для оновлення та модернізації матеріально-технологічної бази.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільїн В.Ю. Глобалізація та її вплив на конкурентоздатність підприємств аграрного сектору економіки України : [монографія] / В.Ю. Ільїн. – Луганськ : Ноулідж, 2014. – 436 с.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/1684-2016-03-28-11-09-56.html>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Yermolaiev A.I. Klymenko, A. Yermolaiev, and V. Yemets (2015) Ahrarnyi sektor Ukrainy: tendentsii, subiekty, perspektivy reformuvannia [The agricultural sector of Ukraine: trends, subjects, reform prospects], Instytut stratehichnykh doslidzhen «Nova Ukraina», Kyiv, Ukraine.
5. Бородіна О.М. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції / О.М. Бородіна, М. Бетлій. – Ужгород : ІВА, 2006. – 496 с.
6. Експорт аграрної продукції у 2015 р. / Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.
7. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org>.
8. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / За заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 104 с.
9. Лузан Ю.Я. Сучасні проблеми та основні фактори розвитку аграрного сектору України / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2014. – № 6. – С. 5–9.
10. Ільїн В.Ю. Аграрний сектор України в умовах становлення глобалізаційних процесів / В.Ю. Ільїн // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2(28). – С. 37–42.

УДК 339.944

Шапоренко О.І.

*доктор наук з державного управління, професор,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОДНА ІЗ КЛЮЧОВИХ СКЛАДОВИХ ЇХ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FOREIGN ACTIVITIES ENTERPRISES AS ONE OF THE KEY COMPONENTS OF THEIR PRODUCTION AND BUSINESS ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано підходи вчених до визначення понять «зовнішньоекономічна діяльність» та «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». Визначено головні передумови розвитку зовнішньоекономічних відносин та основні фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано основні мотиви при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Розглянуто роль впливу внутрішніх і зовнішніх факторів у прискоренні економічного зростання підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства, виробничо-господарська діяльність, зовнішньоекономічні відносини, міжнародний ринок, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы подходы ученых к определению понятий «внешнеэкономическая деятельность» и «внешнеэкономическая деятельность предприятия». Определены основные причины развития внешнеэкономических отношений и основные факторы влияния на развитие внешнеэкономической деятельности. Проанализированы основные мотивы при осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятий. Рассмотрена роль влияния внутренних и внешних факторов в ускорении экономического роста предприятий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность предприятия, производственно-хозяйственная деятельность, внешнеэкономические отношения, международный рынок, государственное регулирование.

ANNOTATION

The article analyzes the approaches of scientists to the definition of "foreign economic activities" and "foreign economic activity of the enterprise." The main reasons for the development of foreign economic relations and the main factors influencing the development of foreign trade. Analyzed the main reasons for the implementation of the foreign economic activity of enterprises. The role of the influence of internal and external factors in the acceleration of economic growth enterprises.

Keywords: foreign economic activity of the enterprise, production and economic activity, external economic relations, the international market, government regulation.

Постановка проблеми. В умовах глобальних трансформаційно-інтеграційних процесів міжнародне економічне співробітництво є одним із головних чинників розвитку економіки України. Ще жодній країні не вдалося створити розвинуту економіку ізольовавшись від світової економічної системи. Важко назвати країну, яка не була б суб'єктом зовнішньоекономічних відносин і не зазнавала впливу міжнародної економіки. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств як одна з ключових складових їх виробничо-господарської діяльності, істотно

збільшила своє значення за час економічних реформ. Але рівень конкуренції на міжнародних ринках готової продукції такий, що новим учасникам доводиться конкурувати не тільки продукцією, але і мобільністю, адаптивністю систем управління. Конкуренція на зарубіжних і внутрішніх ринках - динамічний, еволюційний процес, і, цілком очевидно, що надалі вона буде тільки посилюватися. Будуть зростати невизначеність, непередбачуваність і нестабільність зовнішнього середовища, виникатимуть все нові перешкоди на шляху до виходу на світовий ринок, що вимагає від підприємства максимально використовувати властивості гнучкості та мобільності організації. На перший план виходить здатність систем управління активно реагувати на умови зовнішнього середовища, позитивно використати зміни в технологічних, фінансових та інших областях. Продукція на світовому ринку сама по собі є лише необхідною, але часто не головною умовою перемоги в боротьбі за споживача. Від системи управління зовнішньоекономічною діяльністю в першу чергу залежить характер і форми роботи підприємства на міжнародному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвячено праці Н.В. Горіна [1], Г.М. Гузенко, Ю.О. Гайдученко [2], М.Е. Дворнікова [3] М.І. Дідківського [4], Г.М. Дроздової [5] та ін. Серед зарубіжних вчених можна виділити Деніелс Джона Д., Радеба Лі Х. [6], С.Е. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, О.І. Майзеля [13], М.Г. Лапусту [15] та ін. Але відсутність комплексного, системного підходу до даної проблеми істотно обмежує можливості розвитку конкурентоспроможності підприємства, особливо на світовому ринку.

Вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд наукових праць з цієї тематики дає підстави стверджувати, що питанням визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємств як однієї із ключових складових їх виробничо-господарської діяльності не приділяється належної уваги в наукових дослідженнях. Це свідчить про необхідність визначення головних передумов розвитку

зовнішньоекономічних відносин, основних факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності та провести аналіз основних мотивів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємств як однієї із ключових складових їх виробничо-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах економіка України інтегрується у світове господарство шляхом розвитку різних форм зовнішньоекономічних зв'язків. Здійснення економічних реформ неможливе без успішного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Історичний розвиток світового господарства підтверджує неможливість успішного функціонування будь-якої країни без світової економіки. Зацікавленість окремих країн у співпраці з іншими країнами зумовлена економічними, політичними та соціальними вигодами, які викликані міжнародною співпрацею.

Зараз зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) являє собою широкую сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій, реалізованих підприємством при роботі з іноземними контрагентами. Основними формами ЗЕД в даний час є зовнішня торгівля, товарообмінні операції, надання різних послуг, виконання тих чи інших робіт при взаємодії з іноземними учасниками, кооперація і співробітництво, створення спільних підприємств і т.д. У міру інтенсифікації світогосподарських зв'язків з'являються все нові форми ЗЕД, які з часом отримують більш широке поширення в діяльності підприємств.

Підходи різних вчених до поняття «зовнішньоекономічної діяльності» мають суттєві відмінності:

Козак Ю.Г. та Логвінова Н.С. під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [8].

Лапуста М.Г. стверджує, що «...зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою складовою частиною всієї роботи підприємства і здійснюється на основі валютної самоокупності та самофінансування» [15, с. 518].

І.В. Багрова під зовнішньоекономічною діяльністю розуміє діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [9].

Гузенко Г.М., Гайдученко Ю.О. вважають, що зовнішньоекономічна діяльність – це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами як на території України, так і за її межами [2].

Дідківський М.І. зовнішньоекономічну діяльність розглядає не тільки як складову господарської діяльності підприємства, алей як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні [4, с. 19].

У світовій економічній теорії та практиці немає поділу діяльності підприємства на внутрішній і зовнішній ринок. Використовується термін «міжнародний бізнес», що означає будь-яку діяльність у сфері приватного права, здійснювану підприємствами і спрямовану на одержання прибутку з співпраці господарюючих суб'єктів різних країн.

Наприклад, Деніелс Д. і Радеба Лі Х, характеризують міжнародний бізнес як «будь-які господарські операції, які проводяться двома або більше країнами. Такі ділові взаємини можуть виникати на рівні, як приватних, так і державних організацій. У разі участі приватних компаній у міжнародному бізнесі господарські операції проводяться з метою отримання прибутку» [6].

Гросс Р. і Кайава Д. в поняття «міжнародний бізнес» включають «експорт, імпорт, прямі і портфельні інвестиції, ліцензування технологій, кредити і міжнародні організації» [14].

Пивоваров С.Е. і Тарасевич Л.С. визначають «міжнародний бізнес» його особливостями: «отримання прибутку; ділова взаємодія фірм або їх підрозділів, що знаходяться в різних країнах; вилучення вигод з переваг міжкраїнових ділових операцій» [13].

Таким чином, більшість визначень в свою основу беруть розуміння зовнішньоекономічної діяльності як відокремленої сфери або просто напрямки господарської діяльності. Цим ігнорується комплексний підхід до сутності та організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Виходячи з поширених у літературі поглядів [1; 3; 5; 7; 10], зовнішньоекономічна діяльність підприємства являє собою складний багатобічний процес, що дозволяє суб'єкту підприємницької діяльності більш ефективно здійснювати виробничо-господарську діяльність усього підприємства. Зовнішньоекономічну діяльність, як і будь-яку іншу, підприємство здійснює за різними напрямками. Залежно від наявності або відсутності досвіду ЗЕД у стратегії цієї діяльності буде визначено різні пріоритети. Так, якщо підприємство ще не працювало на зовнішніх ринках, то на перше місце за наявності конкурентоспроможної продукції (робіт, послуг) буде встановлено задачу щодо виходу на зовнішні ринки.

Розв'язання даної задачі має базуватися на глибокому вивченні стану зовнішнього ринку продукції і розробці на цій основі комплексу маркетингових заходів щодо вибору конкретного сегменту і просування товару за межі держави. Якщо підприємство вже працює на зовнішньому ринку, то домінуватиме задача закріплення у вже зайнятих ним нішах, розширенні їх і можливої експансії в інші географічні регіони. Подальші задачі підприємства в галузі ЗЕД будуть поставлені в напрямі вирішення проблем вибору оптимальних параметрів даної діяльності, що формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів стосовно підприємства.

Таке загальне поняття потребує конкретизації з урахуванням змісту зазначених взаємовідносин. Це, зокрема експорт й імпорт товарів, капіталів, робочої сили, надання послуг, міжнародні фінансові, кредитні та розрахункові операції, спільна підприємницька діяльність, різноманітні господарські операції, у тому числі товарообмінні (бартерні), орендні (лізингові), посередницькі операції та інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законодавством України. Поширеним у законодавстві є термін „операції”, тобто певні дії, за допомогою яких визначається зміст конкретного виду зовнішньоекономічної діяльності. Слід звернути увагу на те, що поняття зовнішньоекономічних операцій є ширшим, ніж поняття зовнішньоекономічного договору, який найчастіше підтверджує здійснення такої операції.

Зовнішньоекономічна діяльність охоплює мікро-, макро- та мегаекономічні рівні економічних відносин:

мікроекономічний рівень охоплює економічні відносини конкретного підприємства (фірми) чи окремої галузі;

макроекономічний рівень охоплює національну економіку;

мегаекономічний рівень охоплює міждержавні, міжнародні і загальносвітові економічні відносини.

Головні передумови розвитку зовнішньоекономічних відносин: інтенсивний розвиток галузей суспільного виробництва; поширення міжнародного суспільного поділу праці; можливість досягнення більшої економічної ефективності суспільної праці на світогосподарському рівні; нерівномірний розвиток виробничої й соціальної інфраструктури різних країн; необхідність вивозу капіталів та інтенсифікація освоєння нових фінансових ринків; інтернаціоналізація економічних відносин, зменшення національних обмежень щодо руху товарів та послуг.

Основні фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності:

нерівномірність економічного розвитку країн й окремих регіонів;

значні відмінності у забезпеченні природними, трудовими та фінансовими ресурсами;

характер політичних міждержавних відносин та прагнення їх розвитку;

особливості географічного положення і природнокліматичних умов.

Українські підприємства, як правило, в силу якісних відмінностей у розвитку внутрішніх і міжнародних ринків, насамперед, ринків складної наукомісткої продукції, зокрема, продукції машинобудування, не могли будувати ефективні процеси взаємодії з іноземними учасниками при існуючих системах управління. Створювалися окремі зовнішньоекономічні підрозділи.

Результатом такої політики часто був винос функцій по взаємодії із зовнішніми ринками в невелике структурний підрозділ, який до того ж часто не володіло ні ресурсами, ні досвідом, ні повноваженнями в системі управління підприємства. Така форма взаємовідносин підприємств та міжнародних ринків була створена наприкінці 80-х і початку 90-х років, коли найважливішою проблемою було питання збуту продукції, яка не могла бути реалізована на внутрішньому ринку. Підрозділи ЗЕД перетворювалися на збутові відділи на зовнішні ринки, стаючи своєрідним «буфером» між світовими ринками та його суб'єктами (зовнішнім середовищем) і внутрішньою системою управління підприємства, яка практично не змінювалася в нових умовах господарювання. Таким чином, перенесенням всіх функцій по взаємодії із зовнішніми контрагентами в один підрозділ, підприємство могло не міняти власну систему управління, створену при старих методах функціонування економіки.

Прагненню до здійснення ЗЕД українських промислових підприємств після її лібералізації сприяли ряд чинників, як, наприклад, зниження платоспроможного попиту на внутрішніх ринках і розрив зв'язків з колишніми партнерами. Пошук нових ринків збуту за кордоном був однією з нечисленних альтернатив в сформованій ситуації. Основними мотивами при здійсненні ЗЕД тоді і зараз є:

випуск продукції з урахуванням наявності попиту на цю продукцію за кордоном;

отримання доступу до передової іноземної технології, обладнання та методів управління;

заміщення імпорту;

залучення іноземних інвестицій і отримання доступу до додаткових матеріальних і фінансових ресурсів;

підвищення кваліфікації кадрів у галузі виробництва та управління;

отримання іноземної валюти.

Значення зовнішньоекономічної діяльності для підприємства полягає і в тому, що доцільність і якість вітчизняних розробок нових машин та обладнання, матеріалів і технологічних процесів оцінюються через ЗЕД. Шляхом зіставлення з імпортними аналогами, а також безпосереднім експортом перевіряється якість, конкурентоспроможність товарів українських підприємств і їх самих.

Роль ЗЕД проявляється також у прискоренні економічного зростання підприємств за рахунок впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. До внутрішніх факторів належать:

оптимізація товарного обігу (ефективний вибір транспортування, складування) як необхідна умова скорочення накладних витрат;

ефективний зовнішньоекономічний маркетинг, що враховує не тільки світову кон'юнктуру цін, а й раціоналізацію збуту, особливості країни нерезидента, що впливають на виконання угоди (податки, мита, санкції і т.д.);

зниження собівартості за статтями, що утворюють витрати на створення експортної продукції та інші види ЗЕД;

використання у співпраці із зарубіжними партнерами механізму зустрічних операцій;

здійснення лізингових, факторингових операцій, пов'язаних з активізацією капіталу підприємства на зовнішньому ринку з економією витрат по кредитній платі;

обов'язкове страхування максимуму можливих ризиків на всіх стадіях зовнішньоекономічних операцій.

Зовнішні фактори:

співпраця з державними структурами в частині отримання гарантій, застосування пільг в області ЗЕД, участі в цільових програмах і т.п.;

реалізація всіх форм господарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, НТС та ін.;

стимулювання використання сучасних методів взаємодії з усіма учасниками ЗЕД.

Сьогодні неучасть підприємства в міжнародних економічних процесах відразу і різко обмежує ефективність його діяльності (потенційну і реальну) з тієї причини, що воно не може використовувати можливості зовнішньоекономічної діяльності.

При виході на зовнішні ринки підприємства потрапляють в умови жорсткої конкуренції. Часто навіть високу якість і достатню конкурентоспроможність продукції не може гарантувати того, що підприємство займе на конкретному зовнішньому ринку істотну частку. Особливості зовнішньоекономічної діяльності представляють ключові відмінності в порівнянні з внутрішнім ринком, і вони безпосередньо впливають на всю діяльність підприємства на даних ринках. Вони включають [11; 12]:

особливі вимоги споживачів і умови роботи на даних ринках (особливо на ринках розвинених держав – з високою культурою споживання);

вимоги до якості продукції і рівнем сервісу;

більш трудомістке вивчення даних ринків (часто підприємство не може дозволити собі провести комплексні дослідження, що створює ще більшу невизначеність при реалізації продукції);

складності з організацією збутової мережі (зазвичай на це витрачається досить велика кількість часу і ресурсів);

специфічні умови зовнішнього середовища: національне законодавство, правила і техніка розрахунків, ділові звичаї тощо

До того ж в українських підприємств, початківців здійснення зовнішньоекономічної діяльності, складності виникають і в силу наступних причин:

відсутність фахівців з міжнародним досвідом;

брак досвіду роботи на ринках інших країн і з іноземними контрагентами;

неприспособленість системи управління.

Багато підприємств в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках мають можливість використовувати, як правило, лише цінові фактори, причому нерідко, щоб закріпитися на зарубіжному ринку, вдаються до продажу товарів за демпінговими цінами. Але така політика в довгостроковій перспективі може мати зворотний ефект, тобто призведе не до розширення ринку збуту і збереженню конкурентоспроможності, а, навпаки, може призвести до звуження частки на ринку, фінансовим та іміджевим втратам.

Висновки. Аналіз підходів вчених до визначення понять «зовнішньоекономічна діяльність» та «зовнішньоекономічна діяльність підприємства» дозволив зробити висновки, що більшість визначень беруть розуміння зовнішньоекономічної діяльності як відокремленої сфери або просто напрямки господарської діяльності. Цим ігнорується комплексний підхід до сутності та організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Визначено головні передумови розвитку зовнішньоекономічних відносин та основні фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Роль ЗЕД проявляється також у прискоренні економічного зростання підприємств за рахунок впливу внутрішніх і зовнішніх факторів

Результатом лібералізації зовнішньоекономічної діяльності стала остаточна ліквідація монополії держави на здійснення зовнішньоекономічних і валютних операцій, характерна для країн з централізованою системою планування та управління. На зміну всеосяжного державного контролю за експортно-імпортними і валютними операціями прийшла система державного регулювання зовнішньоекономічних відносин, в рамках якої підприємства і фірми, що беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності користуються великою свободою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горін Н.В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Н.В. Горін. – К. : Знання, 2008. – 330 с.
2. Гузенко Г.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічні механізми її розбудови, особливості / Г.М. Гузенко, Ю.О. Гайдученко // Вісник Націо-

- нального університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 3 (14) – С. 72-88.
3. Дворніков М. Є. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / М.Є.Дворніков; Вінницький держ. технічний ун-т. – Вінниця: ВДТУ, 2001. – 155 с.
 4. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
 5. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навчальний посібник / Г.М. Дроздова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 247 с.
 6. Дэниэлс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., 6-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – С. 6.
 7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І.В. Багорова, Н.І. Редіна, В.Є. Власик та ін. ; за ред. І. В. Багрової. – К. : ЦНЛ, 2004. – 580 с.
 8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник / Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.
 9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підруч. / Багорова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О.; За ред. Багрової І.В.; Дніпропетр. держ. фінансово-еко. ін-т. – Донецьк, 2011. – 584 с.
 10. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / Кириченко О.А., Панченко Є.Г., Шевчук В.А. – К.: Знання, 2008. – 384 с.
 11. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / Білозубенко В.С., Озаріна О.В., Семенов А.А.; за ред. проф. О.Б. Чернеги. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 592 с.
 12. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисциплін / Є. Г Панченко. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 468 с.
 13. Пивоваров С.Э. Международный менеджмент / С.Э. Пивоваров, Л.С. Тарасевич, А.И. Майзель. 3-е изд. – СПб, 2005. – 656 с.
 14. Robert Grosse, Duane Kujawa. International business. Theory and managerial applications. Irwin. Homewood, Illinois, 1988. – р. 6.
 15. Справочник директора предприятия / Под. ред. М.Г. Лапусты. 4-е изд., испр., измен, и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 518.

УДК 339.9

Яковенко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник

Університету державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МИТНИМИ ОРГАНАМИ ФРНFEATURES ANALYZING INTERNATIONAL BUSINESS
GERMAN CUSTOMS AUTHORITIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні положення аналізу зовнішньоекономічної діяльності митними органами ФРН. Виділено особливості здійснення аналізу залежно від часу проведення та об'єкту контролю. Встановлено джерела інформації та програмні засоби для проведення такого аналізу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, аналіз зовнішньоекономічної діяльності, ФРН, митні органи, ризик, аналіз ризиків.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены основные положения анализа внешнеэкономической деятельности таможенными органами ФРГ. Выделены особенности осуществления анализа в зависимости от времени проведения и объекта контроля. Установлены источники информации и программные средства для проведения такого анализа.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, анализ внешнеэкономической деятельности, ФРГ, таможенные органы, риск, анализ рисков.

ANNOTATION

The article deals with the analysis of the main provisions of foreign economic activity customs authorities of Germany. Peculiarities FEA analysis carried out before, during and after the foreign trade operations. Found information database and software used by the customs authorities of Germany for this analysis. An order of interaction databases for risk analysis and FEA analysis.

Keywords: foreign trade, the German customs authorities, risk, risk analysis.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств є об'єктом аналізу митних органів у більшості країн, що пояснюється належністю їх до державних органів, на які покладено завдання контролю за перетином товарами митних кордонів держав. Проте мета, завдання та порядок здійснення такого аналізу мають свої національні відмінності.

ФРН є беззаперечним лідером серед країн-членів ЄС за потужністю економіки, яка характеризується великими експортними та імпортними потоками. До органів державної влади, що здійснюють контроль за зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання у ФРН належить Федеральне міністерство фінансів, до структури якого відноситься Федеральне митне управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключові

положення аналізу ЗЕД, висвітлені у численних роботах, у тому числі посібниках та підручниках. Проте вони зорієнтовані на аналіз ЗЕД із позиції досягнення цілей підприємства, а не дотримання інтересів держави. В Україні до державних органів, що повинні здійснювати аналіз ЗЕД суб'єктів господарювання належать органи доходів і зборів (далі митні органи). Серед публікацій вітчизняних науковців присвячених аналізу ЗЕД, на жаль, відсутні праці, які враховують зазначені моменти.

Постановка завдання. З огляду на вагомість ФРН як активного учасника зовнішньоекономічних торгівельних відносин та державу, що характеризується високою якістю державного управління, корисним є вивчення досвіду здійснення аналізу ЗЕД митними органами Німеччини.

Виклад основного матеріалу. Здійснення аналізу ЗЕД митними органами ФРН, як і вітчизняними органами доходів і зборів, має за мету перевірку дотримання законодавства, суб'єктами ЗЕД. Проте необхідно зауважити наявність певних специфічних функцій німецької митної адміністрації, що визначають завдання аналізу ЗЕД [1]. Так, окрім контролю за правильністю розрахунку та повнотою сплати податкових та митних платежів митними органами ФРН здійснюється нагляд за дотриманням:

- правил перетину товарами кордону, зокрема зовнішньоторгівельного законодавства та використання різноманітних привілеїв;
- положень спільної сільськогосподарської політики ЄС;



Рис. 1. Види аналізу ЗЕД аналізу митними органами ФРН за часом проведення

– монополії держави у сфері виноробства та торгівлі спиртними напоями.

Крім того, митними органами може оцінюватись фінансовий стан суб'єкта ЗЕД, у випадку отримання від нього прохання про відстрочку сплати митних платежів.

Аналіз ЗЕД митними органами ФРН, так як і вітчизняними органами доходів і зборів, може здійснюватись до, під час та після здійснення окремої зовнішньоекономічної операції (рис. 1).

Проведення аналізу ЗЕД підприємства до здійснення ним зовнішньоекономічної операції реалізується шляхом надання йому статусу «уповноваженого економічного оператора». Отримання сертифікату уповноваженого економічного оператора передбачає ретельну перевірку господарської діяльності суб'єкта ЗЕД. Функціонування інституту уповноваженого економічного оператора розцінюється як реальна конкурентна перевага німецької економіки. Станом на початок 2015 року його отримало 6900 компаній [2].

Проведення митного постаудиту згідно законодавства ФРН передбачає системний аналіз усієї господарської діяльності суб'єктів ЗЕД із аналізом інформації контрагентів [3].

Під аудитом, що здійснюється митним відомством розуміється: митний аудит (додаткова перевірка у сфері митного законодавства); аудит преференцій (перевірка преференцій при експорті товарів на основі міжнародних договорів чи законодавства Європейського співтовариства); зовнішній аудит; перевірка в сфері управління повітряними рухом.

При здійсненні митного аудиту (Zollprüfung) і аудиту преференцій (Präferenzprüfung) застосовується законодавство ЄС, зокрема Митний кодекс ЄС (Zollkodex) [4], а також положення Податкового кодексу ФРН [5], якщо вони не суперечать загальноєвропейським нормам. Зовнішній аудит (Außenwirtschaftsprüfung) та аудит у сфері управління повітряними рухом базуються на Податковому кодексі.

У ході проведення аналізу ЗЕД митними органами увага зосереджується на імпортних операціях, зокрема перевіряється правильність нарахування і сплати ввізного мита. Результатом проведеної роботи можуть бути як додаткові стягнення, так і відшкодування надлишково сплачених платежів. Митний аудит передбачає контроль за наступними аспектами: кодом класифікації товару, повнотою наданої інформації, розрахунком митної вартості, наявністю документів про пільги, наявністю та сплатою антидемпінгових та компенсаційних мит.

Зовнішній аудит фокусується на різноманітних зовнішньоторгівельних правових аспектах. Напрямами перевірок при цьому є: експорт, імпорт, заявлений капітал. У діяльності компаній-експортерів контролюється дотримання зовнішньоторгівельних правил, пов'язаних з експортом. Серед них, зокрема: експортні ліцензійні вимоги, ліцензійні вимоги при поста-

чаннях в ЄС, формальні аспекти в експортних операціях, а також різні індивідуальні правові аспекти зовнішньої торгівлі, спрощені процедури експорту (наприклад, для уповноважених економічних операторів) щодо додержання умов дозволу. При імпорті перевіряється наявність усіх ліцензій чи інших дозвільних документів. Проте потрібно зазначити, що тільки для окремих товарів, як правило, з визначених країн походження існують відповідні обмеження. В рамках зовнішнього аудиту, перевіряється наявність на банківських рахунках заявленого капіталу у відповідній формі.

Аналіз ЗЕД під час здійснення окремої зовнішньоекономічної операції є мінімальним та ґрунтується на попередньому контролі даних із електронної декларації.

Реалізація функцій митних органів ФРН, здійснюється завдяки спеціалізованим інформаційним засобам. Ключову роль у належному інформаційному забезпеченні аналізу ЗЕД виконує ATLAS (Automatisiertes Tarif- und Lokales Zollabwicklungssystem – Автоматизована система тарифного та місцевого регулювання).

ATLAS належить до IT-проектів ЄС та забезпечує обмін даними між митними адміністраціями його держав-членів. Процедури ATLAS доступні для звернень усіх митних органів Німеччини. ATLAS обслуговує імпорт товарів з третіми країнами та дозволяє митним органам, імпортерам, відправникам, заявникам, одержувачам, експортерам виконати митні формальності у електронному вигляді. Це особливо важливо з огляду на те, що у 2014 році імпорт у ФРН із країн не членів ЄС становив 383 млрд євро. Поряд із цим програмним засобом використовуються IT-продукти для контролю за вивезенням товарів із країн членів ЄС (AES), за переміщенням підакцизних товарів (EMCS), транзитними товарами (NCTS) [6].

Проведення аналізу ЗЕД безпосередньо перед та під час здійснення зовнішньоекономічної операції пов'язано із проведенням аналізу ризиків. Для забезпечення якісного виконання зазначеного завдання Федеральним міністерством фінансів у 1999 році було створено Центральну службу управління митними ризиками (ZollRisikoAnalyse – ZORA), що знаходиться у м. Мюнстер.

Завданням ZORA є виявлення, оцінка ризиків, пов'язаних з імпортом, експортом та транзитом товарів та розробка відповідних заходів контролю. Після отримання інформації із різних джерел, вона опрацьовується у ZORA та в результаті формуються відповідні профілі ризику. Структура профілю ризику ZORA: зона ризику, параметри ризику, факти, оцінка ризику, заходи, докази.

Аналіз ЗЕД митними органами ФРН передбачає використання різноманітних джерел аналізу ризиків:

– національні бази даних ATLAS, AIDA (звітність експортерів), EZT (електронний

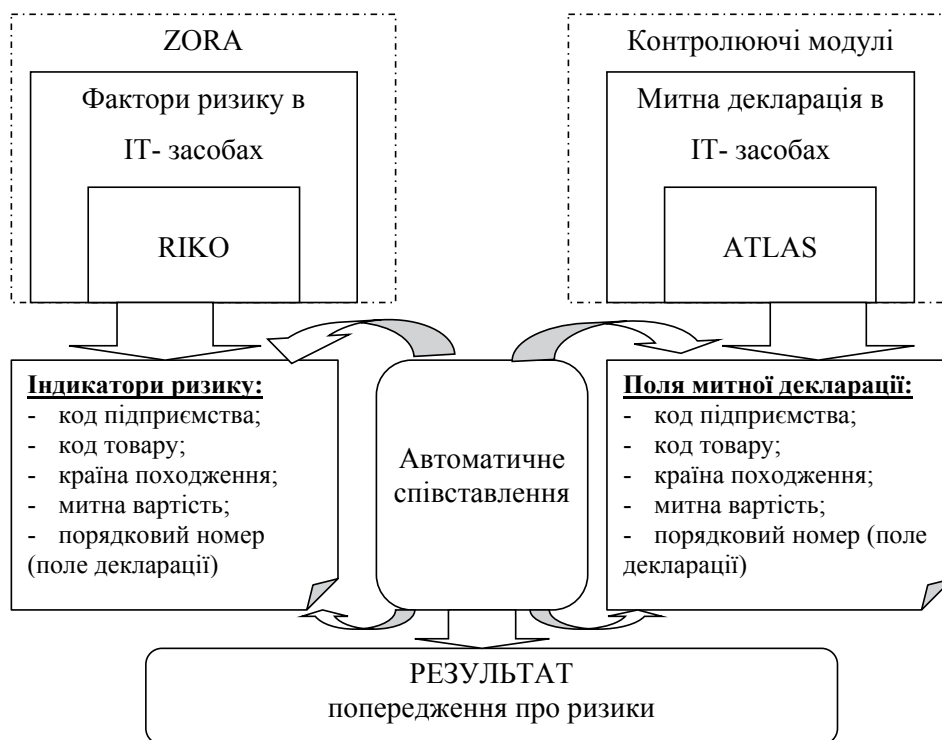


Рис. 2. Схема взаємодії ІТ-засобів митних органів ФРН під час здійснення зовнішньоекономічної операції

митний тарифікатор), ZEUS (система для підтримки класифікації товарів);

– СОМЕТ (База даних ЄС щодо внутрішньої та зовнішньої торгівлі);

– інформація з різних федеральних агентств, таких як ВАФА, (Федерального агентства з економіки та експортного контролю);

– інформація митних органів (Центрального офісу комерційного правового захисту, Центрального офісу єдиного дозволу, оформлення, інспекційних служб).

З 2003 року митні органи ФРН мають можливість використовувати інтегровану інформацію із ATLAS та профілі ризиків, надані ZORA.

Алгоритм їх взаємодії на етапі здійснення зовнішньоекономічної операції наведено на рис. 2.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Реалізація аналізу ЗЕД митними органами ФРН у порівнянні із вітчизняними органами доходів і зборів має наступні особливості:

– тісна взаємодія у сфері обміну інформацією із державами-сусідами, які за винятком Швейцарії належать до країн-членів ЄС, що дозволяє якісно і у короткі терміни проводити аналіз на усіх етапах здійснення зовнішньоекономічної операції;

– більша частка попереднього аналізу митними органами ЗЕД суб'єктів господарювання внаслідок функціонуючого статусу «уповноважений економічний оператор» у порівнянні із вітчизняною практикою, де даний статус лише впроваджується;

– переважające використання суб'єктами попереднього інформування, що дозволяє завчасно проводити аналіз ЗЕД та перевіряти правомірність та ризиковість окремої операції;

– більш широка у порівнянні із вітчизняними органами доходів і зборів інтеграція інформаційних баз даних національних органів державної влади та міжнародних інституцій, що дозволяє використовувати більше джерел інформації при проведенні аналізу ЗЕД.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Pruefungen-steueraufsicht [Elektronische Ressource]. – Mode für den Zugang : http://www.zoll.de/DE/Fachthemen/Pruefungen-Steueraufsicht/pruefungen-steueraufsicht_node.html.
2. Effiziente Zollabfertigung – Standortvorteil für die deutsche Wirtschaft [Elektronische Ressource]. – Mode für den Zugang : http://www.zoll.de/SharedDocs/Downloads/DE/Links-fuer-Inhaltseiten/Der-Zoll/zdf_zollabfertigung_2015.pdf?__blob=publicationFile&v=10.
3. Яковенко О. В. Основні положення проведення перевірок митними органами ФРН / О. В. Яковенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 5, Т. 1. – С. 290–294.
4. Modernisierter Zollkodex – Zollkodex der Union [Elektronische Ressource]. – Mode für den Zugang : <http://www.stuttgart.ihk24.de/>
5. Abgabenordnung Bundesrepublik Deutschland [Elektronische Ressource]. – Mode für den Zugang : <http://dejure.org/gesetze/AO>
6. Einnahmen-fuer-Deutschland-und-Europa http://www.zoll.de/DE/Der-Zoll/Aufgaben/Einnahmen-fuer-Deutschland-und-Europa/Moderne-Verfahren/moderne-verfahren_node.html.

УДК 338

Януш М.В.
студентка

Миколаївського національного аграрного університету

Солонуха А.В.
студент

Миколаївського національного аграрного університету

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОБОТИ УКРАЇНСЬКИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА АЗІАТСЬКОМУ РИНКУ

PROSPECTIVE DIRECTIONS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE ASIAN MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто перспективні напрямки роботи українських аграрних підприємств на азіатських ринках. Оцінено основні показники зовнішньої торгівлі України з країнами Азії. Досліджено особливості ринків Китаю, Індії, В'єтнаму, Сінгапуру та інших країн азіатського регіону, при чому значну увагу приділено оцінці попиту на аграрну продукцію.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, азіатський регіон, аграрний ринок, ASEAN.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены перспективные направления работы украинских аграрных предприятий на азиатских рынках. Оценены основные показатели внешней торговли Украины со странами Азии. Исследованы особенности рынков Китая, Индии, Вьетнама, Сингапура и других стран азиатского региона, причем значительное внимание уделено оценке спроса на аграрную продукцию.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, азиатский регион, аграрный рынок, ASEAN.

ANNOTATION

The article discusses perspective directions of Ukrainian agricultural enterprises in the Asian markets. Reviewed by key indicators Ukraine's foreign trade with Asia. The features of the markets China, India, Vietnam, Singapore and other countries in the Asian region, with focused on the assessment of the demand for agricultural products.

Keywords: foreign trade, export, Asian region, the agricultural market, ASEAN.

Постановка проблеми. Розвиток співробітництва України з країнами Азії є важливим напрямком вітчизняної зовнішньоекономічної стратегії. Адже нові лідери азіатського простору, зокрема, Китай, Індія, Сінгапур, Індонезія, Таїланд та інші країни Азії, складають потужну генерацію лідерів економічного зростання з постійно зростаючим попитом на продовольчу продукцію. Від так, вважаємо, що даний напрям є перспективним для роботи аграрних підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку співробітництва України з країнами Азії розглядалися у публікаціях Н. Городньої, А. Гончарука, І. Гуменного, П. Ігнат'єва, М. Кулінича, Ю. Курнишової, Л. Лещенка, Я. Масштабея, С. Шергіна та інших. Разом з тим, актуальність проблеми потребує появи нових досліджень, у яких були б системно визначені перспективи роботи аграрних підприємств України на азіатському ринку.

Цілі статті полягають у обґрунтуванні перспективних напрямків роботи українських аграрних підприємств на азіатському ринку.

Виклад основного матеріалу. Зовнішня торгівля є одним з найважливіших джерел наповнення державного бюджету України. В 2015 році розвиток міжнародного торговельно-економічного співробітництва України відзначився низкою проблем, ключові серед яких пов'язані із диверсифікацією геополітичних та регіональних пріоритетів української держави. На розвиток зовнішньої торгівлі українських аграрних підприємств також вирішальний вплив мала низка інших негативних факторів:

- несприятлива кон'юнктура на ключових для України світових ринках;
- нерівномірний розвиток різних країн;
- перерозподіл фінансових потоків й активів;
- коливання світових валют та сировинних цін;
- нестабільність курсу національної валюти;
- загострення проблем у торговельно-економічних та політичних відносинах із Росією;
- нераціональна структура вітчизняного експорту, в якому домінують сировина та продукція з низьким рівнем переробки;
- низька конкурентоспроможність українських товарів та послуг;
- нарощування фінансових зобов'язань через несвоєчасні розрахунки українських підприємств з іноземними партнерами.

Проте, не зважаючи на зазначені проблеми зовнішня торгівля аграрною продукцією має позитивне сальдо та показує гарну динаміку на ринках окремих регіонів світу. В цьому контексті вважаємо, що ринок азіатських держав, є перспективним для українських підприємств.

Розглянемо показники основні показники зовнішньої торгівлі України з азіатськими країнами за 2015 рік [7].

Отже, за досліджуваний період найбільша кількість експортованої продукції спостерігалась з України до Туреччини, Китаю та Індії, показники експорту становили 7,27%, 6,29% та 3,79% відповідно перерахованим країнам. Країни, що розвиваються, такі як В'єтнам, Сін-

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України з окремими регіонами країн Азії (тис. дол. США)

Регіон	Назва країни	Імпорт			Експорт			Сальдо
		з 01.01.2015 по 31.12.2015		за останній місяць періоду	з 01.01.2015 по 31.12.2015		за останній місяць періоду	
		вартість	питома вага		вартість	питома вага		
Азія	В'єтнам	252615	0,69%	20393	87493	0,23%	5149	-165122
Азія	Індія	443387	1,21%	37875	1447340	3,79%	153355	1003953
Азія	Індонезія	169102	0,46%	13227	185944	0,49%	47379	16842
Азія	Китай	3780937	10,35%	352053	2402552	6,29%	137231	-1378385
Азія	Малайзія	132315	0,36%	12052	159533	0,42%	7226	27218
Азія	Сінгапур	20525	0,06%	2382	5162	0,01%	1434	-15363
Азія	Туреччина	838959	2,30%	107060	2775728	7,27%	259310	1936769
Азія	Філіппіни	17450	0,05%	1837	107284	0,28%	9362	89834

Розроблено автором на основі [7]

гапур, Малайзія, Філіппіни, потребують більшої уваги з боку підприємств, які постачають свою продукцію, експорт до цих країн є меншим, не зважаючи на те, що це досить перспективні і економічно вигідні ринки збуту аграрної продукції для українських підприємств.

Встановлено, що ще в 2011 році вітчизняні підприємства постачали до азіатських країн агропродукцію на суму – 64 млн дол. Частка регіону в загальному експорті української продукції аграрних підприємств становила лише 0,5%. За показниками 2015 року бачимо, що все змінилося, за 11 місяців 2015 року Україна збільшила цей показник майже в десять разів. Було поставлено агропродукції на 613 млн дол., це в 1,7 разу більше, ніж у 2014 році. Частка ASEAN за 11 місяців 2015 року в загальному експорті агропродукції становила 4,6%. За п'ять років вона виросла у дев'ять разів [1].

За словами заступника міністра аграрної політики і продовольства України з питань євроінтеграції Владислави Рутицької: «Україна може і повинна посилювати свої позиції на південно-східному напрямі. За півтора-два роки ми можемо наростити агроекспорт до країн регіону до 800 млн дол., а за три-чотири роки – до 1 млрд дол.»

Вважаємо, що перспективною є робота аграрних підприємств не просто з окремою країною регіону Азії, а з об'єднанням країн. Найвпливовішим інтеграційним об'єднанням в Азійському регіоні є Асоціація держав Південно-Східної Азії (ASEAN) у складі Сінгапуру, Таїланду, Філіппін, Індонезії та Малайзії, Брунею, В'єтнаму, Лаосу, М'янми, Камбоджи.

Сьогодні країни ASEAN - це 7% світової торгівлі. Понад 67 млн сімей вже зараз є частиною класу споживачів. У 2025 році таких сімей буде 134 млн. В регіоні стрімко розвиваються онлайн-технології та урбанізація [5].

Вважаємо, що Україна повинна посилити співпрацю та натиск на втілення ідеї створення зони вільної торгівлі з Сінгапуром, збільшити експортні поставки задля підвищення еконо-

мічної стабільності українських аграрних підприємств на ринку. Для аграрних підприємств України цікавий не тільки внутрішній ринок цієї економічно розвинутої держави, територія якої у 840 разів менша за територію України. ЗВТ з цією державою може стати для українських експортерів вагомим кроком на інші ринки ASEAN, а Сінгапур став би своєрідним торговельним центром.

За словами Рутицької В.: «Ринок ASEAN може приносити Україні не менше \$1 млрд щорічно від експорту агропродукції. Індонезія – один з ключових ринків регіону».

У 2015 році Україна експортувала до Індонезії продукції на суму \$ 171 млн, це 1,2% від загального експорту. З 2016 року наша країна змогла отримати конкурентні переваги і в підсумку – збільшити поставки продукції. В Індонезії змінилося законодавство, що позначилося на можливостях українського експорту в цю країну. З 17 лютого 2016 р. в країні починається обов'язкова процедура реєстрації в Держагентстві з карантину лабораторій країн-експортерів, відповідальних за видачу сертифікатів якості сільгосппродукції для продовольчих цілей. Україна в списку 9 країн, які завершили реєстрацію до моменту вступу в силу нового закону. Реєстрація дійсна тільки для тих типів продукції, які раніше вже поставлялися в Індонезію, наприклад, пшениця і свіжі яблука [3].

У 2015 році аграрні підприємства України постачали в основні країни ASEAN переважно сировину. Так, у В'єтнамі мають попит українські зернові і насіння льону, у Малайзії – зернові та олія, в Індонезії, Таїланді і Філіппінах – зерно.

Однак вітчизняні аграрні підприємства постачають до країн регіону і товари з більш високим рівнем доданої вартості. Так, альбуміни (білки) українського виробництва отримує Таїланд.

Філіппіни споживають українські молокопродукти і борошно. Індонезія – борошно, крохмаль та яйця, В'єтнам – патоку і солод. Україні

необхідно намагатися вивести на ці ринки нові продукти харчування, які також будуть мати попит [2].

Не менш перспективними і сприятливими для українських аграрних підприємств є експорт до Індії, вона є одним з найбільших азіатських покупців українських товарів, найбільшим попитом користується сира та бутільована соняшникова олія, овочі та агропродукція. Ринок Індії для українських експортерів навіть більший за німецький або угорський. А китайський і зовсім перевищив польський або італійський.

Китай є одним із перспективних ринків збуту продукції українських аграрних підприємств. На думку експертів, затребуваність на даному ринку є досить великою і це свідчить про доцільність нарощування поставок до країн регіону інших видів продукції харчопрому, тваринництва, овочівництва, а також виробів машинобудування, деревообробної промисловості та іншого.

Ринки Китаю приваблюють українських експортерів незалежно від того, наскільки мінливою може бути їхня кон'юнктура. А купівельна спроможність країни з населенням 1,3 млрд осіб, що має зараз тенденцію зростання, є додатковим аргументом. Експерти вважають, що для виходу українського малого і середнього бізнесу на місцевий ринок нині дуже сприятливий час.

Українські аграрні підприємства збільшили експорт соняшникової олії та зернових на китайський ринок. Активно йде експорт не лише соняшникова, але й рапсова та соєва олії. Експорт соєвої олії на ринок Китаю минулого року встановив рекорд – за дев'ять місяців 2015 року вітчизняні виробники експортували 54,1 тис. тон на суму 38,5 млн дол. [6].

Встановлено, що аграрні підприємства України мають перспективи розширення української аграрної продукції на ринку КНР. І першим в черзі сільськогосподарської продукції стоїть український соняшниковий шрот. Це твердий продукт насіння олійних культур, який залишається після вилучення з нього олії в екстракційний спосіб. Такий залишок використовується для виготовлення високоякісних кормів і є цікавим для китайських виробників. Україна входить до трійки світових лідерів виробництва цього продукту разом з Аргентиною та Росією.

Висновки. Отже, Азія є одним із найдинамічніших регіонів світу, її багатий досвід внутрішньо регіональної інтеграції є основою для

майбутньої інтеграції в глобальну економіку. Проведене дослідження засвідчило, що існують такі переваги ринку Азії:

- значний демографічний потенціал формує сталий попит на продукцію аграрних підприємств України, таку як соняшникова олія, зернові, м'ясо-молочна продукція, а також зростає попит на продукцію з високою доданою вартістю: вино, спирт, соки, сири, йогурти та кондитерські вироби;

- низький рівень життя та поганий розвиток аграрних підприємств в країнах Азії стимулює потребу в експорті якісної сертифікованої агропродукції;

- продукція аграрних підприємств України є конкурентоспроможною на ринку Азії і відповідає всім стандартам;

Отже, дослідивши країни азіатського регіону, проаналізувавши попит на продукцію аграрних підприємств України, розглянувши зовнішню торгівлю України з країнами Азії, можна зробити висновок, що українські аграрні підприємства та країна в цілому має великий потенціал, конкурентоспроможну продукцію, досить великий попит існує в азіатському регіоні на продукцію аграрних підприємств України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Городня Н. Д. Українсько-в'єтнамські відносини: стан та перспективи / Н. Д. Городня – Ханой, 2011. – 230 с.
2. Городня Н. Д. Місце України в сучасному глобалізованому світі. Ідентичність і пам'ять у пострадянській Україні / Н. Д. Городня // Монографія. – К.: Дух і Літера, 2009. – С. 387-402.
3. Жеребчук С. Сучасний стан та перспективи розвитку співробітництва України та Республіки Індонезія / UA Foreign Affairs [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/.../suchasmi-stan-ta-perspective-dvostoronnogo-spirovbit>.
4. Україна налаштована на посилення двосторонньої співпраці з Індонезією – Глава держави: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/23548.html>
5. Пріоритети політики України щодо країн Азії. [Електронний ресурс]: аналітична доповідь / А.З. Гончарук, О.К. Микал, А.М. Кобзаренко // К.: НІСД, 2011. – 46с. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/pyt-Azya-dbec8.Pdf>
6. Торговельно-економічні відносини: стан та перспективи. Посольство України в Королівстві Таїланд: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/thailand/ua/publication/print/13083/htm>.
7. Державна фіскальна служба України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f1>

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.77:338.43

Аврамчук Л.А.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Кузьменко Н.В.
студентка
Національного університету біоресурсів і природокористування України

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВІДШКОДУВАННЯ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ ЗА КРЕДИТАМИ АГРАРНИМ ТОВАРОВИРОБНИКАМ

THE NEED TO IMPROVE THE MECHANISM OF COMPENSATION FOR INTEREST ON LOANS TO AGRICULTURAL PRODUCERS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та необхідність механізму відшкодування відсоткової ставки за кредитами аграрним товаровиробникам. Визначено умови, відповідно до яких підприємства отримують компенсацію відсотків за кредитами. Наведено тенденції розвитку цього процесу в Україні. Виділено основні проблеми щодо забезпечення ефективності механізму відшкодування відсоткової ставки за кредитами аграрним товаровиробникам та надано пропозиції для їх вирішення.

Ключові слова: кредитування сільського господарства, механізм здешевлення кредитів, компенсація відсоткової ставки за кредитами АПК, проблеми кредитування сільськогосподарських підприємств, умови отримання компенсації.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность механизма возмещения процентной ставки по кредитам аграрным товаропроизводителям. Определены условия, при которых предприятия получают компенсацию процентов по кредитам. Приведены тенденции развития данного механизма в Украине. Выделены основные проблемы в обеспечении эффективности механизма возмещения процентной ставки по кредитам аграрным товаропроизводителям и предложены предложения для их решения.

Ключевые слова: кредитование сельского хозяйства, механизм удешевления кредитов, компенсация процентной ставки по кредитам АПК, проблемы кредитования сельскохозяйственных предприятий, условия компенсации.

ANNOTATION

The article deals with the essence of interest rate compensation mechanism on loans to the agricultural producers; there is also determined the requirements of the loans percent compensation to the enterprises. Presented trends of the development of this mechanism in Ukraine. Shown basic problems in ensuring of the effectiveness of the process and provided suggestions for their solution.

Keywords: agricultural credit, loan price reducing mechanism, loans percent compensation on agricultural loans, problems of crediting of agricultural enterprises, condition of receipt of indemnification.

Постановка проблеми. Однією з актуальних проблем аграрного сектора вітчизняної економіки є кредитування сільськогосподарських підприємств. Сільське господарство – стратегічно важлива галузь економіки країни, тому основними напрямками досягнення стабіліза-

ції сільськогосподарського виробництва з урахуванням його особливостей є державна підтримка та залучення в аграрний сектор нових фінансових потоків. Одним із найраціональніших кроків держави щодо фінансово-кредитного забезпечення аграрних підприємств є застосування системи пільгового кредитування комерційними банками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему механізму відшкодування відсоткової ставки за кредитами аграрним товаровиробникам розглядали багато вчених, серед яких: В. Алексійчук, В. Амбросова, В. Андрійчук, М. Дем'яненко, П. Лайка, Ю. Лупенко, Г. Мазнева, М. Малік, О. Непочатенко, В. Онегін, П. Саблук, П. Стецюк, А. Чупіс та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У статті наведені шляхи покращення механізму відшкодування відсоткової ставки за кредитами аграрним товаровиробникам у сучасних умовах.

Метою статті є дослідження сутності механізму здешевлення кредитів аграрним товаровиробникам та визначення шляхів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні, незважаючи на низький рівень розвитку матеріально-технічної бази, виробництво сільськогосподарської продукції являє собою єдину галузь, яка завжди демонструє позитивні тенденції розвитку.

Сільське господарство в Україні досить розвинута галузь, але для підвищення її конкурентоспроможності та можливості розширювати поставки продукції необхідним заходом є залучення великої кількості матеріальних ресурсів, насамперед коштів, що дало б змогу збільшити кількість аграрної продукції та покращити її якість.

Найпоширенішим механізмом отримання реальних фінансових впливів для забезпечення розвитку господарської діяльності є застосування кредитування. Та, на жаль, у сучасних умовах отримання кредиту аграрним підприємством є досить дорогим і трудомістким процесом.

Основними проблемами кредитування сільськогосподарських підприємств є:

- високі фінансові ризики, зумовлені отриманням кредиту, в майбутньому можуть привести до втрати фінансової стійкості і навіть платоспроможності;
- відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів;
- високі кредитні відсотки;
- довга процедура розгляду можливості отримання кредиту;
- вплив сезону на сільськогосподарське виробництво і залежність від природно-кліматичних умов;
- катастрофічне зниження родючості ґрунтів та збільшення їх ерозії;
- непостійне законодавство, нестабільність фінансової та політичної системи; неможливість отримання кредиту для створення сільськогосподарського підприємства з нуля.

На фоні всіх перерахованих вище проблем кредит залишається одним із найбільш розповсюджених джерел фінансування бізнесу. Оскільки сільське господарство є одним із більш затратних галузей народного господарства, потреба в ресурсах, особливо фінансових, постає досить гостро, й аграрії змушені фінансувати свою діяльність за допомогою залучення кредитних коштів.

З метою здешевлення кредитів і підтримки сільського господарства в Україні відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про додаткові заходи щодо кредитування комплексу сільськогосподарських робіт» від 25 лютого 2000 р. № 398 був запроваджений механізм здешевлення кредитів [3, с. 1].

Сутність цього механізму полягає у частковій компенсації відсоткової ставки за кредитами шляхом надання коштів із Держбюджету України. Компенсація надається на конкурсній основі суб'єктам господарювання агропромислового комплексу – юридичним особам незалежно від організаційно-правової форми та форми власності за укладеними кредитними договорами за умови, що сума відсотків за користування кредитами та розмір плати за надання інших банківських послуг, пов'язаних із цим кредитом, не перевищує 30% річних.

Для отримання компенсації відсоткової ставки за кредитами сільськогосподарські підприємства надсилають до конкурсної комісії, що сформована в облдержадміністрації за рішенням Міністерства аграрної політики України, заяву та пакет документів. Зокрема, до заяви додаються такі документи:

- копію кредитного договору, завірений банком-кредитором або банком, що обслуговує,

та копії додатково договорів, укладених між позичальником та кредитором;

- довідку про банківські реквізити позичальника;

- виписку банку-кредитора або банку, що обслуговує, про отримання позичальником кредиту;

- копію фінансової звітності за останній рік відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (додаток 1 «Баланс» («Звіт про фінансовий стан»), форма № 2 «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід»);

- довідку про відсутність (наявність) заборгованості податків і зборів;

- копії документів про сплату товарів, робіт, послуг для підтвердження цільового використання кредитних коштів

На основі цих документів конкурсна комісія ухвалює рішення щодо пільгового кредитування відповідного сільськогосподарського підприємства.

Під час прийняття рішення щодо надання компенсації перевага надається позичальникам, по-перше, які мають чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній рік до 10 млн грн, по-друге, які провадять діяльність з вирощення та розведення великої рогатої худоби молочних порід та іншої великої рогатої худоби.

Конкурсні комісії визначають суму компенсації для кожного позичальника в межах встановленого річного обсягу, видають позичальнику довідку про прийняте рішення щодо надання компенсації та заносять його до реєстру позичальників, які мають право на отримання компенсації за кредитами.

У разі відмови в наданні компенсації позичальнику надсилається у триденний строк після прийняття рішення конкурсною комісією обґрунтована письмова відповідь із зазначенням причин відмови.

Позичальники, які отримали згоду на відшкодування, подають до 7 числа місяця, наступного за звітним періодом, копію платіжного документа, засвідченого банком-кредитором або банком, що обслуговує, про суму фактично сплачених позичальником відсотків за користування кредитом за відповідний період з визначенням суми, що підлягає відшкодуванню позичальнику коштами, виділеними із бюджету [2, с. 1].

Механізм відшкодування відсоткової ставки за кредитами АПК є досить зручним і перспективним інструментом державної політики у сфері розвитку сільського господарства. Але, на жаль, у державному бюджеті протягом 2013–2014 рр. коштів на фінансування цієї програми не виділялося, а у 2015 р. цю програму було відновлено (див. табл. 1).

З табл. 1 бачимо, що обсяги фінансування сільського господарства в 2015 р. знизилися на

Таблиця 1

Структура видатків державного бюджету України за напрямками фінансування за 2014–2015 рр.

Напрями фінансування	Обсяги фінансування		Темп зростання, %
	2014 р.	2015 р.	
Аграрна політика та сільське господарство	4 749 086,7	1 139 309,6	–76,01
Підтримка галузі тваринництва	900 000	–	–100,00
Освіта, наука, наукові розробки	17 433 828,6	162 42 695	–6,83
Пенсійний фонд	87 359 929,8	80 863 965,6	–7,44
Міністерство фінансів України	1 671 801,5	1 730 805	3,53
Охорона здоров'я	8 024 985,1	7 877 024,2	–1,84
Енергетика та вугільна промисловість	15 452 840,5	1 512 556,5	–90,21
Усього(загальний фонд)	408 073 741,9	502 047 280,5	23,03

Джерело: побудовано авторами на основі даних ЗУ «Про Державний бюджет України на 2015 р.»

76% порівняно з 2014 р. При цьому в 2015 р. із бюджету не було виділено жодної копійки на підтримку галузі тваринництва.

Що стосується кредитування аграрного сектора, то, згідно з даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, станом на 19 червня 2015 р. 1 443 підприємства агропромислового комплексу залучили кредити загальним обсягом 7,6 млрд грн, що у 1,3 рази більше, ніж у відповідному періоді 2014 р. (5,6 млрд грн), зокрема: понад 5,4 млрд грн – короткострокові, 1,2 млрд грн – середньострокові та 1,0 млн грн – довгострокові кредити [6].

Відсоткові ставки, під які залучаються кредити в 2015 р., в Україні максимально становлять у національній валюті до 36%.

З метою зменшення навантаження на підприємства АПК під час сплати відсотків за користування кредитами змінами до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 р.» передбачено 300 млн грн на компенсацію витрат за відсотками. Зазначені кошти планують спрямувати, насамперед, малим та середнім суб'єктам господарювання АПК.

У Міністерстві аграрної політики та продовольства України вважають, що у разі виділення коштів це дасть змогу зробити кредити дешевими на 3,2 млрд грн та надати компенсацію понад 5 тис. суб'єктам господарювання АПК. Проте ця сума є досить низькою порівняно з роками, коли механізм відшкодування відсоткової ставки був досить поширеним явищем (див. рис. 1).

Дані рис. 1 вказують на те, що збільшення обсягів пільгового кредитування з 0,8 млрд грн у 2000 р. до 15,1 млрд грн у 2008 р. При цьому в 2009 р. спостерігалось зменшення обсягів пільгового кредитування до 2,6 млрд грн і до 2011 р. цей показник становив 6,5 млрд грн. У 2012 р. обсяги пільгового кредитування сільського господарства зменшилися майже до початкового рівня «пільгової реформи» і склали 1,4 млрд грн. Що стосується періоду 2013–2014 рр., то механізм взагалі перестав існувати у зв'язку з відсутністю коштів у бюджеті за цим напрямом, а у 2015 р. його було відновлено, й обсяг пільгового кредитування АПК становив 3,2 млрд грн. Така ситуація може бути зумовлена загальним погіршенням стану економіки країни, а також тим, що за період дії такого механізму банками було встановлено більш жорсткі умови до позичальників, що значною мірою ускладнило отримання позик підприємствами України.

Розвиток системи кредитного обслуговування аграрного сектора економіки гальмує неврегульованість таких питань, як нерозвиненість ринку землі, що не дає можливості її використовувати як заставу для отримання кредиту, зношення основних засобів, тривала процедура отримання банківського кредиту, недоступність фінансових послуг для малих і середніх підприємств, високі відсоткові ставки, дефіцит бюджету, інфляція, низька купівельна спроможність населення тощо.

Недосконалість нормативно-правового забезпечення негативно впливає на дієвість пільгового кредитування в Україні. Удосконалення



Рис. 1. Обсяги пільгового кредитування АПК у 2000–2015 рр. [6]

наявного механізму здешевлення кредитів можливе шляхом внесення в нормативні документи науково обґрунтованих корективів, які забезпечать підвищення ефективності державної фінансової підтримки аграрної галузі [5, с. 189].

Для вдосконалення механізму здешевлення кредитів доцільно:

- визначати розмір часткової компенсації вартості кредиту, по-перше, фіксовано, що забезпечить його прогнозованість як для позичальника, так і для державного бюджету, а по-друге, диференційовано, залежно від строків кредитування (короткострокові, середньострокові та інвестиційні (довгострокові) позичальників, які більшою мірою потребують державної допомоги (сільськогосподарські підприємства та дрібні сільськогосподарські товаровиробники) та цілей використання, що зумовить розвиток тих інвестиційних напрямів, які найбільше потребують державної підтримки;

- надавати часткову компенсація відсоткової ставки за короткостроковими кредитами, одержаними виключно в національній валюті, та середньостроковими й інвестиційними (довгостроковими) кредитами, одержаними в національній та іноземній валюті, що є обґрунтованим з огляду на цільове призначення кредитів та упередження виникнення валютних ризиків;

- надавати кредитну субсидію за об'єктивними критеріями (без конкурсу), або правила та умови проведення конкурсного відбору позичальників мають бути єдиними для усіх конкурсних комісій і чітко прописані у відповідному нормативному акті, що визначає правила надання часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами;

- замінити механізм здешевлення сільськогосподарським товаровиробникам кредитів кредитних спілок іншими формами державної підтримки розвитку кредитної кооперації в межах окремої цільової програми, наприклад, пільгового кредитування для формування ресурсної бази;

- для своєчасного щорічного введення механізму кредитної субсидії визначити кінцевим терміном оприлюднення відповідних законодавчих актів не пізніше 20 грудня попереднього перед бюджетним роком;

- підвищити прозорість та доступність механізму здешевлення шляхом мінімізації кардинальних щорічних змін та повернення до практики відшкодування часткової компенсації безпосередньо банкам та закріплення за ним права подання до уповноважених органів документації позичальника на одержання компенсації [4, с. 9].

Упровадження зазначених пропозицій дасть змогу усунути проблеми поступу кредитних відносин в аграрній сфері, а саме: підвищити ефективність та прозорість використання бюджетних коштів, зменшити можливість застосування

корупційних схем, збільшити обсяги кредитування, розширити доступ до кредитних ресурсів сільськогосподарських товаровиробників, збільшити терміни кредитування, знизити платню за користування кредитами, підвищити прибутковість сільськогосподарських підприємств шляхом підвищення ефективності використання кредитних ресурсів, завершити модернізацію кредитної системи аграрної сфери.

Висновки. Механізм відшкодування відсоткової ставки за кредитами – це допомога держави аграрним товаровиробникам з метою здешевлення кредиту, а отже, зниження витрат підприємства. Тобто це певного виду стимулювання розвитку аграрного сектора країни. Проте, на жаль, наші дослідження показали, що ця програма має низку суттєвих недоліків, які потребують негайного вирішення. До основних недоліків можна віднести недостатність коштів у бюджеті для реалізації такої допомоги, нерівність підприємств в отриманні компенсації (наявність корупції, обмеження в законодавстві). Для того, щоб аграрний сектор вийшов на новий рівень, і програма підтримки сільськогосподарських товаровиробників мала подальший розвиток в Україні, необхідно:

- переглянути законодавство у сфері відшкодування відсоткових ставок за кредитами (розширення кола підприємств, які мають змогу отримати таку допомогу);

- збільшити видатки держави на фінансування сільського господарства, у тому числі на програму здешевлення кредитів;

- упровадити більш прозорий та доступний механізм здешевлення кредитів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про державний бюджет України на 2015 р. : Закон України від 28 грудня 2014 р. № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1877-15>.
2. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 300 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF>.
3. Про додаткові заходи щодо кредитування комплексу сільськогосподарських робіт : Постанова Кабінету Міністрів України від 25 лютого 2000 р. № 398 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/398-2000-%D0%BF>.
4. Гудзь О. Модернізація механізму кредитних субсидій підприємств АПК / О. Гудзь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agrofin.com.ua/files/gudz_05.pdf.
5. Маленька І. Кредитування як перспективний напрям державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників / І. Маленька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/USER/Desktop/znptdau_2013.
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.

УДК 631.1:336.6

Бидик А.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,**доцент кафедри фундаментальних і спеціальних дисциплін**Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу**Тернопільського національного економічного університету*

НОВІТНЯ ДЛЯ УКРАЇНИ ПРАКТИКА ТЕХНІЧНОГО, САНІТАРНОГО ТА ФІТОСАНІТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК МОЖЛИВІСТЬ ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АПК

LASTED UKRAINIAN TECHNICAL PRACTICE, HEALTH AND PHYTOSANITARY REGULATION AS OPPORTUNITIES TO INCREASE NATIONAL EXPORTS OF AIC PRODUCTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто стратегічне значення вітчизняної агропродовольчої сфери для національної економіки. Зазначено, що Україні належить провести комплексну всебічну регуляторну гармонізацію вітчизняної нормативно-правової бази до законодавчої бази ЄС у більшості сфер нетарифного регулювання. Зауважено, що вітчизняні товаровиробники сільськогосподарської та харчової продукції повинні випускати вироби, які здатні пройти всі передбачені новим технічним, санітарним та фітосанітарним законодавством процедури контролю якості та безпечності продукції. Визначено, що на сьогодні в Україні не має ефективної системи забезпечення безпеки продуктів, яка б контролювала продукт від постачальника сировини до місця продажу готового продукту, що заважає товаровиробникам постачати на ринки країн – членів ЄС продукцію власного виробництва. Доведено, що ринок ЄС для продукції українського виробництва відкриється лише в тому випадку, якщо в Україні відбудеться докорінна зміна системи технічного регулювання за європейським аналогом у практичній діяльності суб'єктів господарювання та регулятивно-контролюючих інституцій. Визначено сфери діяльності, в яких необхідно зосередити увагу вітчизняним товаровиробникам та українському Уряду з метою зниження рівня нетарифних бар'єрів зі сторони ЄС. Підкреслено, що для успішної реалізації домовленостей щодо співпраці України та ЄС у сфері ТБТ та СФЗ необхідні вагома державна підтримка, значні фінансові вкладення та технічна допомога ЄС і міжнародних організацій. Запропоновано розробити прозорий механізм державного регламентування зовнішньоторговельної діяльності без надмірного втручання державних структур у виробничо-торговельні процеси та функціонування ринку агропродовольчої продукції, що дасть змогу з найменшими ризиками адаптувати діяльність підприємств вітчизняного АПК відповідно до європейської моделі, яка передбачає підвищення конкурентоспроможності товарів шляхом використання технічних стандартів, санітарних та фітосанітарних норм, а також відсутності фінансової підтримки аграрного сектора з бюджету ЄС та окремих країн – членів Союзу.

Ключові слова: аграрний сектор, сільськогосподарська та харчова продукція, технічне, санітарне та фітосанітарне регулювання, стандарти контролю та безпечності продукції, нетарифні бар'єри, експорт.

АННОТАЦИЯ

В статье определено стратегическое значение отечественной агропродовольственной сферы для национальной экономики. Указано, что Украине предстоит провести комплексную всестороннюю регуляторную гармонизацию отечественной нормативно-правовой базы к законодательной базе ЕС по большинству сфер нетарифного регулирования. Обращено внимание на то, что отечественные товаропроизводители сельскохозяйственной и пищевой продукции должны выпускать товары, которые способны пройти все предусмотренные новым техническим, санитарным и фитосанитарным законодательством процедуры контроля качества та безопасности

продукции. Отмечено, что сегодня в Украине не налажено эффективной системы обеспечения безопасности продуктов, которая контролировала бы продукт от поставщика сырья до места продажи готового продукта, что мешает товаропроизводителям поставлять на рынки стран – членов ЕС продукцию собственного изготовления. Доказано, что рынок ЕС для продукции украинского производства откроется только в том случае, когда в Украине произойдет полная замена системы технического регулирования по европейскому аналогу в практической деятельности хозяйствующих субъектов и регулятивно-контролирующих институций. Определены сферы деятельности, в которых необходимо сфокусировать внимание отечественным товаропроизводителям и украинскому Правительству с целью снижения уровня нетарифных барьеров со стороны ЕС. Подчеркнуто, что для успешной гармонизации договоренностей по сотрудничеству Украины и ЕС в сфере ТБТ и СФМ необходимы существенная государственная поддержка, значительные финансовые вложения и техническая помощь ЕС и международных организаций. Предложено разработать прозрачный механизм государственного регламентирования внешнеторговой деятельности без лишнего вмешательства государственных структур в производственно-торговые процессы и функционирование рынка агропродовольственной продукции, что поможет с наименьшими рисками адаптировать деятельность предприятий отечественного АПК соответственно к европейской модели, которая предусматривает повышение конкурентоспособности товаров путем использования технических стандартов, санитарных и фитосанитарных норм, а также ощутимой финансовой поддержки аграрного сектора из бюджета ЕС и отдельных стран – членов Союза.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельскохозяйственная и пищевая продукция, техническое, санитарное и фитосанитарное регулирование, стандарты контроля и безопасности продукции, нетарифные барьеры, экспорт.

ANNOTATION

The article noted the strategic importance of the national agro-food sectors for the national economy. Indicated that Ukraine will spend the complex regulatory harmonization comprehensive national legal framework to the legislative framework in most areas of the EU tariff regulation. Notes that domestic producers of agricultural commodities must produce products that are able to pass all provided new technical, sanitary and phytosanitary legislation quality control procedures and product safety. Emphasized that today in Ukraine is not adjusted scale effective security system products, which would control the product from the supplier of raw materials to the place of sale and which prevents producers to supply the markets of the EU Member States own production. It is proved that the EU market for Ukrainian production will open only when in Ukraine will change fundamental system of technical regulation on the European analogue in the practice of business entities and regulatory, supervisory institutions. Emphasized that successful implementation of agreements on cooperation between Ukraine and the EU in the field of TBT

and SPS measures needed generous state support, significant investments and technical assistance from the EU and international organizations. A need to develop a transparent mechanism of state regulation of foreign trade, without excessive interference of state structures in industrial and commercial processes and functioning of agri-food products that will adapt with minimal risk business activity of domestic APC according to the European model, which involves increasing the competitiveness of goods through the use of technical standards, sanitary and phytosanitary regulations and tangible financial support to the agricultural sector from the EU budget and the individual Member States.

Keywords: agricultural sector, agricultural and food products, technical, sanitary and phytosanitary regulations, control standards and product safety, non-tariff barriers, export.

Постановка проблеми. Серед провідних напрямів спеціалізації України на європейському та світовому ринках продукція АПК займає важливе місце. В умовах асоціації України з Європейським Союзом питання митного регулювання зовнішньоторговельних потоків сільськогосподарської і харчової продукції та його максимальної адаптації до умов європейського законодавства не втрачають своєї актуальності, навпаки, все більшого значення набувають практичні аспекти ведення зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів аграрного та переробного бізнесу на цьому етапі еволюційного розвитку.

Україна та ЄС погодилися в умовах функціонування ЗВТ уніфікувати стандарти, вимоги та систему контролю за якістю сільськогосподарської та харчової продукції під час її переміщення через митний кордон та подальшій реалізації на ринку. Саме Україні належить провести комплекс усібічну регуляторну гармонізацію вітчизняної нормативно-правової бази до законодавчої бази ЄС у більшості сфер нетарифного регулювання, основними з яких є технічне, санітарне та фітосанітарне регулювання. У результаті цього рівень наявних в Україні нетарифних бар'єрів зменшиться до вкрай низького рівня, виконання взятих на себе в Угоді зобов'язань та зростання національного експорту агропродовольчої продукції. Важливим завданням сьогодні має стати докорінна зміна системи технічного регулювання за європейським аналогом не лише на нормативно-законодавчому рівні, а й у практичній діяльності суб'єктів аграрного та переробного бізнесу та регулятивно-контролюючих інституцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з підписанням Україною Угоди про асоціацію з ЄС, розглядали такі вітчизняні дослідники, як М. Борода, П. Гайдучкий, К. Козачук, О. Мирошніченко, Є. Раздорожний, О. Сушко, О. Татаревський, Р. Хорольський, І. Шевлякова, К. Шинкарук, О. Шумило. Проблемам митного регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції приділили увагу О. Бетлій, І. Бураковський, С. Галько, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Данкевич, Г. Заворітня, І. Іващук, А. Кобилянська, К. Кравчук, Г. Кузнецова, Д. Луценко, В. Мовчан, Д. Науменко, М. Риженков, А. Філі-

пенко, О. Мальський, А. Мельник, С. Мочерний, С. Осика, Б. Ярема.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому не втрачає актуальності значущість подальших досліджень у галузі ліквідації нетарифних бар'єрів, створених вітчизняним законодавством, та необхідності усунення перешкод, що заважають українським товаровиробникам експортувати сільськогосподарську та харчову продукцію до країн – членів ЄС, серед яких є невідповідність більшості її видів європейським вимогам та стандартам, чинних у сфері ТБТ та СФЗ.

Мета статті – розглянути стратегічне значення вітчизняної агропродовольчої сфери для національної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Могутній аграрний потенціал нашої країни був доведений вже неодноразово. Україна забезпечує внутрішній попит на сільськогосподарську та харчову продукцію, крім того, постачає продовольство ще для 150 млн осіб, а потенційно може прогодувати близько 400 млн [1]. Аграрна продукція українського виробництва експортується до 190 країн світу [2]. Враховуючи, що, згідно з прогнозами ООН, через 35 років населення Землі досягне кількості 9 млрд осіб, Україні необхідно шукати потенційні ринки збуту для сільськогосподарської та харчової продукції власного виробництва.

Сьогодні відбувається активна переорієнтація українського аграрного експорту з ринку РФ на ринки Європи, країн Сходу та Африки, при чому до Європи експортується 1/3 сільськогосподарського експорту на 17 млрд дол. США [2; 3].

Незважаючи на досить складну економічну ситуацію, аграрний сектор є єдиним на сьогодні сектором вітчизняної економіки, який спроможний продемонструвати конкурентоспроможність та розвиток в умовах створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Виробництво сільськогосподарської та харчової продукції відноситься до одного з небагатьох напрямів, інвестування в розвиток якого за сприятливих умов може забезпечити отримання високих доходів та надвисокої рентабельності в найкоротші строки.

За прогнозами експертів Союзу, імплементація Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС з 1 січня 2016 р. дасть змогу збільшити обсяги експорту продукції українського виробництва на 20% [4].

Відповідно до умов Угоди про асоціацію, Європейським Союзом було виділено Україні безмитні квоти для різних видів продукції українського виробництва, проте, згідно з даними Мінагрополітики, українські товаровиробники змогли використати переваги безмитної торгівлі з ЄС лише по 10 товарним групам із 27. Причинами цього представники цього відомства називають продаж української продукції на інших товарних ринках, наявність складних логістичних шляхів, відсутність необхідного

обсягу виробництва зазначених у квотах видів продукції, недостатнє інформування національних товаровиробників про надані їм безмитні можливості реалізації продукції на ринку ЄС [5]. Проте, на нашу думку, однією із головних причин є відсутність необхідної сертифікації української продукції відповідно до європейського технічного законодавства.

Для можливості скористатись тарифними квотами вітчизняні товаровиробники повинні випускати продукцію, яка могла б пройти всі передбачені законодавством процедури контролю якості та безпечності продукції, які визначені Законом України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [6] та які відповідають європейським технічним стандартам. Останні зміни до цього Закону були прийняті Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо дерегуляції в агропромисловому комплексі» від 8 грудня 2015 р. № 867-VIII [7].

Угодою про асоціацію та створення ЗВТ між Україною та ЄС передбачено, що на заміну національних технічних стандартів з 1 січня 2016 р. на території України вступили в силу європейські та міжнародні технічні стандарти та регламенти [5; 8].

Ухвалення Закону України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» [9] 15 січня 2015 р. дало змогу усунути відмінності у технічному регулюванні двох сторін Угоди та подолати технічні перешкоди в зовнішній торгівлі між Україною та ЄС.

Крім наданих Україні безмитних квот, відповідно до умов Угоди протягом п'яти років передбачається приведення ставок ввізних мит на 94,7% українського експорту до ЄС, у свою чергу, для товарів виробництва ЄС, призначених для ввезення в Україну – лише на 49,2% [10]. Отже, українські товаровиробники сільськогосподарської та харчової продукції мають високі шанси скористатися наданими їм можливостями збільшити показники власного експорту до країн – членів ЄС, але повноцінно скористатись наданими їм можливостями вже сьогодні заважають складні для них умови технічного, санітарного та фітосанітарного регулювання.

Чинна система норм ЄС з якості та безпеки сільськогосподарської та харчової продукції складається з:

1) міжнародних стандартів, до яких входять стандарти ISO (рекомендовані) та стандарти EN, затверджені європейським комітетом зі стандартизації;

2) нормативно-правових актів ЄС, до яких входять:

– рамкові вимоги щодо контролю за якістю (сертифікація якості, документи, що підтверджують якість продукції, відповідальність виробників та експортерів);

– мінімальні вимоги до безпеки продукції (наявність шкідливих речовин, маркування продукції);

– технічні регламенти залежно від виду продукції;

3) національне законодавство країн-членів ЄС [11].

Відповідно до європейських стандартів торгівлі та контролю за безпечністю харчових продуктів їх стан спостерігається на всіх етапах (від виробника до споживача) за допомогою системи контролю безпечності ХАССП. Вітчизняні товаровиробники для можливості постачати продукцію власного виробництва на ринок ЄС повинні впровадити систему аналізу небезпечних факторів і контролю в критичних точках ХАССП або процедури, що побудовані на принципах цієї системи.

Сьогодні в Україні не налагоджено масштабну ефективну систему забезпечення безпеки продуктів, яка б контролювала продукт від постачальника сировини до місця продажу готового продукту. Наявність надмірних бюрократичних процедур під час отримання та документального оформлення дозвільних документів на харчові продукти, відсутність в Україні сучасної системи контролю заважає товаровиробникам постачати на ринки країн – членів ЄС продукцію власного виробництва, тому запровадження принципів ХАССП в Україні має стати одним з інструментів практичного вирішення цієї проблеми.

Згідно із законодавством ЄС, за дотримання обов'язкових вимог безпечності сільськогосподарської та продуктів харчової продукції відповідає виробник, який має право працювати за власними стандартами, якщо доведе безпечність своїх виробів. Організації зі стандартизації розробляють стандарти, спрямовані на досягнення цих вимог. Розробка стандартів товаровиробниками дає змогу без перешкод прискорити процес просування продукції на ринок.

Сьогодні в Україні запроваджено два рівні стандартизації:

1. Національні стандарти, ухвалені національним органом стандартизації (НОС).

2. Стандарти, кодекси ustalеної практики та технічні умови, ухвалені підприємствами, установами та організаціями [12].

Отже, ринок ЄС для продукції українського виробництва відкриється лише тоді, коли в Україні відбудеться докорінна зміна системи технічного регулювання за європейським аналогом не лише на нормативно-законодавчому рівні, а й в практичній діяльності суб'єктів господарювання та контрольно-регулятивних інституцій.

У серпні 2015 р. Кабінет Міністрів України затвердив Стратегію розвитку технічного регулювання до 2020 р., яка спрямована на модернізацію української економіки, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції шляхом подолання технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС та зміцнення її позицій на світовому ринку в результаті визнання системи технічного регулювання України

на європейському та міжнародному рівні. При цьому важливим завданням є створення в Україні нової системи технічного регулювання, яка б гарантувала безпечність продукції, відповідала вимогам ринку і сприяла б інтеграції України до світової економіки шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі [13].

З метою зниження рівня нетарифних бар'єрів зі сторони ЄС для вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської та харчової продукції, а також українському Уряду необхідно зосередитися на гармонізації української нормативно-правової бази та практичної діяльності в таких сферах:

- повноцінної гармонізації законодавства у сферах ТБТ та СФЗ відповідно до положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС;
- розбудови ефективної інфраструктури систем метрології, тестування, стандартизації, ринкового нагляду і контролю, сертифікації та акредитації;
- повного скасування національних ГОС-Тів та поступового впровадження європейських стандартів якості;
- започаткування нових процедур у галузі маркування та етикетування продукції, що не суперечать аналогічним вимогам європейського законодавства щодо здоров'я, безпеки та захисту довкілля та не перевищують їх складності;
- визнання для цілей торгівлі стану здоров'я тварин та статусу шкідників і регіональних умов, виконання принципу роздробленості;
- визначення еквівалентності українських процедур і стандартів;
- встановлення еквівалентності продукції українського виробництва європейським аналогам;
- дотримання принципів прозорості та передбачуваності у практиці технічного регулювання;
- проведення масштабної верифікації;
- впровадження у вітчизняну регуляторну практику системи оперативного оповіщення та механізмів раннього попередження появи непередбачених проблем ветеринарного та фітосанітарного походження;
- усунення торговельних перешкод між сторонами, зменшення обсягу вивіреної роботи та спрощення процедури отримання дозволів на імпорт для учасників зовнішньоторговельної діяльності;
- ефективний обмін інформацією між ЄС та Україною в галузі ліквідації технічних, санітарних і фітосанітарних бар'єрів у торгівлі, а також проведення консультацій;
- проведення реформування в галузі сертифікації, у тому числі електронної, впровадження єдиної форми сертифікатів, з однаковою юридичною силою і в Україні, і в ЄС, взаємне визнання сертифікатів.

Отже, хоча в Україні й проведено багато роботи із зниження рівня нетарифного захисту та усуненням торговельних бар'єрів у зовніш-

ній торгівлі сільськогосподарською та харчовою продукцією, про швидке впровадження новітніх заходів у сфері ТБТ та СФЗ відповідно до нормативно-правової бази ЄС у практичну діяльність українських товаровиробників важко вести розмову. Сьогодні перед українським аграрним і переробним бізнесом відкриваються нові можливості підвищення експорту, зростання показників конкурентоспроможності продукції українського виробництва та посилення значення вітчизняних аграріїв та підприємств переробної галузі як на внутрішньому, так і на глобальному рівнях. Обравши для себе європейський вектор соціально-економічного розвитку, вітчизняним товаровиробникам необхідно навчитися будувати свою діяльність відповідно до єдиних регуляторних норм і стандартів економічної політики та поведінки суб'єктів бізнесу, прийнятих у Союзі, а державним органам влади необхідно пришвидшити організацію прозорого регуляторного середовища, в якому чітко визначено норми та правила ведення бізнесу й торгівлі у сфері АПК.

Впровадження в Україні нової системи технічного регулювання в довгостроковому періоді приведе до отримання позитивного ефекту, проте сьогодні перед вітчизняними товаровиробниками постають значні виклики та ризики. Європейська, новітня для України практика технічного регламентування вимагає від національних товаровиробників значних витрат на проведення технічного переозброєння та зниження рівня нетарифного захисту на продукцію власного виробництва, а отже, підвищення рівня її конкурентоспроможності. Найближчим часом це може привести до зростання ціни виготовленої відповідно до нових технічних регламентів продукції, витіснення з ринку неконкурентоспроможних її видів. Проте у майбутньому здоров'я і безпека населення мають компенсувати витрати на купівлю безпечних та якісних харчових продуктів.

Ми погоджуємося із думкою фахівців інституту економічних досліджень та політичних консультацій [14], які з метою збільшення обсягів національного аграрного експорту пропонують українському Уряду розробити механізми для впровадження в Україні гармонізованих та прозорих стандартів, норм і регламентів відповідно до нормативно-законодавчої бази ЄС під час виробництва та реалізації сільськогосподарської та харчової продукції. Насамперед фахівці Міністерства аграрної політики і продовольства України мають сприяти створенню інформаційного центру з питань ТБТ та СФЗ сільськогосподарської та харчової продукції, основними функціями якого мають бути організація діалогу між національними виробниками та переробниками сільськогосподарської продукції та регуляторно-контролюючими органами державної виконавчої влади, доведення до потенційних вітчизняних учасників агропродовольчого ринку необхідної інформації.

Предметом інформування мають стати чинні в ЄС та введені в Україні з моменту імплементації ЗВТ стандарти, норми та регламенти безпеки і якості сільськогосподарської та харчової продукції, чинні директиви та рекомендації, що стосуються здоров'я споживачів, тварин та рослин, зокрема, Кодексу Аліментаріус, міжнародного відділення Епізоотики та Конвенції з захисту рослин.

Для позиціонування себе як успішного експортера сільськогосподарської та харчової продукції Україна має розробити прозорий механізм державного регламентування зовнішньоторгівельної діяльності, стабільні рамкові умови для вітчизняних та іноземних товаровиробників та інвесторів, без надмірного втручання державних структур у виробничо-торгівельні процеси та функціонування ринку агропродовольчої продукції, що дасть змогу з найменшими ризиками адаптувати діяльність підприємств вітчизняного АПК відповідно до європейської моделі, яка передбачає підвищення конкурентоспроможності товарів шляхом використання технічних стандартів, санітарних та фітосанітарних норм, а також відчутної фінансової підтримки аграрного сектора з бюджету ЄС та окремих країн – членів ЄС.

Позитивним є те, що в Угоді про асоціацію було враховано необхідні для України перехідні періоди на складну 10-річну адаптацію. Проте вітчизняні товаровиробники сільськогосподарської та харчової продукції не можуть відкладати на завтра проблеми, пов'язані з безперешкодним розміщенням продукції власного виробництва на ринку ЄС та інших стратегічних для України торговельних аренах. Вони вже сьогодні потребують виконання заходів, спрямованих на сприяння подоланню перешкод для виходу продукції власного виробництва на зовнішні ринки збуту.

Висновки. Таким чином, важливим завданням для України – створення нової системи технічного регулювання, яка б гарантувала безпечність продукції, відповідала вимогам ринку і сприяла б інтеграції України у світову економіку шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі. Для досягнення можливих позитивних результатів у наслідок реалізації положень Угоди про асоціацію та функціонування ЗВТ Україні необхідно ще дуже багато роботи, яка потребує значних капіталовкладень, підготовленого кваліфікованого персоналу та зусиль різних гілок влади й безпосередньо вітчизняних підприємств. Українська сторона Угоди про асоціацію може розраховувати на отримання відчутних переваг лише у разі налагодження ефективної співпраці та підтримання постійного діалогу між товаровиробниками та компетентними органами державної влади. Предметом обговорення мають стати актуальні для вітчизняного бізнесу проблеми у сфері ТБТ та СФЗ, донесення власного бачення підприємців до компетентних інсти-

туцій, врахування інтересів товаровиробників під час винесення рішень у цих сферах нетарифного регулювання.

Для успішної реалізації домовленостей щодо співпраці України та ЄС у сфері ТБТ та СФЗ необхідні вагома державна підтримка, значні фінансові вкладення та технічна допомога ЄС і міжнародних організацій, на яку розраховують українські товаровиробники сільськогосподарської та харчової продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петренко І. Експорт агропродукції: сьогодні і завтра / І. Петренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-business.com.ua/redactorskyi-poglyad/3706-eksport-agroproduktiii-siogodni-i-zavtra.html>.
2. Рутицкая В. Сейчас происходит переориентация аграрного экспорта / В. Рутицкая [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rian.com.ua/economy/20150929/374480511.html>.
3. Садова І. Європейський напрям – у цифрах і фактах / І. Садова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-business.com.ua/ekspertna-dumka/2326-ievropeiskiy-napriamok-v-tsyfrakh-i-faktakh.html>.
4. Тимошенко Т. Зона вільної торгівлі з ЄС: які вигоди і ризики? / Т. Тимошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-business.com.ua/ekspertna-dumka/1930-zona-vilnoi-torgivli-z-ies-iaki-vygody-i-ryzyky.html>.
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.kiev.ua>.
6. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України від 23 грудня 1997 р. № 771/97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>.
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо дерегуляції в агропромисловому комплексі : Закон України від 8 грудня 2015 р. № 867-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/867-19>.
8. Харчові продукти: ціна, якість, відповідальність в уряді : Угода про асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurointegration.com.ua/articles/2014/06/27/7023706>.
9. Про технічні регламенти та оцінку відповідності : Закон України від 15 січня 2015 р. № 124-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/124-19>.
10. Імпортне регулювання в ЄС. Ввізні мита та сертифікація українських товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://msb.aval.ua/news/?id=24846>.
11. Мельник А. Експорт до країн Євросоюзу: Базові аспекти митного регулювання / А. Мельник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slideshare.net/.../presentation-euro-busine>.
12. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua>.
13. Стратегія реформування системи технічного регулювання на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://st.ck.ua/vt20150416.pdf>.
14. Вплив створення поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ між ЄС та Україною на торгівлю сільськогосподарськими товарами / [М. Риженков, С. Галько, В. Мовчан, І. Радеке]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ier.com.ua/.../PolPap_01-2013_DCFTA.

УДК 351.711

Блага В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Доломан К.А., Гордієнко С.А.

студенти

Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ОСОБЛИВОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

FEATURES OF THE LABOR POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан ринку праці України, його особливості. Виявлено скорочення обсягів та зниження якості кваліфікованих робітників. Визначено складники потенціалу, оцінювання яких дасть змогу визначити шляхи підвищення рівня його конкурентоспроможності. За результатами дослідження згруповано основні особливості трудового потенціалу національної економіки України.

Ключові слова: ринок праці, трудовий потенціал, трудові процеси, трудові ресурси, економіка країни.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано состояние рынка труда Украины, его особенности. Выявлено сокращение объемов и снижение качества квалифицированных рабочих. Определены составляющие потенциала, оценка которых поможет определить пути повышения уровня его конкурентоспособности. По результатам исследования сгруппированы основные особенности трудового потенциала национальной экономики Украины.

Ключевые слова: рынок труда, трудовой потенциал, трудовые процессы, трудовые ресурсы, экономика страны.

ANNOTATION

In article of the state of Ukraine's labor market has been analyzed and its features. Revealed reduction of volume and quality of skilled workers. The components of the capacity, the estimation of which will help identify ways to improve its competitiveness. The study grouped the main features of the labor potential of the national economy of Ukraine.

Keywords: labor market, employment potential, employment processes, human resources, economy of the country.

Постановка проблеми. Проблема розвитку трудового потенціалу є дуже актуальною сьогодні в Україні. Особливо треба зосередитися на скороченні обсягів та якості кваліфікованих робітників, що приводить до структурної невідповідності підготовлених кадрів потребам ринку праці в професійно-кваліфікаційному аспекті. Зважаючи на це, потерпає розвиток провідних галузей господарства, особливо наукомістких. Тому необхідно визначити складники потенціалу, оскільки за допомогою об'єктивно встановленої оцінки можна визначити шляхів підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Структура трудового потенціалу відрізняється набором елементних складових. Багато вітчизняних дослідників намагались розглянути трудовий потенціал з різних точок зору. Позиції вітчизняних учених сходяться на тому, що трудовий потенціал визначається як система пев-

них взаємопов'язаних підсистем. Однак набір складників у наукових працях учених відрізняється власними досить змістовними обґрунтуваннями. Біологічну складову частину трудового потенціалу визначають М.І. Долішній, В.В. Мікловда, М.І. Пітюлич, М.М. Магомедов та інші. Однак вона є складником демографічної компоненти трудового потенціалу. Інтелектуальні характеристики зображені в підходах М.І. Долішнього, С.М. Злупко, освітні – Р.П. Колосової, М.І. Бібена, В.В. Мікловди, В.В. Онікієнко, М.І. Пітюлич, освітньо-інтелектуальні – М.М. Магомедова. У деяких роботах виділяються сакральна, історико-етична, культурна та мотиваційна складові частини, окремий розгляд яких викликає певні труднощі під час їх оцінювання, оскільки вони вбудовані в соціальні компоненти трудового потенціалу. Більшість підходів визначення складників цього потенціалу є доцільними, але вони не структуровані щодо цілей розвитку і не адаптовані до системи сучасного управління трудовим потенціалом.

Метою статті є визначення просторово-часових особливостей трудових процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У всьому світі дійшли визнання, що головною продуктивною силою є людина. Кожен працівник, окремі групи й суспільство в цілому мають у своєму розпорядженні можливості та здібності здійснювати й удосконалювати трудову діяльність, суттєво підвищувати її ефективність.

Термін «потенціал» був введений в науковий обіг 10–15 років назад. Трактують цього терміну означає наявність у кого-небудь (окремо взятої людини, первинного трудового колективу, суспільства в цілому) прихованих, які ще не проявили себе можливостей або здібностей у відповідних сферах життєдіяльності. Визначаючи цю економічну категорію, слід мати на увазі, що потенціал (економічний, виробничий, трудовий) являє собою узагальнену, збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця й часу [1].

Таким чином, компоненти трудового потенціалу повинні характеризувати:

1) психофізіологічні можливості участі в суспільно корисній діяльності;

2) можливості нормальних соціальних контактів;

3) здатності до генерації нових ідей, методів, образів, уявлень;

4) раціональність поведінки;

5) наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних обов'язків і видів робіт;

6) пропозицію на ринку праці.

Наведеним критеріям відповідають такі компоненти трудового потенціалу:

- здоров'я;
- моральність і вміння працювати в колективі;
- творчий потенціал;
- активність;
- організованість і асертивність (гармонійне поєднання властивостей особистості);
- освіта;
- професіоналізм;
- ресурси робочого часу.

Показники, що характеризують ці компоненти, можуть відноситися як до окремої людини, так і до різних колективів, у тому числі до персоналу підприємства і населення країни в цілому [2].

З погляду якісного стану, трудовий потенціал України має багато серйозних проблем, які перешкоджають ефективному розвитку держави й досягнення нею високого рівня її конкурентоспроможності.

Якісний рівень персоналу багатьох підприємств значно нижчий рівня працівників підприємств розвинених країн. Переважно це пов'язано з тим, що багато підприємств (середніх та малих) не планують отримати економічний ефект у майбутньому, що, у свою чергу, робить вкладення коштів у якісний розвиток персоналу підприємства нерентабельним.

Кадрова й організаційна політика більшості підприємств не відповідає вимогам ринкової економіки. Це також є наслідком планування діяльності підприємства в короткостроковому, а не довгостроковому періоді. На жаль, саме керівництво із застарілими методами, що, найчастіше, обирає екстенсивний шлях розвитку, є великою перешкодою у досягненні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Професійно-кваліфікаційна структура робочої сили погано адаптована до змін на ринку праці, робоча сила не завжди конкурентоспроможна на міжнародному ринку праці: не створений механізм сертифікації працівників, практично не діє система розвитку персоналу підприємств; не розроблені регіональні програми розвитку людських ресурсів. Середні та малі підприємства у ситуації нестабільної економіки не бачать сенсу витрачати кошти на вдосконалення технології виробництва, а в результаті рівень професійних здібностей персоналу залишається низьким та неконкурентоспроможним. Також треба зазначити, що населення, як

і підприємства, не зацікавлені у розвитку власного трудового потенціалу. Згідно із результатами опитування, лише 18% студентів України впевнені, що їх майбутня професія у перші п'ять років буде приносити достатній дохід для самостійного життя. З цим пов'язане зниження кількості абітурієнтів [3] (див. рис. 1).

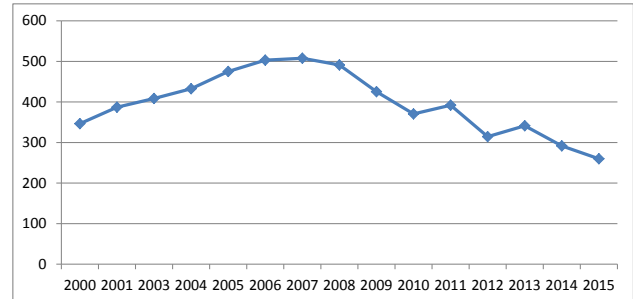


Рис. 1. Кількість абітурієнтів України, тис. осіб

З рис. 1 видно, що після 2006 р. кількість абітурієнтів значно знизилась. На це є декілька поважних причин:

1. Розповсюдження системи, за якою випускники технікумів одразу приймалися до ВНЗ.
2. Підвищення ціни на навчання у ВНЗ.
3. Відкриття нових шляхів для вступу українців до іноземних ВНЗ (насамперед ВНЗ Польщі, система DAAD).

Загальним негативним проявом усіх особливостей трудових ресурсів в Україні є неповне їх використання й відносно невисока річна продуктивність праці. Тому зміни у складі й чисельності населення зумовлюють трансформацію в кількісний і якісний склад трудових ресурсів.

Трудові ресурси України завжди відрізнялися досить високим кваліфікаційним рівнем, але останнім часом професіоналізм робочої сили почав губитися, і цей процес згодом може набути незворотного характеру, що значною мірою посилить вже наявну невідповідність підготовлених кадрів потребам ринку праці. Незважаючи на високий рівень інтелектуального потенціалу в Україні, можливості ефективного використання набутого досвіду та професійних знань є обмеженими.

Зауважимо, що сьогодні практично відсутня чітка система розвитку трудового потенціалу, який міг би в умовах гострої конкуренції отримувати професійні знання високого рівня з метою подальшої їх реалізації на благо всього суспільства. Незважаючи на вищезазначені недоліки і негаразди, в Україні останнім часом з'явилися і позитивні тенденції в трудовому потенціалі, зокрема, зниження рівня безробіття (див. табл. 1).

Аналізуючи табл. 1, зазначимо, що кількість безробітних порівняно з січнем 2016 р. скоротилась на 73,9 тис. осіб, що є позитивною тенденцією. Але якщо подивитися з іншого боку, частина безробітних, які отримують

Таблиця 1
Статистичні дані
zareєстрованих безробітних у 2016 р.

Період	Кількість zareєстрованих безробітних, на кінець звітного періоду, тис. осіб			Середній розмір допомоги за місяць, грн
	Усього	З них отримують допомогу у зв'язку з безробіттям	% до населення працездатного віку	
Січень	508,6	414,4	1,9	1 516
Лютий	508,2	416,7	1,9	1 509
Березень	467,5	376,8	1,7	1 566
Квітень	434,7	339,0	1,6	1 472

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

допомогу у зв'язку з безробіттям, знизилась: так у січні допомогу від держави отримувало 81,5% безробітних, а в квітні – лише 78%. Така ситуація свідчить про низький рівень соціального захисту населення державою. Також якщо звернути увагу на середній розмір допомоги за місяць, то можна побачити, що з січня до березня 2016 р. вона в середньому збільшувалась, але в квітні її розмір значно скоротився до 1 472 грн. Отже, незважаючи на те, що рівень zareєстрованого безробіття в цілому зменшився, не можна сказати, що рівень життя населення покращився.

Важливим стимулом для трудового потенціалу є заробітна плата – винагорода, обчислена зазвичай у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу [4]. Розрізняють реальну й номінальну заробітну плату.

Номінальна – це сума, нарахована працівнику як плата за працю. Реальна заробітна плата характеризує купівельну спроможність номінальної заробітної плати, тобто кількість товарів і послуг, які реально можна придбати за номінальну заробітну плату з урахуванням зміни споживчих цін.

Проаналізувавши статистичні дані за останні п'ять років, можна сформулювати наступну гіпотезу, яка наглядно показує зміну номінальної і реальної заробітної плати (див. рис. 2).

Розглядаючи рис. 2, можна говорити, що найкраща ситуація у співвідношенні темпів зростання номінальної й реальної заробітної плати спостерігалась у 2012 р., коли вони знаходились на більш-менш однаковому рівні:

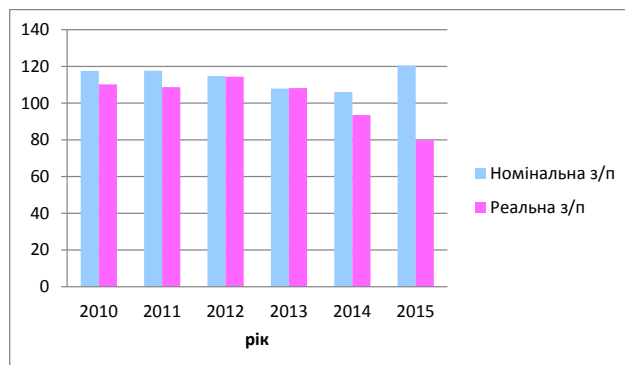


Рис. 2. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати, % до попереднього року

номінальна – 114,8%, а реальна – 114,4%. Найгірша ситуація була у 2015 р. Темпи зростання номінальної заробітної плати становили 120,5%, а реальної – 79,8%. Така велика розбіжність є негативною, оскільки працівник, отримуючи певну суму, може використати її лише на 66%.

Висновки. Таким чином, розвиток трудового потенціалу в умовах ринкових відносин вимагає пошуку ефективних стратегій його розвитку. Оцінка стану трудового потенціалу в багатьох регіонах дозволила виявити низку принципово важливих з точки зору людських ресурсів особливостей. Їх можна об'єднати в такі групи:

1. Рівень персоналу за професійальними здібностями та його конкурентоспроможність на міжнародному ринку праці.
2. Рівень готовності підприємств та населення інвестувати кошти для розвитку власного трудового потенціалу.
3. Якість організації керівництва персоналом.
4. Рівень використання трудової продуктивності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Трудовий потенціал: поняття, структура та показники для працівника [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://resursy.com/trudovij-potentsial-ponyattya-struktura-ta-pokazniki-dlya-pratsivnika>.
2. Трудові ресурси: демографічні, освітні, професійно-кваліфікаційні аспекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://helpiks.org/5-96184.html>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Заробітна плата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Заробітна_плата.

УДК 332.2:631.1

Гаража О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ЗЕМЕЛЬНА ЕКОНОМІКА В УПРАВЛІННІ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ

LAND ECONOMICS IN LAND MANAGEMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичну основу земельної економіки у процесі управління земельними ресурсами в сучасних ринкових умовах. Встановлено, що на сьогодні існує проблема розмежування понять «національна земельна економіка» і «економіка управління земельними ресурсами». Визначено, що земля в сучасних економічних умовах виробничої діяльності підприємств являє собою земельний капітал. Запропоновано структурно-логічну модель розподілу земельної економіки за рівнями та видами. Обґрунтовано ефективність використання й управління землею.

Ключові слова: земельна економіка, земельний капітал, національна земельна економіка, ефективність, економіка управління земельними ресурсами.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена теоретическая основа земельной экономики при управлении земельными ресурсами в современных рыночных условиях. Установлено, что в настоящее время существует проблема разграничения понятий «национальная земельная экономика» и «экономика управления земельными ресурсами». Определено, что земля в современных экономических условиях производственной деятельности предприятий представляется как земельный капитал. Предложена структурно-логическая модель распределения земельной экономики по уровням и видам. Обоснована эффективность использования и управления землей.

Ключевые слова: земельная экономика, земельный капитал, национальная земельная экономика, эффективность, экономика управления земельными ресурсами.

ANNOTATION

Theoretical basis of land economics with land management in the current market conditions is discussed in the article. Nowadays, there is a problem of delimitation of the concepts of the "national land economics" and "land management economics". It has been determined that the land in the current economic conditions of the enterprises production activity is presented as a land capital. A structural-logical model of the distribution of the land's economy through the levels and types is proposed. The efficiency of the using and management of the land are substantiated.

Keywords: land economics, land capital, national land economics, efficiency, land management economics.

Постановка проблеми. Ефективне використання земельних ресурсів впливає на економічну базу держави. При управлінні земельними ресурсами необхідно мати чіткий, прозорий та обґрунтований поняттєвий апарат. За кордоном широко використовується термін «земельна економіка». Водночас його адаптування до українського законодавства потребує детального розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи земельної економіки вивчали як закордонні вчені (М. Дуке [2], Г. Кутен, Н. Джор-

дженску-Реген, Ф. Мироски, У. Сэмюэлс, Г. Дели [3]), так і вітчизняні науковці) А.М. Третьак, В.М. Другак [10] та інші). Але визначення земельної економіки як галузі національної економіки вимагає ґрунтовного дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В управлінні земельними ресурсами за сучасних ринкових умов їх економічний зміст набуває великого значення. Проблема дохідності земель за умови ефективного використання сприяла формуванню окремої галузі в науці – земельної економіки. Її теоретичне обґрунтування в Україні потребує структуризації та розподілу.

Метою статті є дослідження теоретичних основ земельної економіки, які полягають в узагальненні та розмежуванні поняттєвого апарату за рівнями та видами.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Методологія управління земельними ресурсами* – це вчення про методи управління в напрямі вивчення земельних ресурсів, організації діяльності на них та їх оцінки. До методології належать методології пізнання земельних ресурсів, практичного використання та оцінювання [1].

На сучасному етапі методологічних положень про землю невід'ємним поняттям є земельна економіка. У широкому розумінні земельна економіка зосереджена на економічних властивостях землі в економіці в цілому та в галузях національної економіки. В економіці земля є одним із факторів виробництва (пасивним, оскільки без залучення інших ресурсів вона не дасть результату). Поняття «земля» в економіці відрізняється від трактування цього самого терміна в літературних джерелах, де «земля визначається як верхній шар земної кори. Земля, залучена в економічний обіг, стає ресурсом. На ранніх стадіях розвитку економічної науки вчені-економісти вважали землю «даровим благом» природи. У сучасному розумінні земля розглядається з двох позицій:

1) матеріальний, фіксований, капітальний актив;

2) нематеріальний актив.

До матеріальних активів належать будь-які ресурси, які зображені в бухгалтерському обліку й мають грошову оцінку. Земля як нематеріаль-

ний актив не має економічної цінності і являє собою природні вільні речі, які дуже необхідні на виробництві. У мікроекономіці земля асоціюється з капіталом для спрощення економічного аналізу, але в макроекономіці такий підхід дасть неточний аналіз. Класичні економісти вважали землю нееластичним товаром. Сучасні економісти обґрунтовують від'ємну нееластичність землі (зворотна залежність між цінами на землю та її пропонуванням). Земля є творінням природи, а не людини. Земля має фіксоване місцеположення, передається лише вартість ресурсу або власність. Вона обмежена й може бути використана декілька разів.

Одним із напрямів земельної економіки є перерозподіл земельних ресурсів. Як фіксований ресурс, вартість землі диктується її доступністю, а перерозподіл – подальшим способом використання та обробки. М. Дуке говорив, що земельна економіка значною мірою зосереджена на роз'ясненні економічних стимулів або інститутів, якими керуються при визначенні використання землі та земельної політики. Вона досліджує вигоди й витрати від управлінських рішень і змін в землекористуванні. До таких вигод і витрат в широкому розумінні належать ті, які пов'язані як з економічними, так і екологічними наслідками, а також ефектів зворотного зв'язку від цих систем. Земельна економіка підкреслює економічну ефективність у розподілі землі. Якщо вигоди важко визначити, земельні економісти зазвичай звертаються до економічної ефективності земельних ресурсів [2].

Земельна економіка охоплює:

- права та форми земельної власності;
- землю як фактор виробництва;
- рентоутворення і рентні теорії;
- теорії землекористування та вартості землі;
- закономірності використання земель;
- розподіл земель за категоріями цільового призначення;
- землю як нерухомість і інвестиційні ринки;
- землю як товар і земельні ринки;
- галузеву структуру землі.

Закордонні вчені-економісти Н. Джордеску-Реген, Ф. Мироски, У. Сэмюэлс та Г. Дели стверджують, що земельна економіка – це підрозділ економіки природних ресурсів, що, у свою чергу, є підрозділом або великою областю економіки сільського господарства або неокласичної економіки. Неокласична економіка відноситься до землі, як до капіталу. Виробнича функція записується так:

$$K = F(K, L), \quad (1)$$

де Y – вихід;

K – капітал;

L – праця;

F – виробнича функція.

У деяких випадках це правдоподібно. Наприклад, якщо дерева можна вирощувати на одній

землі без погіршення якості цієї землі з плином часу в результаті росту дерев, то інвестиції в дерева можна вважати такими самим, як інвестиції в будь-який інший капітал. І навпаки, зростання дерев і урожай в результаті приведе до погіршення якості землі, які не можуть бути повністю відновлені [3].

Р. Елі, П. Уелптон, Л. Дублін, Х. Бодфиш і Р. Ньюкомб вважають, що земельна економіка відрізняється від нерухомості. Йдеться про людські відносини, які виникають унаслідок використання землі та принципів, розроблених на основі вивчення таких відносин застосовуються у сфері нерухомості. Земельна економіка є однією з найбільш важливих галузей економіки. Відношення населення до землекористування та вартості землі має першочергове значення [4].

У сучасному розумінні земельна економіка визначається як наука, організація й управління землею або як земельні відносини. Отже, земельна економіка – це наука про землю в господарстві. Земельна економіка – наука про організацію та управління землею у виробництві, ефективне використання земельних ресурсів; розподіл, обмін, відчуження і використання землі. Земельна економіка – це сукупність земельних відносин людей у процесі суспільного виробництва, що упорядковуються економічними законами.

Таким чином, *земельна економіка* – це наука про організацію та управління землею, земельні відносини в господарському обігу для ефективного використання земельних ресурсів та їх розподілу, обміну, відчуження й відтворення. Земельна економіка є однією із галузей економіки. Вона поділяється на національну земельну економіку (розподіл землі в галузях і сферах діяльності) та економіку управління земельними ресурсами (організація та управління землею). Виділяються мікроекономічний (залучення земельних ресурсів на окремому виробництві або підприємстві), макроекономічний (земельні ресурси в економіці держави або національній економіці) та світовий рівні (земельні ресурси у світовому господарстві). Також землю можна поділити за секторами економіки:

- первинний (сільське господарство, рибальство, лісове господарство, полювання і видобувну промисловість);
- вторинний (обробна промисловість і будівництво);
- третинний (сфера послуг);
- четвертинний (фінанси й іпотека).

Національна земельна економіка – це структурно-організаційна земельна система в галузях і сферах діяльності людей. Їй притаманне обґрунтовність і пропорційність в залученні землі під галузь, зумовленість територіального розміщення, обмеженість державними кордонами. На мікроекономічному рівні національна земельна економіка є сукупністю земельних

ділянок в економічних суб'єктів, які мають просторову визначеність та специфічну організаційну структуру, характеризуються господарською цінністю та призначені для задоволення потреб суспільства у благах. На макроекономічному рівні – це земельна структуризація до галузевого та просторово-територіального розміщення економічної діяльності в межах країни, що підпорядковується інституціональній системі, яка відповідає земельній політиці, економічній реформі та ідеології країни. Земля, залучена в процес виробництва з відповідними умовами та результатами, створює єдиний господарський механізм. Він базується на галузевих і міжгалузевих комплексах, підприємствах, організаціях і домашніх господарствах. Земля залучається у сфери матеріального (засоби й предмет праці), нематеріального виробництва (наука, культура, освіта, охорона здоров'я) та невиробничу сферу (оборона, релігія, суд).

Економіка управління земельними ресурсами – це організація та управління землею в господарській діяльності. Напрями обґрунтування – аналіз управлінського потенціалу, витрат на управління, напрямів управлінської праці, ефективності управління. До управлінського потенціалу входить уся сукупність ресурсів як в матеріально-речовій формі, так і в інтелектуальній. Продукт праці управління не має специфічної речової форми, але впливає на об'єкт управління. Така особливість управлінської праці зумовлює труднощі безпосереднього вимірювання її продуктивності. Її можна визначити за допомогою кінцевих результатів роботи.

Необхідно розрізняти поняття «економічне управління» та «економіка управління». Л. Мясоєдова та Е. Хабібулліна тлумачать економічне управління – як вид управлінської діяльності, який базується на економічному мисленні та спрямований на вирішення

економічних завдань шляхом використання економічних методів управління на основі економічної інформації. При цьому система економічного управління підприємством повинна включати сукупність форм і методів управління об'єктами з використанням економічних закономірностей, що виникають у процесі виробництва та реалізації товарів, продукції, робіт, послуг [5]. В. Панагушин розглядає економічне управління як напрям менеджменту, що забезпечує досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства на основі економічного та фінансового планування, контролю й регулювання внутрішніх і зовнішніх економічних відносин [6].

А. Денисов і С. Жданов управління поділяють на організаційне, виробниче та економічне. Організаційне управління створює форми організації управління, визначення та розподілу функцій між окремими учасниками управлінського процесу, забезпечення необхідної координованості та підборі кадрів. Виробниче управління організовує виробничий процес, його передумови (використання земельних площ, технологічна підготовка виробництва, налагодження потоків необхідних матеріальних ресурсів), наслідках (продукція, її якість та конкурентоспроможність), процесах розвитку (розширення асортименту продукції, застосування вдосконалених технологій виготовлення продукції, автоматизації виробництва). Економічне управління ґрунтується на системному аналізі господарської діяльності підприємства, сталості землекористування (обсягів виробництва продукції, форми організації виробництва, цін на продукцію підприємства, варіантів його матеріально-технічного забезпечення, внутрішніх нормативів використання різних видів ресурсів, планування та розподілу прибутку, резервів підвищення ефективності діяльності, інвестиційних проектів тощо) [7].

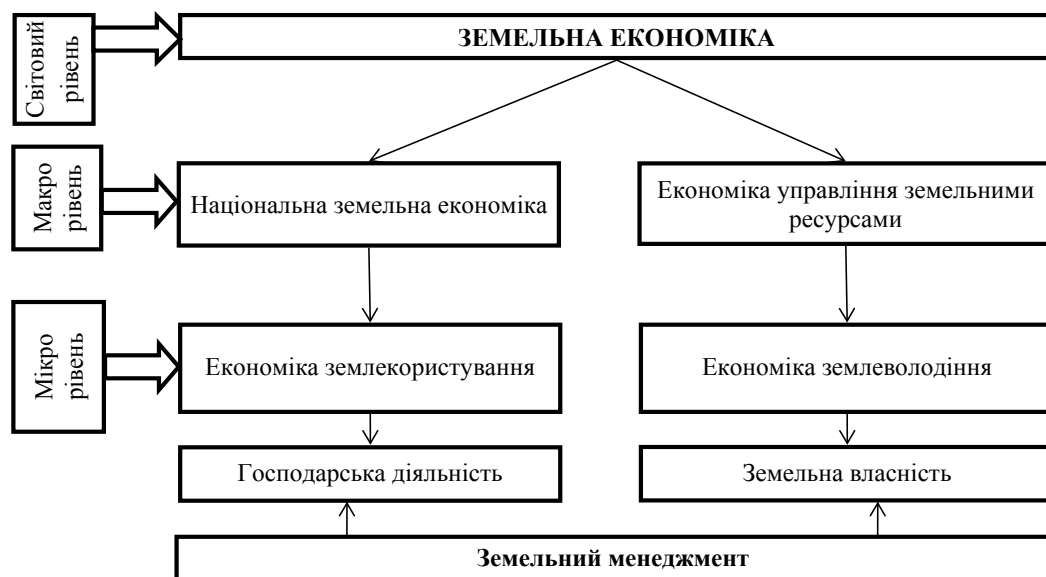


Рис. 1. Структурно-логічна схема земельної економіки України за рівнями

Т. Макаровська та Н. Бондар виділяють ще й корпоративне управління. Організація управління залежить від складності його структури, масштабу й виду діяльності, наявності зв'язків з іншими суб'єктами господарської діяльності [8]. Інструментами економічного управління є бюджетне та фінансове управління. Л. Лігоненко розуміє економічне управління як інтегрований вид управління, що забезпечує координацію цілей, завдань, інструментарію різних видів спеціального управління (виробничий, організаційний, соціальний, фінансовий, інвестиційний) для забезпечення на цій основі комплексності та системності управлінських впливів [9]. Економічне управління земельними ресурсами комп-

лексно поєднує систему виробничого управління (операційний менеджмент), соціального управління (корпоративне, кадрове), фінансового менеджменту, інвестиційного менеджменту, маркетингового та логістичного менеджменту.

А. Третяк, В. Другак розмежовують поняття «економіка землеволодіння» та «економіка землекористування». Термін «економіка землеволодіння» передбачає узгодження суспільних інтересів у системі земельної власності. Визначення «економіка землекористування» спрямоване на економічну оптимізацію процесу господарської діяльності, яка здійснюється на конкурентній земельно-територіальній основі [10] (див. рис. 1).

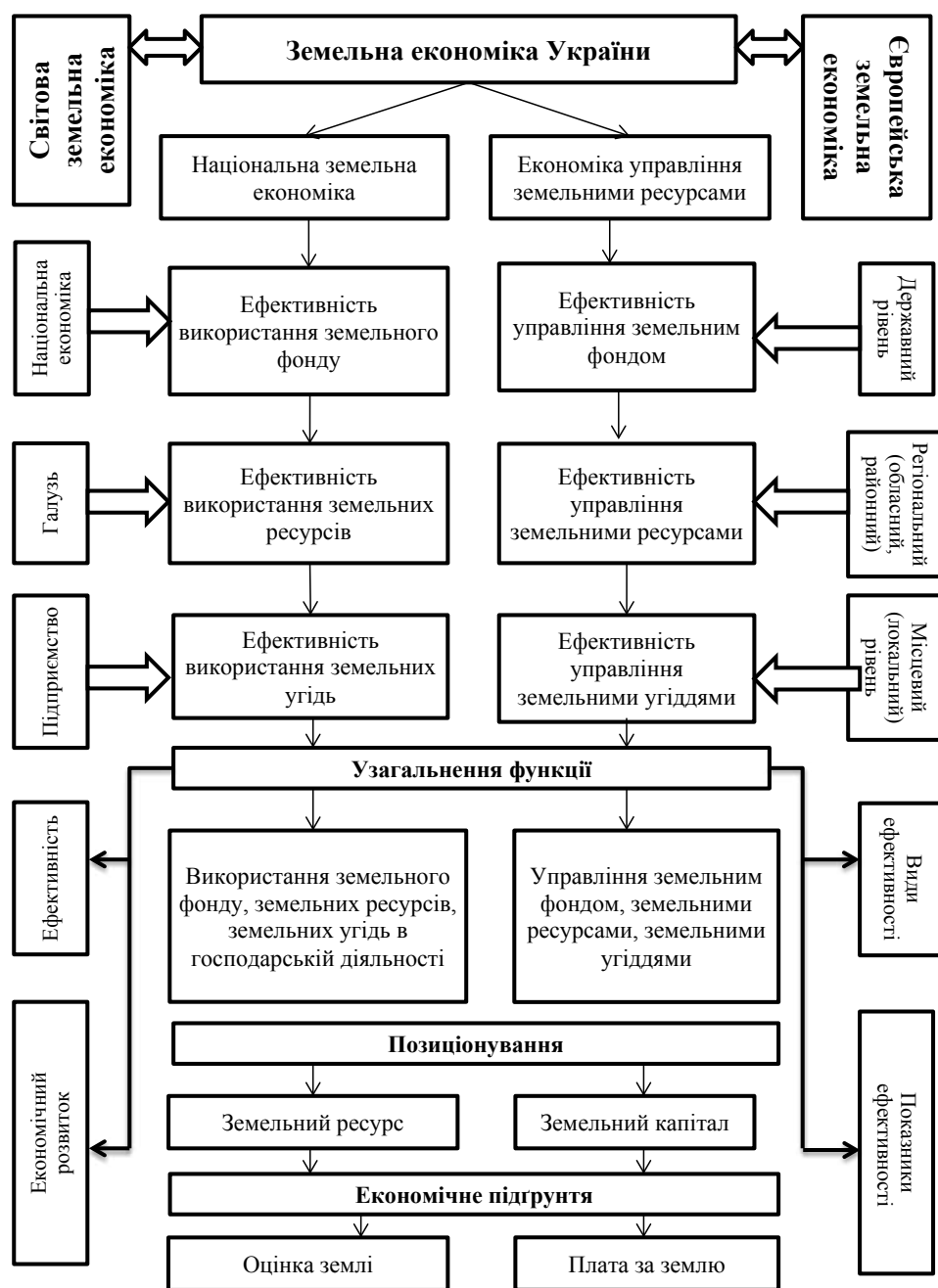


Рис. 2. Структурно-логічна модель розподілу земельної економіки

Узагальненою функцією національної економіки є використання земельних земельно-фонду, земельних ресурсів, земельних угідь у господарській діяльності, а економіки управління земельними ресурсами – управління земельним фондом, земельними ресурсами, земельними угіддями. У національній земельній економіці земля визначається як ресурс, а в економіці управління – як капітал. Економічне підґрунтя національній земельній економіці надає оцінка земель, а економіці управління земельними ресурсами – плата за землю. Головними економічними показниками земельної економіки є ефективність та економічний розвиток. Національна земельна економіка на рівні держави показує ефективність використання земельного фонду, на рівні галузі – ефективність використання земельних ресурсів, на рівні підприємства – ефективність використання земельних угідь (див. рис. 2).

У національній земельній економіці використання землі характеризується економічним зростанням та ефективністю використання земель. Економічне зростання – це розвиток національної земельної економіки протягом певного періоду, що вимірюється абсолютним приростом обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП), валового національного продукту (ВНП) та національного доходу (НД) у розрахунку на земельну площу [11].

Висновки. В управлінні земельними ресурсами земельна економіка займає вагоме місце. Одним із найважливіших показників є ефективність, але її потрібно розмежовувати до використання земельних ресурсів або управління ними. Це є підґрунтям для формування національної земельної економіки та економіки управління земельними ресурсами на різних рівнях територіально-галузевого розподілу. Надалі теорія земельної економіки потребує узагальнення та класифікації видових та показникових характеристик використання та управління земельними ресурсами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сурмін Ю. Майстерня вченого : [підручник] / Ю. Сурмін. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум з вдосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2006. – 302 с.
2. Handbooks of Land Economics / ed. by J. Duke and J. Wu. – New York : Oxford University Press, 2014. – 735 p.
3. G. Van Kooten. Land Resource Economics and Sustainable Development: Economic Policies and economic policies and the common good. – Vancouver : UBC Press, 1993. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://site.ebrary.com/lib/suleyman/Doc?id=10141277/>
4. Ely R. Land Economics / [R. Ely, P. Whelpton, L. Dublin, H. Bodfish, R. Newcomb] // The American Economic Review : Supplement, Papers and Proceedings of the Forty-third Annual Meeting of the American Economic Association (Mar., 1931). – Vol. 21. – № 1. – P. 125–133. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/stable/1802979>.
5. Мясоєдова Л. Позиционирование экономического управления в общей системе управления предприятием / Л. Мясоєдова // Модернизация экономики и эффективность управления социально-экономическим развитием : сборник научных статей II междунар. конференции (14–15 мая 2010 г., г. Новочеркасск). – Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ). – С. 209–210.
6. Економіка підприємства: конспект лекцій / под ред. П. Панагушина. – М. : ИВАКО-Аналитик, 2001. – 145 с.
7. Денисов А. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Денисов, С. Жданов. – М. : Дело и Сервис, 2002. – 416 с.
8. Макаровська Т. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Н. Бондар, Т. Макаровська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecolib.com.ua/article.php?book=12&article=1129>.
9. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л. Лігоненко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 5–16.
10. Третьяк А. Научові основи економіки землекористування та землевпорядкування / А. Третьяк, В. Другак. – К. : ЦЗРУ, 2003. – 337 с.
11. Економічна теорія: політекономія : [підручник] / [В. Базилевич, В. Попов, К. Базилевич, Н. Гражевська]. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.

УДК 331.104

Герасимова О.Л.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Судакова О.І.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ПРОЕКТУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ІННОВАЦІЙНЕ ВІДТВОРЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

DESIGN OF MODERN MANAGEMENT SYSTEM AND INNOVATIVE REPRODUCTION OF ENTERPRISE POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання систематичного впровадження у виробництво інноваційних технологій, що приведе до скорочення витрат на виробництво продукції й підвищення показників якості у разі зниження ціни. Інноваційні зміни в остаточному підсумку й визначають конкурентоспроможність підприємства. Визначено й проаналізовано рівень інноваційного потенціалу підприємства. Запропоновано використання бального оцінювання стану підприємства. Розглянуто розроблену шкалу балів кожного показника й коефіцієнтів. Відповідно до запропонованої методики кожному з елементів інноваційного потенціалу присвоєно відповідну бальну оцінку.

Ключові слова: підприємство, бальне оцінювання, інновації, потенціал, конкурентоспроможність, система управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы систематического внедрения в производство инновационных технологий, что приведет к сокращению затрат на производство продукции и повышение показателей качества при снижении цены. Инновационные изменения в конечном счете и определяют конкурентоспособность предприятия. Определен и проанализирован уровень инновационного потенциала предприятия. Предложено использование балльного оценивания состояния предприятия. Рассмотрена разработанная шкала баллов для каждого показателя и коэффициентов. Согласно предложенной методики каждому из элементов инновационного потенциала присвоено соответствующую балльную оценку.

Ключевые слова: предприятие, балльное оценивание, инновации, потенциал, конкурентоспособность, система управления.

ANNOTATION

In article the questions of the systematic introduction into production innovative technologies that will reduce cost of production and increasing quality at lower prices. Innovative changes and ultimately determine the competitiveness of the enterprise. It identifies and analyses the level of innovation potential of an enterprise. Proposed the use of point estimation condition of the company. The proposed scale of points for each indicator and factors. Under the proposed methodology each of the elements of innovative potential has a corresponding numerical score.

Keywords: enterprise, ballroom assessment, innovation potential, competitiveness, control system.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки визначальним аспектом конкурентоспроможності підприємств є науково-технічний прогрес, який на практиці зображені як інновації. Невчасне здійснення нововведень приводить до ефекту «футуро-шоку», тобто до такої ситуації, коли обставини

вимагають від підприємства різких змін у короткий період із використанням великих витрат ресурсів. Наслідки таких дій можуть привести не тільки до зменшення прибутку, а й взагалі до банкрутства підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З 2003 р., коли в Гарварді була надрукована монографія Г. Чесбро «Відкриті інновації. Створення прибуткових технологій», в економічних джерелах почала стрімко збільшуватися кількість наукових публікацій, присвячених дослідженню нової парадигми (моделі) відкритих інновацій.

На думку Г. Чесбро, в парадигмі закритих (внутрішніх) інновацій, що діяла впродовж більшої частини ХХ ст., процвітання компанії досягалось завдяки власним (внутрішнім) результатам досліджень і розробок. У разі невдалих інновацій компанія могла не тільки втратити свої позиції на ринках, а й взагалі припинити свою діяльність. При цьому багато досягнень могли стати так і нереалізованими, втрачаючи свою комерційну привабливість [1].

Як зазначає В. Василенко, виробничі системи нового типу повинні працювати в режимі «конвеєра нововведень» незалежно від періодичної реконструкції виробництва в цілому [1]. В. Денисюк говорить, що накопичений досвід у різних за рівнем розвитку країнах світу свідчить, що серед усіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) найважливішим є саме ресурс управління, тобто спроможність управлінського складника оперативного приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, актуальні орієнтири й координувати виконання завдань та функцій, об'єднавши колектив людей з різним рівнем кваліфікації, освіти, досвіду з творчою цільовою орієнтацією на розроблення й впровадження нових ідей, тобто спільну творчу працю [2].

Виділення не досліджених частин загальної проблеми. Зважаючи на нестачу коштів на масштабне здійснення чи замовлення досліджень і розробок, українським підприємствам під час створення потенціалу необхідно активі-

зувати зусилля, спрямовані саме на підвищення комерціалізації результатів досліджень і розробок за допомогою впровадження системи інноваційного проектування, аналітичний механізм дії якої є ще недостатньо вивченим.

Метою статті є аналіз системи інноваційного проектування, яка може бути застосованою під час упровадження на підприємстві радикальних інновацій, які потребують значних інвестицій.

Викладення основного матеріалу дослідження. Як демонструє світовий досвід, передові фірми розвинених країн під час управління інноваціями використовують комплекс прогресивних систем загального управління, що позитивно впливає на інноваційну сферу діяльності будь-якої організації. Серед цих систем назвемо такі:

- стратегічного планування;
- активізації персоналу (у тому числі системи участі у власності, прибутках й управлінні);
- раціоналізації, збагачення праці й ротації;
- забезпечення сучасними матеріальними запасами;
- субпідрядних відносин з постачальниками комплектувальних виробів;
- комплексного управління якістю;
- логістичного управління;
- трансфертного управління інноваціями.

Вищезазначені системи взаємопов'язані між собою та дають можливість для підвищення потенціалу інноваційного менеджменту. Сьогодні практика інноваційного управління є одним із найважливіших засобів накопичення потенціалу сприйнятливості організації до нововведень і творчого потенціалу шляхом залучення не тільки здібних наукових і технічних спеціалістів до участі в пошуку та розвитку нових ідей, а й усіх співробітників організації. Створюється база ідей і, як свідчить передовий досвід провідних фірм світу, вона перетворюється на головний актив компанії – один з основних елементів наукового потенціалу [3].

Оцінювання інноваційного потенціалу не буде повним без оцінки ефективності системи управління, а саме:

- рівня інтеграції різних підрозділів між собою;
- рівня централізації та децентралізації управління;
- рівня використання ефективних методів управління нововведеннями з позиції виходу кінцевого наукомісткого матеріального чи інтелектуального продукту;
- доступу до наукової інформації та інформації про інновації, патенти, винаходи, до міжнародних інформаційних каналів тощо.

Оцінення й аналіз рівня інноваційного потенціалу дає змогу конкретно планувати заходи, ставити цілі й способи їх досягнення, що, у свою чергу, є однією з найважливіших умов втілення системного підходу до впровадження інновацій, розвитку творчої активності кадрів.

Зважаючи на те, що частина показників може мати тільки якісну оцінку, для аналізу стану інноваційного потенціалу підприємства ми рекомендуємо використовувати бальне оцінювання його елементів. Така оцінка здійснюється за допомогою розробленої шкали балів кожного показника й коефіцієнтів, які визначають важливість кожного елементу для встановлення рівня інноваційного потенціалу. Відповідно до цієї методики кожному з перерахованих вище елементів інноваційного потенціалу присвоюється відповідна бальна оцінка:

0 балів – зовсім не використовується потенціал елементу;

1 бал – низький рівень використання потенціалу елементу;

2 бали – середній рівень використання потенціалу елементу;

3 бали – високий рівень використання потенціалу елементу.

Ці показники групуються за відповідною ознакою і кожній групі присвоюється певне значення вагового коефіцієнта, який визначається експертами. За результатами аналізу робиться висновок про можливість підприємства здійснювати ті чи інші інновації або про необхідність розвитку тієї чи іншої складової частини інноваційного потенціалу підприємства.

Узагальнюючи питання оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, його інноваційної активності, спроможності й готовності до інноваційної діяльності, можна визначати основні етапи проведення такого оцінювання:

- 1) опис проблеми розвитку підприємства;
- 2) постановка завдань щодо програми вирішення проблеми;
- 3) опис системної моделі діяльності підприємства (розкривається внутрішнє й зовнішнє середовище, групи факторів впливу на інноваційну діяльність);
- 4) оцінення ресурсного потенціалу відповідно до поставлених завдань;
- 5) оцінення організаційного потенціалу й техніко-організаційного рівня виробництва;
- 6) інтегральне оцінювання потенціалу підприємства, його готовність виконувати поставлені завдання, формулювання загальних висновків на основі результатів аналізу;
- 7) визначення основних напрямів проекту підготовки підприємства для досягнення необхідного потенціалу, формування завдань для розробки проекту.

Інноваційний менеджмент має гарантувати ефективне використання інновацій і напрямів щодо підвищення ефективності функціонування та розвитку організацій у ринковому середовищі. Основними функціями інноваційного менеджменту є організація, планування (стратегічне, поточне та оперативне), мотивація, контроль та регулювання інноваційної діяльності [4].

Розвиток ринку та конкуренція не тільки стимулюють, а й змушують комерційні органі-

зації брати участь у формуванні ринку нововведень за такими напрямками:

- розвиток власної наукової, науково-технічної та експериментальної бази для проведення науково-дослідних робіт;
- проведення досліджень на коопераційних засадах з іншими організаціями;
- оформлення замовлень на проведення науково-дослідних або експериментальних робіт з іншою організацією;
- придбання ліцензій на право виробництва товарів чи послуг;
- купівля готового виробу, технології, ноу-хау та іншої інтелектуальної власності;
- придбання нематеріальних активів шляхом випуску акцій, облігацій, іноземного капіталу та організації спільного виробництва.

Інноваційний процес треба розглядати з різних позицій та з різним рівнем деталізації:

- паралельно-послідовне виконання науково-технічної інновації, виробничої діяльності та маркетингу;
- як тимчасові етапи життєвого циклу інновації: від виникнення ідеї до її розробки на впровадження;
- як процес фінансування та інвестування розробки для впровадження й розповсюдження нового виду продукту або послуги.

Таким чином, інноваційний процес полягає в одержанні комерціалізації винаходів, нових технологій, видів продукції та послуг, рішень організаційно-технічного, економічного, соціального та інших результатів інноваційної діяльності.

Інноваційний процес здійснюється в три стадії: фундаментальні дослідження в наукових організаціях, дослідно-конструкторські та експериментальні розробки, процес комерціалізації (див. рис. 1).

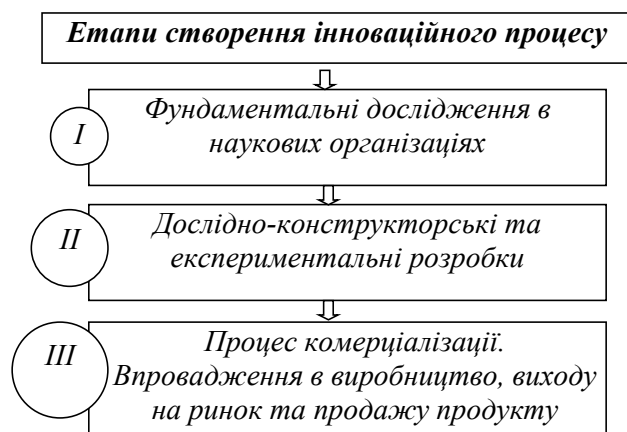


Рис. 1. Стадії інноваційного процесу

Поступове вичерпання потенціалу будь-якої ідеї й заснованого на ній нововведення є об'єктивним процесом, який «морально» зношується. Термін «зниження ефективності нововведень» коливається в значних межах і зале-

жить від типу нововведення та його потенціалу. Кращими є нововведення, які передбачені вже в проекті підприємства і зумовлюють докорінні зміни в технологічному процесі або випуск на ринок наукомісткої продукції з високим рівнем конкурентоспроможності.

Динаміка оновлення виробництва полягає в тому, що кожна технологія спочатку повільно набирає темп, прискорює рух, а потім поступово втрачає свій потенціал, оскільки з'являються більш досконалі технології. Тому доводиться прощатися зі звичними продуктами та технологіями саме тоді, коли вони, як здається з суто фінансової точки зору, приносять найбільший прибуток. Управління технологіями потребує витрат ресурсів, накопичення знань та інформації, координації значної кількості виконавців, формування попиту на нову продукцію, психологічної підготовки колективу до сприйняття новин. Нововведення пов'язані з перерозподілом ресурсів між наявним та новим виробництвом, з порушенням рівноваги в економічній системі, реорганізацією виробництва, перекваліфікацією робітників.

Висновки. Таким чином, нововведення завжди пов'язані з ризиком, але відмовлятися від них ще більш ризиковано. Як правило, необхідність оновлення продукції або технології виникає саме тоді, коли фінансові справи підприємства йдуть добре, і складається помилкове враження, що підприємство ще довго може існувати в традиційному вигляді. Завдання інноваційного менеджера полягає в тому, щоб подолати це протиріччя, переконати керівництво та весь колектив у необхідності змін, якщо є можливість за рахунок тимчасового зниження доходів, але для забезпечення їх суттєвого зростання в майбутньому. Зменшення доходу від інвестицій в наявну традиційну технологію спочатку здається незначним, але якщо конкуренти мають переваги в новій технології, то «свої» споживачі можуть дуже швидко перейти до конкурентів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / В. Василенко, В. Шматько. – К. : ЦУЛ ; Фенікс, 2003. – 440 с.
2. Денисюк В. Відкриті інновації: новітні реалії у комерціалізації результатів досліджень, розробок та технологій / В. Денисюк // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 34–37.
3. Головкова Л. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : [монографія] / Л. Головкова. – Запоріжжя : КПУ 2009. – 339 с.
4. Головкова Л. Сутність і завдання управління кадровим потенціалом підприємств / Л. Головкова, О. Лукашов, А. Головкова // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво» : науково-виробничий журнал. – 2008. – № 5. – С. 33–38.
5. Арсеньєв Ю. Управление персоналом: модели управления / Ю. Арсеньев, С. Шелобаев, Т. Давыдова. – М. : ЮНИТИ – ДАМА, 2005. – С. 131–145.

УДК 338.246.025

Голомб В.В.

кандидат економічних наук,
Запорізька державна інженерна академія

Голомб В.В.

начальник управління експертиз
Запорізької торгово-промислової палати

ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ІМПОРТОВАНИХ ТОВАРІВ

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF OFFICIAL VALUATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методи визначення митної вартості товарів, ввезених на територію України. Описано послідовність дій декларанта в процесі подання відомостей про вартість імпортованих товарів для визначення розміру мита. Запропоновано методи вирішення судових спорів між імпортером та органом доходів та зборів. З'ясовано основні проблеми, які виникають під час визначення митної вартості імпортованих товарів, та запропоновано заходи щодо їх вирішення.

Ключові слова: митна вартість товару, основний метод, резервний метод, показники митної вартості товарів, фінансові гарантії, митне оформлення, судові рішення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методы определения таможенной стоимости товаров, которые ввозятся на территорию Украины. Описана последовательность действий декларанта в процессе представления сведений о стоимости импортируемых товаров для определения размера пошлины. Предложены методы решения судебных споров между импортером и органом доходов и сборов. Рассмотрены основные проблемы, которые возникают при определении таможенной стоимости импортируемых товаров, и предложены меры по их решению.

Ключевые слова: таможенная стоимость товара, основной метод, резервный метод, показатели таможенной стоимости товаров, финансовые гарантии, таможенное оформление, судебные решения.

ANNOTATION

In article methods for calculating customs value of goods imported to Ukraine are examined. The procedure of presenting data about cost of imported goods to determine the amount of customs duty is described. Proposed methods of solving legal disputes between the importer and the authority of revenues and duties. The major problems of customs valuation are determined and the solutions of this problem are offered.

Keywords: customs value, transaction value method, fallback method, benchmarks of customs value, financial guarantees, custom registration, judicial decisions.

Постановка проблеми. Митна вартість ввезених на територію України товарів займає важливе місце в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності держави. Оскільки ця величина є основою для нарахування митних платежів, то її розмір суттєво впливає на суму надходжень до державного бюджету. Вважається, що визначення митної вартості товарів є однією з найбільш складних, відповідальних та суперечливих процедур у митній справі.

Особливо актуальним це питання постало з 1 січня 2016 р., коли набула чинності угода про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. Цей документ перед-

бачає поступове зниження тарифних ставок на товари, ввезені з країн ЄС, що приведе до зменшення дохідної частини бюджету. При цьому існує загроза штучного завищення з боку митних органів розміру митної вартості товарів, ввезених з інших країн, з метою поповнення бюджетної нестачі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем визначення та контролю митної вартості імпортованих товарів значну увагу приділяли такі вчені, як А. Аршиннікова, О. Борисенко, Б. Веденєєв, О. Короп, В. Оджиковський, С. Терещенко, С. Тоцька, Г. Хабло, І. Шинкаренко.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Однак залишаються недостатньо дослідженими окремі економічні та правові аспекти процедури визначення митної вартості, зокрема: порядок дій декларанта у разі незгоди митних органів із заявленою вартістю імпортованих товарів та проблеми, які виникають під час повернення фінансових гарантій.

Метою статті є аналіз економічних та правових аспектів визначення митної вартості імпортованих товарів у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фіскальна функція митниці стає дедалі важливішою для наповнення бюджету. Згідно з даними Державної казначейської служби України, акцизний збір, мито та ПДВ з імпорту останнім часом становить близько 30% у структурі доходів державного бюджету України (див.

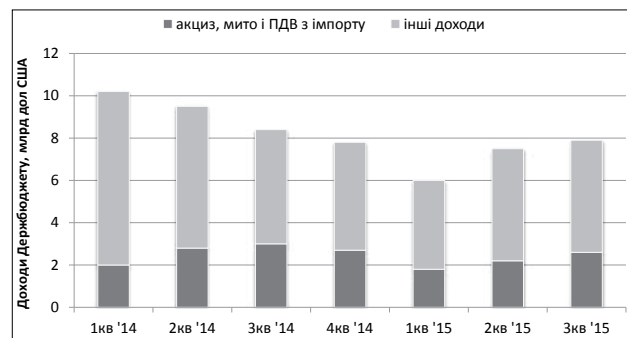


Рис. 1. Структура надходжень коштів до державного бюджету України

Джерело: [1]

рис. 1). Основою для нарахування цих податків є митна вартість товарів.

Згідно з чинним законодавством України, основним документом, що регулює діяльність держави у сфері митної справи, є Митний кодекс України (далі – МКУ). Відповідно до цього документу під митною вартістю товарів, які перевозяться через митний кордон України, розуміють ціну, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари [2].

У МКУ також визначені конкретні методи, якими органи державної влади повинні керуватися під час визначення митної вартості товарів, а саме:

1) основний – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);

2) другорядні:

а) за ціною договору щодо ідентичних товарів;

б) за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;

в) на основі віднімання вартості;

г) на основі додавання вартості (обчислена вартість);

г) резервний [2].

Основний метод передбачає визначення митної вартості товарів, які імпортуються, на основі ціни, що зазначена у договорі. Якщо в органу митної служби виникли обґрунтовані підстави вважати, що імпортером заявлена неповна, неправдива інформація або невірно визначена вартість товарів, то держслужбовець може відмовити в їх митному оформленні та застосувати другорядні методи. При цьому кожен наступний метод повинен застосовуватися лише тоді, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом використання попереднього методу. Якщо неможливо застосувати жоден із перерахованих методів, митна вартість визначається за резервним методом. Сутність цього методу полягає у тому, що товари оцінюються на основі світової практики, яка склалася щодо відповідних товарів, та їх вартість уже була колись предметом визначення.

Якщо під час проведення митного контролю орган доходів і зборів не може аргументовано довести, що заявлена декларантом митна вартість товарів є неправильною, то застосування другорядних методів її розрахунку неможливе. Тобто заявлена суб'єктом ЗЕД митна вартість має визначатися автоматично на підставі першого методу.

Однак на практиці, згідно з даними «Європейської бізнес асоціації» (European Business Association (далі – ЕВА), 40% вантажів оформлюється не за основним методом визначення митної вартості [3]. Митний орган відмовляє в застосуванні першого методу, посилаючись на те, що рівень заявленої декларантом ціни на товар суттєво відрізняється від рівня орієнтовних показників, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України «Про викорис-

тання у системі управління ризиками орієнтовних показників митної вартості товарів» від 16 вересня 2015 р. № 724 [4]. Хоча відповідно до роз'яснення Державної фіскальної служби така різниця має слугувати лише сигналом для посадових осіб митниці для більш детального аналізу зовнішньоекономічної операції і не скасовує необхідності послідовного застосування методів визначення митної вартості, згідно з Митним кодексом України. При цьому представники митного органу спочатку вимагають надання додаткових документів, що підтверджують ціну товару, а якщо вони їх не влаштовують – визначають митну вартість товару самостійно. Таким чином, використання органами доходів та зборів єдиних орієнтовних показників митної вартості товарів частково виправдовує застосування ними, як правило, шостого (резервного) методу, що порушує вимоги положень ст. 64 Митного кодексу України.

Відповідно до результатів визначення митної вартості, орган доходів та зборів приймає рішення про коригування заявленої митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України. У разі незгоди з цим рішенням імпортер має право на випуск товарів у вільний обіг за умови сплати митних платежів, згідно із заявленою митною вартістю товарів та надання фінансових гарантій. Тобто різниці між сумою митних платежів, обчислених на основі митної вартості товарів, заявленої імпортером, та сумою митних платежів, обчислених на основі відкоригованої митної вартості товарів, визначених митним органом [2].

Для повернення суми фінансових гарантій протягом 80 днів з дня випуску товарів декларант повинен надати органу доходів і зборів додаткові документи для підтвердження заявленої ним митної вартості товарів. Водночас, згідно з даними ЕВА, для митного оформлення більшості вантажів компанія повинна додатково подати близько 5 документів. Експерти вважають, що така кількість документів є необґрунтованою та обтяжливою для ведення бізнесу [3].

Відповідно до пп. 3 і 4 ст. 53 Митного кодексу України, на вимогу митного органу декларантами для підтвердження заявлених ними відомостей про вартість імпортованих товарів можуть додатково подаватися відомості про їх якісні та ціну, підготовлені спеціалізованими експертними організаціями [2].

При цьому, як зазначено у листі-роз'ясненні Державної митної служби від 17 листопада 2009 р. № 16/2-2/2356 [5], Держмитслужба України не веде перелік спеціалізованих експертних організацій, які мають право надавати висновки про якісні та вартісні характеристики товарів. У разі надання таких експертних висновків під час митного оформлення товарів, держорган розглядає їх, перевіряючи наявність повноважень експертних організацій відповідно до вимог законодавства.

Орган доходів і зборів розглядає подані додаткові документи і протягом 5 робочих днів з дати їх подання виносить письмове рішення щодо визнання заявленої митної вартості з урахуванням додаткових документів (скасовує рішення про коригування заявленої митної вартості) або надає обґрунтовану відмову. Тобто митний орган повертає або відмовляє у поверненні суми фінансових гарантій.

Негативне рішення органу доходів і зборів імпортер може оскаржити в судовому порядку та, ймовірно, виграти справу. Однак, згідно з даними ЕВА станом на вересень 2015 р., лише 26% підприємств скористалися цим правом [3]. Як видно із рис. 1, кількість звернень до суду в III кварталі 2015 р. значно зросла порівняно з IV кварталом 2014 р. За цей же період суттєво скоротився відсоток судових рішень проти імпортерів [6].

У листі Міністерства доходів і зборів України «Про судові спори щодо визначення (коригування) митної вартості товарів» від 7 травня 2014 р. № 10441/7/99-99-10-03-01-17 [7] зазначається, що основною причиною винесення вироків не на користь держави є відсутність

допустимих доказів щодо неможливості застосування органами митної служби першого методу визначення митної вартості. Якщо ж буде встановлено, що імпортер безпідставно не надав у повному обсязі додаткових документів, які могли б підтвердити заявлену митну вартість, то рішення митного органу про застосування інших методів визначення митної вартості товару цілком може бути визнано правомірним. При цьому таке рішення буде визнано непра-

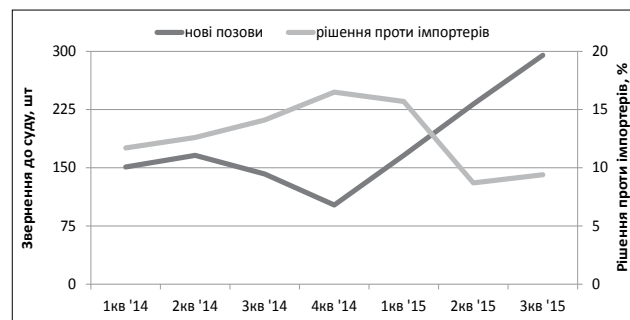


Рис. 2. Захист прав імпортерів у судах першої інстанції

Джерело: [6]



Рис. 3. Блок-схема послідовності дій декларанта у процесі подання відомостей про митну вартість імпортованих товарів

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

вомірним у випадку, якщо митниця не зможе довести сумнівність або недостовірність інформації, яка була в документах, наданих на підтвердження митної вартості за ціною договору (див. рис. 2).

Отже, описану раніше послідовність дій декларанта у процесі подання відомостей про вартість імпортованих товарів для визначення розміру мита можна подано у вигляді блок-схеми (див. рис. 3).

Таким чином, повернення суми фінансових гарантій на митниці є завершальною стадією будь-якого успішного захисту суб'єкта ЗЕД у судовому спорі щодо митної вартості. Однак в Україні повернення переоплати стало чи не найважчим завданням у процесі захисту. Статистичні дані ЕВА свідчать, що за результатами судового оскарження рішень про коригування митної вартості лише 11% підприємств вдалося автоматично повернути надмірно сплачені мито, ПДВ, кошти, надані в якості фінансової гарантії [3].

Поточна судова практика зводиться до того, що разом з вимогами щодо скасування рішень про коригування митної вартості платники не можуть одразу висувати вимоги щодо стягнення митних платежів, переоплачених унаслідок такого коригування. Згідно із позицією Верховного суду України, після скасування судом рішення про коригування митної вартості товару платник податків повинен подати окрему заяву про повернення відповідно до встановленого порядку та дочекатись дій митниці.

На практиці навіть після скасування судом рішення про коригування митної вартості товару митниці відмовляють у задоволенні заяви про повернення суми фінансових гарантій. Таку відмову мотивують тим, що на момент подачі заяви нова митна вартість товару вважається не визначеною, а для її визначення та задля повернення переоплати потрібно здійснити повторну документальну перевірку платника. Однак, якщо ж орган доходів та зборів не зміг довести свою правоту у суді, відповідно до ч. 7 ст. 54 Митного кодексу України заявлена імпортером величина митної вартості повинна вважатися такою, що визнана автоматично.

Тому додатково контролювати та перевіряти заявлену митну вартість відповідно до закону немає потреби. По-перше, законодавчий акт не ставить повернення коштів залежно від проведення постаудит-контролю. По-друге, перевірку документів проводять не митниці, а Головні управління Державної фіскальної служби. Ці органи, у свою чергу, зазвичай відмовляють у проведенні таких процедур навіть за ініціативною платника податків, вказуючи на відсутність законодавчих підстав для повторної перевірки.

У результаті виникає замкнене коло: митниці не повертають кошти, посилаючись на необхідність проведення постаудиту, а Голо-

вні управління ДФС відмовляють у його проведенні за відсутності законодавчих підстав, тоді як реальна вартість переоплати знецінюється у декілька разів – і Україна не виключення. У нинішніх умовах імпортер змушений подавати новий позов про стягнення суми фінансових гарантій навіть після перемоги у справі про скасування судом рішення щодо коригування митної вартості товару [8].

Висновки. Таким чином, на сьогодні існують проблеми у вирішенні митних спорів щодо визначення митної вартості імпортованих товарів, а саме:

- відсутність в органів державної фіскальної служби довіри до вартості товару, зазначеної в договорі, і, як наслідок, ігнорування основного методу визначення митної вартості та необґрунтоване використання шостого (резервного методу). Частково вирішити цю проблему зможе запровадження обміну інформації та відкриття доступу до бази даних з оформлення експортних декларацій для контролю вартості товару, який експортується в Україну.

- проблема якості додаткових документів, які декларант відповідно до Митного кодексу України має надати для доведення правильності визначення митної вартості. Через відсутність у Митному кодексі України визначення поняття «експертних організацій» орган доходів і зборів під час митного оформлення товарів самостійно здійснює перевірку наявності в них відповідних повноважень і приймає рішення щодо розгляду виданих ними експертних документів. З огляду на це, на практиці органи доходів і зборів відмовляють декларантам у прийнятті наданих ними документів від експертних організацій за суто формальними ознаками. На нашу думку, необхідно законодавчо визначити критерії до експертних організацій, які уповноважені надавати характеристику про якість та ціну товарів, а також вимоги до оформлення зазначених висновків.

- повернення суб'єктам ЗЕД суми фінансових гарантій у спорах щодо митної вартості. Одним зі шляхів вирішення цього питання може стати задоволення вимог про стягнення разом зі скасуванням рішення про коригування митної вартості, що дасть змогу відновити ефективність судового захисту імпортерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>.
2. Митний кодекс України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/print> 1382593337310196.
3. Огляд митної сфери: оцінка поточної ситуації в митній сфері за січень – червень 2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eba.com.ua/static/indices/customs/EBA_Customs_Index_10_UA_2015.pdf.
4. Про використання у системі управління ризиками орі-

- ентовних показників митної вартості товарів : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 724 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/724-2015-%D0%BF>.
5. Про судові спори щодо визначення (коригування) митної вартості товарів : лист Державної митної служби України від 17 листопада 2009 р. № 16/2-2/2356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/shodo-specializovanih-ekspertnih-organizacii-jaki-mayut-prav-doc5853.html>.
 6. Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua>.
 7. Про судові спори щодо визначення (коригування) митної вартості товарів : лист Міністерства доходів і зборів України від 7 травня 2014 р. № 10441/7/99-99-10-03-01-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/4719-10441.html>.
 8. Шинкаренко І. Повернути переплату на митниці – місія нездійсненна?!!/І. Шинкаренко, В. Оджиковський, О. Короп // Юридична Газета. – 2015. – № 43. – С. 14–15.
 9. Борисенко О. Митна вартість як об'єкт і інструмент державного регулювання та контролю / О. Борисенко // Вісник Національної академії державного управління. – 2009. – № 3. – С. 71–79.
 10. Веденєєв Б. Особливості визначення митної вартості товарів в умовах об'єднання податкової та митної служби / Б. Веденєєв // Наукові праці НДФІ – 2014. – № 2(67). – С. 71–79.
 11. Терещенко С. Митна вартість: сучасний стан, проблеми та шляхи розв'язання С. Терещенко, Г. Хабло // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2011. – № 1(45). – С. 20–27.
 12. Тоцька С. Недоліки в системі державного контролю митної вартості в Україні / С. Тоцька, А. Аршиннікова // Вісник Академії митної служби України. Серія «Державне управління». – 2014. – № 1(10). – С. 150–158.

УДК 339.175(477)

Кавун О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет**РИНКИ З ПРОДАЖУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ:
РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ****MARKETS SELLING CONSUMER GOODS IN UKRAINE:
RETROSPECTIVE ANALYSIS, TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті проведено ретроспективний аналіз функціонування ринків з продажу споживчих товарів в Україні 1990–2015 рр. Визначено основні етапи еволюції та тенденції розвитку ринків в Україні. Досліджено основні показники розвитку ринків. Виявлено структурні зміни, які відбулися у мережі ринків України протягом досліджуваного періоду. Визначено перспективи подальшого розвитку ринків в Україні.

Ключові слова: ринок з продажу споживчих товарів, торговельне місце, площа ринку, спеціалізація ринків, продовольчий ринок, непродовольчий ринок, змішаний ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен ретроспективный анализ функционирования рынков по продаже потребительских товаров в Украине 1990–2015 гг. Определены основные этапы эволюции и тенденции развития рынков в Украине. Исследованы основные показатели развития рынков. Выявлены структурные изменения, которые произошли в сети рынков Украины в течение исследуемого периода. Определены перспективы дальнейшего развития рынков в Украине.

Ключевые слова: рынок по продаже потребительских товаров, торговое место, площадь рынка, специализация рынков, продовольственный рынок, непродовольственный рынок, смешанный рынок.

ANNOTATION

In article provides retrospective analysis of the functioning of markets selling consumer goods in Ukraine for 1990–2015 years. The main stages of the evolution and trends of the development of markets selling consumer goods in Ukraine were determined. The basic indicators of markets development were researched. The structural changes that have occurred in the composition of the network of markets of Ukraine throughout the study period were revealed. The prospects for further development of markets in Ukraine were determined.

Keywords: market selling consumer goods, trade place, space of market, specialization markets, food market, non-food market, mixed market.

Постановка проблеми. Важливою та невід'ємною складовою частиною національної економіки країни, завдяки якій відбувається обіг споживчих товарів, послуг та грошей, є роздрібна торгівля.

Сучасний етап розвитку роздрібною торгівлі України починаючи з 2000 рр. відрізняється кардинальними структурними змінами в роздрібній торговельній мережі, серед яких необхідно відзначити появу нових торговельних об'єктів – сучасних типів магазинів (супермаркети, гіпермаркети, дискаунтери, Cash&Carry, стоки тощо), торговельних і торговельно-розважальних центрів, формування торговельних мереж на корпоративних та франчайзингових засадах, розвиток різних форм позамагазинної

торгівлі – продажу товарів через торговельні автомати (vending), електронної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню трансформацій, що відбуваються у роздрібній торгівлі України в умовах формування ринкового середовища, та вивченню тенденцій її розвитку присвячені праці таких вітчизняних науковців, як В.В. Апопій, М.Ю. Барна, О.П. Бегларашвілі, Н.Ю. Возіянова, Н.О. Голошубова, Л.І. Дідківська, Л.О. Лігоненко, О.О. Тараненко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому належне місце у складі роздрібною торговельної мережі країни продовжують займати ринки з продажу споживчих товарів, задовольняючи потреби населення товарами та послугами. Разом з тим вивченню характеру, тенденцій розвитку та структури їх мережі приділяється недостатньо уваги, що і зумовило вибір мети дослідження.

Мета статті – провести ретроспективний аналіз функціонування ринків з продажу споживчих товарів в Україні 1990–2015 рр., виявити структурні зміни, які відбулися у їх складі, визначити основні тенденції й перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією зі складників роздрібною торговельної мережі України є ринки з продажу споживчих товарів, функціональними обов'язками яких відповідно до Правил торгівлі на ринках є «надання послуг та створення для продавців і покупців належних умов у процесі купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту і пропозицій» [1].

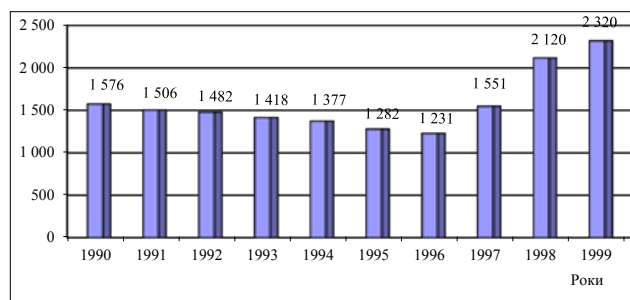


Рис. 1. Динаміка кількості ринків з продажу споживчих товарів в Україні за 1990–1999 рр. [2]

Відповідно до даних рис. 1 і табл. 1 виділимо основні етапи розвитку ринків в Україні.

У період з 1990 до 1996 рр. спостерігалось щорічне скорочення кількості ринків, яке в цілому становило 345 одиниць, або 21,9%. З 1997 до 2003 рр. відбулося суттєве збільшення їх мережі – на 1 340 об'єктів, або у 1,86 раза. З 2007 до 2015 рр. скорочення кількості ринків набуло стабільного характеру, і цей показник дорівнював 700 од. (475 з яких припадало на 2014–2015 рр., що частково пояснюється територіальними змінами України внаслідок анексії Росією Криму та загостренням військової ситуації у Донецькій та Луганській областях), або 24,7%. При цьому тенденції розвитку мережі ринків прямо залежали від змін, які відбувалися в економіці України.

1990–1995 рр. – період економічної кризи в Україні, який супроводжувався шаленим підвищенням цін, гіперінфляцією, зростанням безробіття, катастрофічним зниженням виробництва, банкрутством підприємств.

1995–1999 рр. – період поступової санації, скорочення інтенсивності падіння і накопичення передумов виведення економіки з кризи. У 1995 р. скорочення ВВП вперше не перевищило рівень попереднього року. Така сама тенденція була й у 1996 р. А вже в 1997 р. темпи зниження ВВП ще більше сповільнилися – 3,2% проти 10,1% у 1996 р. Середньомісячна інфляція у 1997 р. не перевищувала 1% [3].

Період з 1999 до 2013 рр., крім кризового 2009 р., характеризувався «зростанням осно-

вних показників розвитку економіки України <...> перевищенням темпів зростання ВВП над темпами інфляції, збільшенням доходів і накопичень населення та підвищенням його купівельної спроможності, переорієнтацією споживачів з цінового на фактор якості під час здійснення купівлі товарів» [4, с. 38]. У цей період «темпи зростання роздрібного й оптового товарообігу перевищували темпи зростання реального ВВП України» [4, с.38]. Конкурентне середовище роздрібної торгівлі набувало характеристик, притаманних розвиненим країнам світу, завдяки урізноманітненню форм торгівлі (активізації електронної торгівлі), появи нових для вітчизняного ринку типів магазинів (насамперед супермаркетів, гіпермаркетів) та формуванню їх об'єднань у вигляді торговельних мереж, а також торговельних і торговельно-розважальних центрів.

Відповідно до даних табл. 2 динаміка зміни кількості торгових місць на ринках повністю відповідала тенденціям зміни кількості ринків. У період з 2000 до 2005 рр. зростання кількості ринків та торгових місць на них у цілому становило 14,8% та 40,2% відповідно. У 2006 р. ще спостерігалось незначне зростання (на 0,1%) кількості ринків порівняно з 2005 р., але при цьому вже почалося скорочення на 0,5% кількості торгових місць на них. З 2007 до 2015 рр. зберігалася негативна динаміка зміни показників розвитку ринків. Відповідно за період

Таблиця 1

**Показники розвитку ринків з продажу споживчих товарів в Україні
за 2000-2014 рр. (на кінець року)**

Роки	Кількість ринків (усього)	Кількість торговельних місць на ринках	Спеціалізація ринків			Площа ринків, тис. м ²		Загальна кількість працівників ринків, осіб
			Продовольчі	Непродовольчі	Змішані	Загальна	Торговельна	
2000	2 514	664 108	634	511	1 369	17 679	13 354	37 778
2001	2 715	831 583	772	608	1 335	18 862	13 962	37 898
2002	2 863	900 791	666	725	1 472	19 816	14 126	38 223
2003	2 891	925 311	597	708	1 586	20 326	14 405	37 590
2004	2 869	921 822	544	688	1 637	20 378	14 333	35 937
2005	2 886	931 379	502	719	1 665	21 058	14 553	36 063
2006	2 890	927 016	498	736	1 656	21 150	14 698	35 247
2007	2 834	909 498	477	712	1 645	21 204	14 757	34 146
2008	2 785	904 917	425	705	1 655	21 164	14 554	32 776
2009	2 761	893 572	398	689	1 674	21 674	14 262	31 088
2010	2 758	886 299	407	699	1 652	21 471	13 764	31 748
2011	2 698	878 987	390	667	1 641	21 318	13 546	30 355
2012	2 647	867 080	368	643	1 636	21 251	13 146	29 024
2013	2 609	849 735	355	634	1 620	21 100	13 036	27 375
2014	2 177	732 750	274	525	1 378	18 531	11 368	22 593
2015	2 134	716 600	275	509	1 350	18 330	11 289	нд

Джерело: побудовано автором на основі [5, с. 142; 6, с. 3]

2000–2015 рр. кількість ринків зменшилася на 380 об'єктів, або 15,1%, при цьому кількість торгових місць на них зросла на 52 492 одиниці, або 7,9%.

Динаміка загальної та торговельної площі в цілому прямо залежала від зміни кількості ринків і торгових місць на них. Винятком став 2007 р., коли значення цих показників зросли одночасно зі скороченням кількості об'єктів та торгових місць на них. Також невідповідність негативної динаміки таких показників, як кількість ринків і торгових місць на них, а також позитивної зміни загальної площі ринків, спостерігалася в 2009 р.

У структурі ринків протягом 2000–2015 рр. переважали змішані ринки, при цьому їх частка збільшилася з 54,4% у 2000 р. до 63,3% у 2015 р. Суттєвих змін за цей період зазнала частка продовольчих ринків унаслідок скорочення їх кількості у 2,3 раза. При цьому посту-

пово змінювалося основне призначення ринків як об'єктів, що забезпечують задоволення потреб споживачів, у першу чергу, харчовими продуктами сільськогосподарського виробництва. Власники ринків надавали перевагу розширенню асортименту пропонованих товарів.

Протягом досліджуваного періоду спостерігалася поступове скорочення питомої ваги торговельної площі в загальній площі ринків – з 75,5% у 2000 р. до 61,6% у 2015 р. У структурі ринків за площею переважали об'єкти розміром від 1 до 4,9 тис.м², частка яких перевищувала 37%. Частка найбільших за розміром ринків у загальній їх кількості складала менше ніж 0,5%. При цьому за кількістю торгових місць незмінні лідерські позиції займали ринки площею від 10 до 49,9 тис. м², частка яких перевищувала 51% (див. табл. 3).

Середній розмір ринку за торговельною площею протягом 2000–2015 рр. не зазнав суттєвих

Таблиця 2

Динаміка показників розвитку ринків з продажу споживчих товарів в Україні за 2000–2014 рр.

Роки	Темп зростання, %				Питома вага торговельної площі в загальній площі ринків, %	Питома вага ринків, %		
	Кількості ринків	Кількості торговельних місць на ринках	Загальної площі	Торговельної площі		Продовольчих	Непродовольчих	Змішаних
2000	108,4	–	–	–	75,5	25,2	20,4	54,4
2001	108	125,2	106,7	104,5	74	58,4	22,4	49,2
2002	105,4	108,3	105	101,2	71,3	23,3	25,3	51,4
2003	101	102,7	102,6	102	70,9	20,6	24,5	54,9
2004	99,2	99,6	100,2	99,5	70,3	19	24	57
2005	100,6	101	103,3	101,5	69,1	17,4	24,9	57,7
2006	100,1	99,5	100,4	101	69,5	17,2	25,5	57,3
2007	98	98,1	100,2	100,4	69,6	16,8	25,1	58,1
2008	98,3	99,5	99,8	98,6	68,7	15,3	25,3	59,4
2009	99,1	98,7	102,4	98	65,8	14,4	24,9	60,7
2010	99,9	99,2	99	96,5	64,1	14,7	25,3	60
2011	97,8	99,2	99,3	98,4	63,5	14,4	24,7	60,9
2012	98,1	98,6	99,7	97	61,8	13,9	24,3	61,8
2013	98,5	98	99,3	99,2	61,8	13,6	24,3	62,1
2014	83,4	86,2	87,8	87,2	61,3	12,6	24,1	63,3
2015	98	97,8	99	99,3	61,6	12,9	23,8	63,3

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1

Таблиця 3

Структура ринків України за площею у 2014–2015 рр. (у % до підсумку)

Площа ринків, тис.м ²	Кількість ринків		Площа ринків		Кількість місць	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
від 100 до 700	0,3	0,4	13,3	14,1	5,5	5,7
від 50 до 99,9	1,0	1,0	7,5	7,6	5,8	5,9
від 10 до 49,9	22,5	22,7	50,0	49,5	51,1	51,2
від 5 до 9,9	19,7	19,7	16,7	16,4	18,8	18,7
від 1 до 4,9	37,7	37,6	11,4	11,3	15,8	15,6
менше ніж 1	18,8	18,6	1,1	1,1	3,0	2,9
Загальна площа	100	100	100	100	100	100

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 2; 8, с. 2]

змін. При цьому якщо середній розмір ринку за цей період зменшився лише на 0,02 тис. м², то середня кількість торгових місць на один ринок зросла на 72 од., або на 27,3%. Прямую залежність зі зміною кількості ринків продемонструвала кількість працівників, зменшившись за

Таблиця 4

Динаміка середніх показників розвитку ринків з продажу споживчих товарів в Україні за 2000–2014 рр.

Роки	Середня торговельна площа ринку, тис. м ²	Середня кількість торгових місць на один ринок	Середня кількість працівників на один ринок, осіб	Забезпеченість населення торговельною площею ринків, м ² /1 000 осіб
2000	5,31	264	15	273
2001	5,14	306	14	288
2002	4,93	315	13	294
2003	4,98	320	13	302
2004	4,99	321	13	303
2005	5,04	323	12	310
2006	5,08	321	12	315
2007	5,2	321	12	318
2008	5,22	325	11	315
2009	5,16	324	11	310
2010	4,99	321	11	301
2011	5,02	326	11	297
2012	4,96	327	11	289
2013	4,99	326	10	287
2014	5,22	337	10	265
2015	5,29	336	нд	264

Джерело: побудовано автором на основі табл. 1

2000–2014 рр. на 15 185 осіб в цілому. Скорочення з 15 до 10 осіб набула і середня кількість працівників ринку (див. табл. 4).

Динаміка забезпеченості населення торговельною площею ринків протягом 2000–2015 рр. змінила свій характер. Так, з 2000 до 2007 рр. значення показника щорічно зростало, а з 2008 р. спостерігалось його скорочення. При цьому зазначимо, що забезпеченість населення торговельною площею ринків у 2013 р. порівняно з 1991 р. зросла в 1,7 раза, що на 81 м² навіть перевищило забезпеченість торговельною площею магазинів, які належать юридичним особам [9, с. 48]. У 2014–2015 рр. значення показника дещо скоротилося.

Дані табл. 5 характеризують суб'єктів господарювання, що мають на балансі ринки, за організаційно-правовою формою. За 2010–2015 рр. кількість суб'єктів господарювання, які мають ринки, скоротилася на 22,4%. У складі власників ринків переважали юридичні особи (підприємства), частка яких у 2015 р. становила 79,7%, збільшившись порівняно з 2010 р. лише на 0,2%. Кількість юридичних осіб, які мають ринки, за досліджуваний період скоротилася на 22,2%, а фізичних осіб-підприємців – на 22,8%. Найбільшу частку займали суб'єкти господарювання, що володіли одним ринком, – у 2015 р. вона дорівнювала 92,2%, збільшившись порівняно з 2010 р. лише на 0,6%.

Застосування власниками й мережевого підходу до організації бізнесу, особливо з боку юридичних осіб, які здійснювали управління двома та більше об'єктами. Починаючи з 2012 р. спостерігалось зменшення кількості суб'єктів господарювання, що здійснювали управління

Таблиця 5

Кількість юридичних і фізичних осіб-підприємців, які мають ринки в Україні на кінець 2015 р.

Суб'єкти господарювання	Рік	Юридичні і фізичні особи					
		Усього	У тому числі які мають на балансі ринки, од.				
			1	2	3	4	5 і більше
Кількість суб'єктів господарювання (усього)	2010	2 470	2 262	154	35	15	4
	2011	2 409	2 198	159	35	13	4
	2012	2 366	2 167	144	40	11	4
	2013	2 330	2 133	143	37	13	4
	2014	1 954	1 799	111	30	10	4
	2015	1 919	1 769	110	26	10	4
Юридичні особи (підприємства), що мають ринки (структурні підрозділи)	2010	1 966	1 780	133	35	14	4
	2011	1 928	1 741	136	35	12	4
	2012	1 886	1 709	125	38	10	4
	2013	1 849	1 674	125	34	12	4
	2014	1 567	1 428	98	28	9	4
	2015	1 530	1 393	99	24	10	4
Юридичні особи (підприємства), що мають ринки (структурні підрозділи)	2010	504	482	21	–	1	–
	2011	481	457	23	–	1	–
	2012	480	458	19	2	1	–
	2013	481	459	18	3	1	–
	2014	387	371	13	2	1	–
	2015	389	376	11	2	–	–

Джерело: побудовано автором на основі [10, с. 4–6; 11, с. 4–6; 12, с. 4–6; 13, с. 4–6; 14, с. 4–6]

мережею з 2–4 ринків. При цьому протягом досліджуваного періоду незмінною залишалася кількість власників 5 та більше ринків.

Відповідно до даних табл. 6 в Україні переважають ринки, які є постійно діють. Їх частка практично не змінювалася протягом 2011–2015 рр. За цей період на 151 об'єкт, або 35%, скоротилася кількість ранкових ринків при одночасному зростанні на 41 одиницю, або 24,8%, кількості ринків вихідного дня.

В Україні наявні різні за своєю спеціалізацією ринки. Як було зазначено вище, з 2007 р. скорочення основних показників розвитку ринків набуло стабільного характеру. Це підтверджують дані табл. 7. Так, серед усіх показників найбільшого падіння за 2008–2015 рр. зазнала загальна кількість ринків – 23,4%.

Суттєве скорочення (на 35,3%) своєї кількості у період 2008–2015 рр. продемонстрували продовольчі ринки. Це відповідним чином позначилося на зменшенні (на 31,5%) кількості

торговельних місць на них. При цьому відхилення у зміні як загальної, так і торговельної площі були значно меншими – 10% та 18,2% відповідно. Аналогічні тенденції спостерігалися у розвитку сільськогосподарських ринків. При зменшенні на 32,6% кількості сільськогосподарських ринків та скороченні кількості торговельних місць на 29,7% практично не зазнали змін розміри їх загальної та торговельної площі.

Серед непродовольчих найбільшого скорочення набули усі показники оцінки розвитку квіткових та автомобільних ринків. На противагу їм, найменшою мірою зміни торкнулися динаміки розвитку ринків запчастин, а також тварин і зооринків. Після скорочення кількості ринків будматеріалів і сантехніки, а також тварин і зооринків розмір їх загальної площі збільшився на 4,8% та 5% відповідно. Зменшення на 32,3% кількості книжкових ринків незначним чином позначилося на зміні кількості торговельних місць, яка становила лише 9%.

Таблиця 6

Ринки з продажу споживчих товарів в Україні за часом діяльності за 2011–2015 рр.

Роки	Усього ринків	У тому числі:				
		які постійно діють	сезонні	ранкові	вечірні	вихідного дня
одиниць						
2011	2 698	2 049	48	432	4	165
2012	2 647	2 013	50	414	3	167
2013	2 609	1 967	51	368	3	220
2014	2 177	1 625	37	294	2	219
2015	2 134	1 607	38	281	2	206
у %						
2011	100	76	1,8	16	0,1	6,1
2012	100	76	1,9	15,6	0,1	6,3
2013	100	75,4	1,9	14,1	0,1	8,4
2014	100	74,6	1,7	13,5	0,1	10
2015	100	75,3	1,8	13,2	0	9,6

Джерело: побудовано автором на основі [10, с. 7; 11, с. 7; 12, с. 7; 13, с. 18; 14, с. 18]

Таблиця 7

Динаміка показників розвитку ринків в Україні за 2008–2015 рр.

Спеціалізація ринків	Індекс показника, 2015 р. у % до 2008 р.			
	Кількості ринків	Загальної площі	Торговельної площі	Кількості торговельних місць
Усього	76,6	86,6	77,5	79,2
у тому числі				
Продовольчі	64,7	90	81,8	68,5
– сільськогосподарські	67,4	99,3	92,3	70,3
– інші продовольчі	60,5	72,2	61,6	65,5
Непродовольчі	72,2	85,5	71	70,6
– речові	72,3	86,3	67,9	71,1
– автомобільні	50	65,6	55,7	58,7
– запчастин	93,7	99,3	88,8	80,3
– квіткові	53,8	47,8	52,9	39,4
– книжкові	66,7	89,1	89,6	91
– будматеріалів і сантехніки	79,1	104,8	74,8	77,8
– тварин та зооринки	85,2	105	86,8	78,7
– інші непродовольчі	77	116	116,8	78
Змішані	81,6	86,6	80,1	84,3

Джерело: побудовано автором на основі [10–13]

У структурі ринків у 2015 р. переважали змішані ринки, збільшивши значення усіх показників порівняно з 2008 р. (див. табл. 8). Таким чином, більшість суб'єктів господарювання – власників даних торговельних об'єктів орієнтовані на формування універсального асортименту товарів, представлених на ринках, а також розширення та урізноманітнення товарної пропозиції. Такий підхід забезпечує утримання позицій у конкурентній боротьбі, у першу чергу, з універсальними продовольчими магазинами сучасних типів (супермаркетів, гіпермаркетів), в умовах обмеженого платоспроможного попиту споживачів, що вразливі до рівня цін на товари з найбільшою частотою попиту.

Найбільш комфортні умови для організації продажу товарів покупцям і роботи продавців забезпечують криті ринки. При цьому, як показав аналіз, їх кількість є малою і вона практично не змінилася протягом 2011–2015 рр. У 2011 р. їх частка в загальній кількості ринків становила 310 од., або 11,5%, у 2012 р. вона зросла до 320 од., або 12%. Протягом 2013–2015 рр. їх кількість щорічно скорочувалася – з 318 об'єктів у 2013 р. до 258 об'єктів у 2014 р. та 256 об'єктів у 2015 р., або на 12,2, 11,8 та 12% відповідно. На торговельні точки в критих місцях припадала дуже мала частка від загальної їх кількості, до того ж вона практично не змінилася протягом досліджуваного періоду: у 2012 р. – 5%, а у 2015 р. – 5,2%.

Але не на всіх ринках є лабораторії ветсанекспертизи, що не дає змоги належним чином контролювати якість товарів і забезпечувати захист споживачів від недоброякісних одиниць. Незважаючи на скорочення кількості лабораторій за 2010–2015 рр. на 254 об'єкти, або на 18%, рівень забезпеченості ними ринків збільшився з 51,3 до 54,5%.

Серед негативних тенденцій у функціонуванні інфраструктури ринків необхідно відзначити низький рівень забезпеченості обладнанням для зберігання швидкопсувної продукції.

У 2013 р. на ринках України налічувалося лише 605 холодильників із машинним охолодженням місткістю 6 391 т та 27 434 од. холодильного устаткування при наявності 320 622 торговельних місць із продажу сільгосппродуктів і продовольчих товарів [12, с. 16, 17]. У 2014 р. кількість холодильного устаткування зменшилася на 21,1% і досягла 21,6 тис. од. одночасно зі збільшенням на 5,5% кількості холодильників з машинним охолодженням при незмінній їх місткості [13, с. 16, 17]. У 2015 р. кількість холодильного устаткування майже не змінилася порівняно з попереднім роком, холодильників з машинним охолодженням зменшилася на 2%, їх місткість – на 9% [14, с. 16, 17].

Висновки. Ретроспективний аналіз показав, що у процесі свого розвитку протягом 1990–2015 рр. ринки з продажу споживчих товарів в Україні пройшли три етапи: щорічного скорочення кількості у період з 1990 до 1996 рр., відновлення позитивної динаміки розвитку протягом 1997–2003 рр. та втрати набутих позицій з 2004 р. (з незначним поверненням до минулих показників у 2005–2006 рр.) до 2015 р. Така динаміка є індикатором перетворень, що відбувалися в економіці країни в умовах формування підприємницького середовища на ринкових засадах ведення бізнесу.

Структурні зміни, які відбувалися у складі роздрібної торговельної мережі України, привели до поступової втрати ринками своєї основної функції – задоволення потреб населення, у першу чергу, харчовими продуктами сільськогосподарського виробництва. Загострення конкурентної боротьби з магазинами сучасних

Таблиця 8

Динаміка структури ринків в Україні за 2008–2015 рр.

Показник	Частка ринків різної спеціалізації на кінець року, % до підсумку							
	за загальною кількістю		за загальною площею		за торговельною площею		за кількістю торговельних місць	
	2008	2015	2008	2015	2008	2015	2008	2015
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100
Продовольчі	15,3	12,9	9,6	10	9,2	9,6	9	7,8
– сільськогосподарські	9,2	8	6,3	7,2	6,1	7,2	5,7	5
– інші продовольчі	6,1	4,9	3,3	2,7	3,1	2,4	3,3	2,8
Непродовольчі	25,3	23,8	32,5	32	29,9	27,4	27,2	24,2
– речові	13,1	12,4	19,2	19,1	17,3	15,2	18,6	16,7
– автомобільні	2	1,3	7,3	5,5	6,9	5	3,8	2,9
– запчастин	1,2	2,1	0,7	1,5	0,7	1,3	0,3	0,8
– квіткові	1,9	1,3	0,1	0,06	0,01	0,07	0,2	0,08
– книжкові	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4
– будматеріалів і сантехніки	0,9	0,9	1	1,2	0,8	0,8	0,6	0,6
– тварин та зооринки	1,7	1,3	1,3	0,8	1,2	0,8	0,8	0,3
– інші непродовольчі	4,2	4,2	2,7	3,7	2,7	4	2,5	2,4
Змішані	59,4	63,3	57,9	58	60,9	63	63,8	68

Джерело: побудовано автором на основі [10–13]

типів і торговельними центрами було каталізатором для розширення асортименту товарів і перетворення більшості ринків з продовольчих на змішані об'єкти господарювання, що постійно діють, спрямовані на вразливих до рівня цін покупців. Свого прояву набув і мережевий підхід до організації функціонування ринків їх власниками-юридичними особами.

Матеріально-технічна база ринків потребує свого оновлення. Обмежені інвестиційні можливості суб'єктів підприємницької діяльності можуть стати перешкодою у створенні належних умов ведення торговельної діяльності й забезпеченні високого рівня якості обслуговування покупців. На сьогодні ускладнення ведення бізнесу в Україні унеможливорює зростання кількості ринків. В умовах політичної та економічної кризи в країні, коли рівень якості життя населення падає, ціновий фактор є домінантним і визначає купівельну поведінку значної кількості споживачів. Тому основні зусилля власників ринків мають бути спрямовані на збереження здобутих позицій і цілеспрямоване формування їх іміджу як цивілізованих торговельних об'єктів, які гарантують продаж споживчих товарів і надання послуг прийнятної якості за ціною, що склалася залежно від попиту та пропозиції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Правила торгівлі на ринках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02>.
2. Торгівля (1990–2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Історія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrhistory.com.ua/pidruchnyky/istoriya_ukrainy-dovidnyk/261.html.
4. Голошубова Н.О. Підприємницькі мережі у торгівлі : [монографія] / Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков та ін. ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
5. Роздрібна торгівля України у 2014 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 152 с.
6. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2016 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 42 с.
7. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2016 р. : доповідь. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 6 с.
8. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2015 р. : доповідь. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 6 с.
9. Народне господарство України у 1991 р. : [статистичний щорічник] / відп. за вип. В.В. Самченко. – К. : Техніка, 1992. – 469 с.
10. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2012 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 46 с.
11. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2013 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 46 с.
12. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2014 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 46 с.
13. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2015 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 42 с.
14. Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2016 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 42 с.

УДК 330.34:630

Кичко І.І.

доктор економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету

Гарус Ю.О.

студентка
Чернігівського національного технологічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FORESTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Досліджено значення лісового господарства для економічного розвитку України. Проаналізовано сучасний стан підприємств лісового господарства. Наведено основні проблеми його функціонування та шляхи їх вирішення. Розглянуто вплив лісових господарств на екосистему, екологічний стан та природну рівновагу країни. Розроблено стратегії розвитку лісових господарств.

Ключові слова: лісове господарство, стратегія, розвиток, проблеми, перспективи.

АННОТАЦИЯ

Исследовано значение лесного хозяйства для экономического развития Украины. Проанализировано современное состояние предприятий лесного хозяйства. Приведены основные проблемы его функционирования и пути их решения. Рассмотрено влияние лесных хозяйств на экосистему, экологическое состояние и естественное равновесие страны. Разработаны стратегии развития лесных хозяйств.

Ключевые слова: лесное хозяйство, стратегия, развитие, проблемы, перспективы.

ANNOTATION

Investigational value of forestry for economic development of Ukraine. The modern state of enterprises of forestry is analyzed. The basic problems of his functioning and ways of its decision are resulted. Influence of forestry's is considered on ecosystem, ecological state and natural equilibrium of country. Strategies of development of forestry's are developed.

Keywords: forestry, strategy, development, problems, prospects.

Постановка проблеми. Значення лісогосподарського комплексу для рекреації, здоров'я людини, підтримання природної рівноваги важко переоцінити, тому проблема розвитку лісового господарства поступово набуває пріоритетного значення в Україні. Лісове господарство належить до господарських комплексів, що мають стратегічне значення для національної економіки, оскільки охоплює всі процеси, що пов'язані з відтворенням та використанням стратегічного ресурсу – лісу, але при цьому він займає порівняно незначне місце у промисловому виробництві України. Підприємства лісового господарства виробляють близько 2,4% загального обсягу промислової продукції і товарів народного споживання, на них зайнято близько 4,5% чисельності промислово-виробничого персоналу. Лісова галузь України розвивається нестабільно, особливо в період економічного спаду в державі. Різне зниження обсягів виробництва продукції потребує застосування

дієвих стратегій для продуктивного функціонування лісогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливий внесок у розвиток зазначеної проблеми зробили такі вчені, як Ю.М. Барський [3], Х.П. Замула [5], О.О. Кахович [6], О.Р. Мазуренок [7], А.О. Мещерова [8] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Становлення нових економічних відносин в державі, потреба подолання суперечностей між екологічними, економічними і соціальними цілями, забезпечення розвитку шляхом підвищення ефективності управління, багатоцільового використання лісових земель, лісових ресурсів та корисних властивостей лісу, а також необхідність збільшення площі лісів до оптимальної зумовлюють необхідність формування конкретної стратегії розвитку підприємств лісового господарства. Це визначає необхідність дослідження сучасного стану лісового господарства та виділення ключових чинників виникнення проблем у розвитку лісового господарства.

Мета статті є дослідження сучасного стану підприємств лісового господарства в економіці України, визначення перспектив розвитку лісових господарств та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно зі ст. 1 Лісового кодексу України, ліси України є її національним багатством і за своїм призначенням та розташуванням виконують переважно водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі, рекреаційні, естетичні, виховні, інші функції та є джерелом для задоволення потреб суспільства в лісових ресурсах [1].

Ліс є єдиним і незамінним джерелом деревини, яка використовується переважно для виготовлення засобів виробництва, зокрема предметів праці та предметів споживання. Незважаючи на те, що з'явилося багато заміників деревини – пластмас, синтетики, металів, проте її значення не зменшується, а, навпаки, зростає, сфера застосування розширюється. Деревина – це будівельний матеріал, паливо, папір, одяг, взуття, лікарські препарати, меблі, харчові продукти, кормові дріжджі, технічний спирт тощо. Понад 25 тис. одиниць найменувань промислових виробів і товарів народного

споживання виробляють тепер з деревини і з кожним роком їх кількість збільшується [6].

Крім того, що ліси є джерелом сировини для деревообробної, целюлозо-паперової, хімічної, харчової й фармацевтичної промисловості, меблевого виробництва й майстрів народних промислів тощо, вони є територією для здійснення господарської діяльності, яка передбачає створення робочих місць і виготовлення продукції, а отже, формування ВВП. Саме тому цілком виправданим є твердження, що добробут місцевих громад у лісистих районах безпосередньо залежить від розвитку лісового господарства, що, у свою чергу, безпосередньо впливає на розвиток економіки регіону й стан суспільного здоров'я та розвиток рекреаційної індустрії [10].

Означене відбиває суспільну значущість лісів як сукупності компонентів природи та основи для ведення лісового господарства – лісоресурсного комплексу країни, що поєднує лісорослинний та лісовиробничий підкомплекс.

Економічна діяльність лісового господарства в Україні складається з діяльності окремих лісогосподарських підприємств і спрямована на ведення лісового господарства згідно існуючих законодавчих вимог, у процесі якої підприємства отримують та реалізують продукти лісу.

Лісогосподарські підприємства є незалежними суб'єктами економічної діяльності у сфері лісового та мисливського господарства. Лісове господарство на 99,9% лісових земель України ведеться спеціалізованими державними та комунальними лісовими підприємствами підпорядкованими великій кількості міністерств та відомств, проте більшість продукції і послуг лісового господарства виробляється підприємствами Державного агентства лісових ресурсів України (Держлісагентства).

Лісове господарство в Україні згідно «Класифікатора видів економічної діяльності» включає в себе 4 групи: лісівництво та іншу діяльність у лісовому господарстві (група 02.1), лісозаготівлі (02.2), збирання дикорослих недревних продуктів (02.3) та надання допоміжних послуг у лісовому господарстві (02.4). Лісові підприємства надають також послуги у низці інших важливих галузей: мисливство, первинна перероблення деревини, харчова галузь та деякі інші. Отже, лісове господарство є важливим складовим елементом економіки України, оскільки, крім того, що забезпечує державу сировиною для багатьох галузей промисловості, воно ще є основою для здійснення господарської діяльності, яка передбачає створення робочих місць і виготовлення продукції, а отже, формування ВВП.

Лісове господарство має суттєве значення для розвитку агропромислового комплексу, а також для продовольчої та енергетичної безпеки країни, адже територія України становить 603 549 км², тобто 17,6% покривають ліси. Для порівняння, територія Білорусії складає 207 600 км², а на 39,8% покривають ліси.

Загальна площа лісового фонду країни становить 10,4 млн га [4].

Значна частина лісів (понад 7%) після роздержавлення агроформувань була віднесена до земель запасу та залишилась без охорони та догляду, наявний деревний потенціал в цих лісах не використовується.

Майже половина лісів України є штучно створеними, які потребують посиленого догляду. Програмою «Ліси України» передбачалося насадження 430 тис. га нових лісів та захисних смуг впродовж 2010–2015 рр. Ці завдання та багато інших (зокрема, інвентаризація лісових смуг та закріплення їх за землекористувачами, відновлення агролісомеліоративних служб, створення захисних насаджень на еродованих землях приватної та комунальної власності тощо) не виконані у визначені терміни [4].

Запас деревини в лісах оцінюється в межах 2 102 млн м³. Загальний щорічний приріст деревини в лісах Держлісагентства – 24,6 млн м³, використання приросту у 2013 р. склало 66%. Обсяг заготівлі ліквідної деревини від усіх видів рубок у 2013 р. становив в Україні – 18,0 млн м³ (у Держлісагентстві – 14,4 млн м³). Таким чином, спостерігається поступове збільшення запасу деревини [11].

До пріоритетних виробництв у деревообробній промисловості віднесено виробництво фанери, деревинно-стружкових плит, меблів, паперу. Станом на 1 січня 2016 р. виробництво паперу та паперових виробів знизилось на 6% а оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка (крім меблів) та виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння зросло на 3%. У січні 2015 р. обидві ці галузі зазнали спаду в порівнянні з січнем 2014 р. У 2014 р. експорт деревини та продуктів її перероблення сягав 2,12 млрд дол. США, з яких 40% – папір та паперові вироби, а 35% – необроблена деревина або деревина низького рівня перероблення [11].

Станом на 31 грудня 2015 р. щорічно в Україні приростає 35 мільйонів кубометрів деревини. Вирубується 19 млн м³. В лісах Держкомлігоспу нараховується понад 2,5 тис. га насаджень та плантацій дикорослих плодів і горіхів, що створює умови для розширення обсягів їх промислової заготівлі [11].

У цілому, треба констатувати, що протягом 2010–2013 рр. відбулося значне підвищення податкового навантаження на лісові підприємства Держлісагентства. Наприклад, єдиний соціальний внесок та податок з доходів фізичних осіб зросли на 29–32% у 2013 р., порівнюючи цей показник у 2010 р. Найвище зростання в абсолютному та відносному значеннях відбулося за показником збору за спеціальне використання лісових ресурсів – 75%. При цьому заготівля деревини зросла на 12%, в тому числі від РГК – тільки на 7%. За вказаний період зросла вартість знеособленого обсягу метру кубічного деревини також (143%) і ціна на деревину на вну-

трішньому ринку (на сосновий пиловник – на 127%), тоді як ціна на експортовану деревину не змінилася суттєво. Обсяг реалізованої продукції та послуг зріс на 153%. Чистого доходу (виторгу) від реалізації продукції отримано 5 632,8 млн грн, що на 9,7% більше, ніж у 2012 р. Чистого прибутку підприємства за 2013 рік отримали 101,5 млн грн, що на 11,1 млн грн більше обсягу минулого року. При цьому чисельність штатних працівників за цей період зменшилась на 18%. Той факт, що лісові підприємства успішно витримали такі зміни податкового законодавства, вказує на те, що протягом досліджуваного періоду Держлісагентству вдалося мобілізувати певні резерви та збільшити економічну ефективність своєї діяльності [11].

Ці успіхи можуть вважатися такими, що досягнуті в межах управління лісами у випадку існування доказів суворого дотримання лісівничих вимог та правил при проведенні всіх видів рубок та забезпечення виконання лісами різних категорій їх цільових функцій. Проте сучасний стан лісів України, який є результатом низки змін нормативного регулювання та економічних меж діяльності лісового господарства, протягом останніх десятирічч не може характеризуватись як задовільний. Це доводить нижчий на запас деревини у віці головного користування порівняно із запасом цільових еталонних насаджень, значна частка насаджень з недопустимо низькою участю головних порід у складі мішаних насаджень та незадовільна товарна структура насаджень.

Таким чином, в економічному плані показники лісового господарства є невисоким. Незважаючи на значний потенціал лісового сектора, його управління та використання не є ефективним, не відповідає сучасним вимогам і потребує вдосконалення.

Серед основних проблем лісового господарства України можна виділити такі:

- недосконала нормативно-правова база щодо ведення лісового господарства та лісових відносин;
- недосконалість управління лісами, що належать до різних форм власності;
- відсутність правових та економічних механізмів стимулювання запровадження природоохоронних технологій або їх елементів, охорони, захисту, відновлення лісів;
- зростання антропогенного навантаження на лісові екосистеми; глобальна зміна клімату;
- недосконалість фінансового та економічного механізму розвитку лісового господарства;
- недосконалість податкової бази, яка не враховує довгострокового періоду лісовирощення;
- рівень середньої зарплати нижчий від загальнодержавного;
- зростання попиту на внутрішньому ринку деревини;
- ріст самовільних рубок, самозахватів лісових земель, неналежний правовий статус лісової охорони.

Для подолання зазначених вище проблем існує необхідність розробки конкретної стратегії розвитку лісового господарства, яка б забезпечувала стабільний розвиток лісового господарства шляхом підвищення ефективності управління, багатоцільового використання лісових ресурсів та корисних властивостей лісу.

Основними завданнями такої стратегії повинні стати:

- удосконалення нормативно-правової бази в галузі лісового господарства та її гармонізація з міжнародними принципами сталого розвитку та управління лісами;
- оптимізація структури лісгосподарських підприємств та організацій;
- збільшення лісистості території до науково обґрунтованого оптимального рівня;
- нарощування ресурсного і екологічного потенціалу лісів;
- збереження біологічного різноманіття лісових екосистем;
- посилення стійкості лісових екосистем до негативних факторів навколишнього середовища, антропогенного навантаження, змін клімату;
- вирішення лісничо-екологічних проблем регіонів;
- ефективне використання лісових ресурсів на ринкових засадах;
- удосконалення економічно-фінансового механізму;
- підвищення прибутковості ведення лісового господарства в лісозабезпечених регіонах;
- сприяння вирішенню соціально-економічних проблем місцевих громад;
- посилення правового захисту працівників лісової охорони;
- розвиток лісгосподарської науки і освіти;
- розширення міжнародного співробітництва;
- інформування громадськості про стан лісового господарства, залучення до прийняття рішень щодо використання природного потенціалу лісів, екологічне виховання.

Шляхи та засоби розв'язання проблем полягають у проведенні реформування лісового господарства з використанням позитивного вітчизняного та міжнародного досвіду, поєднанні заходів державної підтримки та впровадження ринкових механізмів у лісовому господарстві, збереженні переважно державної власності на ліси (таблиця 1).

Реалізація положень стратегії сприятиме забезпеченню розвитку і управління лісовим господарством, збільшенню площі лісів держави, збереженню біорізноманіття та невиснажливого лісокористування, задоволенню потреб суспільства в лісових ресурсах, створенню більш сприятливих умов для розвитку підприємництва, створенню нових робочих місць, зменшенню загрози деградації земель, зростанню частки продукції лісового господарства у ВВП, забезпеченню зайнятості та соціальної захищеності

Таблиця 1

Шляхи та засоби вирішення проблем лісового господарства

Шляхи	Засоби вирішення проблеми
Підвищення ефективності управління лісовим господарством	– передачу лісів, що знаходяться у державній власності, до сфери управління спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у галузі лісового господарства – Держкомлісгоспу, та посилення його функцій; – підтримку комунальної власності на ліси в межах населених пунктів; – підтримку приватної власності на ліси, які створюються на землях, що знаходяться у приватній власності; – посилення повноважень Державної інспекції з контролю за охороною, захистом, використанням та відтворенням лісів з метою підвищення ефективності ведення лісового господарства всіма лісокористувачами
Реформування економічної та фінансової системи ведення лісового господарства	– створення конкурентних засад формування послуг лісовому господарству приватними підприємствами і підприємцями; – вдосконалення плати за лісові ресурси через заміну поденної плати на лісовий податок в залежності від площі лісового фонду та ринкової вартості заготовленої деревини; – направлення місцевим громадам частини лісового податку; – розробку методики розрахунку рівня плати за використання земель лісового фонду для потреб рекреації, мисливства, промислової заготівлі грибів, ягід, лікарської сировини тощо
Вдосконалення ведення лісового господарства	– забезпечення екологічно орієнтованого ведення лісового господарства та комплексного використання лісових ресурсів, з врахуванням ландшафтно-водозбірних принципів ведення лісового господарства, перегляд принципів розподілу лісів за екологічним і господарським значенням та залежно від переваг виконуваних ними функцій, розробка кадастрової оцінки лісів, зменшення обсягів суцільних рубок, заміна їх на поступові і вибіркові, особливо в лісах зелених зон навколо населених пунктів; – забезпечення збереження біологічного різноманіття лісів; – інвентаризацію та оптимізацію мережі лісових природно-заповідних територій та об'єктів
Ефективне використання лісових ресурсів	– запровадження реалізації заготовленої деревини на конкурсних засадах через аукціони і торги для формування прозорого ринку деревини; – створення конкурентних засад формування послуг лісовому господарству приватними підприємствами і підприємцями
Міжнародне співробітництво	Приєднання України до пан-європейського процесу щодо збереження і захисту лісів передбачає: – забезпечення виконання міжнародних зобов'язань України щодо лісів; – участь у роботі міжнародних лісівничих організацій; – вивчення нових технологій і методів організації та ведення лісового господарства; – розширення співпраці між науковими і освітніми організаціями, проведення спільних наукових досліджень

працівників лісового сектора; зростанню інвестицій в лісову галузь, а також гармонізації норм ведення лісового господарства України до відповідних критеріїв Європейського Союзу.

Висновки. Лісове господарство є важливим складовим елементом економіки України, оскільки, крім того, що забезпечує державу сировиною для багатьох галузей промисловості, воно ще є основою для здійснення господарської діяльності, яка передбачає створення робочих місць і виготовлення продукції, а отже, формування ВВП.

Лісове господарство має вагоме значення для сталого розвитку агропромислового комплексу, а також для продовольчої та енергетичної безпеки країни.

Сучасний стан лісів України, який є результатом численних змін нормативного регулювання та економічних меж діяльності лісового господарства, протягом останніх десятиріч не може характеризуватись як задовільний. Це доводить нижчий на запас деревини у віці головного користування у порівнянні із запасом цільових еталонних насаджень, значна частка насаджень з недопустимо низькою участю голо-

вних порід у складі мішаних насаджень та незадовільна товарна структура насаджень.

З економічної точки зору, показники лісового господарства є невисоким. Незважаючи на значний потенціал лісового сектора, його управління та використання не є ефективним, не відповідає сучасним вимогам і потребує вдосконалення.

Першочерговим задаванням удосконалення управління лісовим господарством повинно стати формування конкретної стратегії розвитку лісового господарства, яка покликана забезпечити стабільний розвиток лісового господарства шляхом підвищення ефективності управління, багатоцільового використання лісових ресурсів та корисних властивостей лісу.

Реалізація положень стратегії сприятиме забезпеченню розвитку і управління лісовим господарством, збільшенню площі лісів держави, збереженню біорізноманіття та невиснажливого лісокористування, задоволенню потреб суспільства в лісових ресурсах, створенню більш сприятливих умов для розвитку підприємництва, створенню нових робочих місць, зменшенню загрози деградації земель,

зростанню частки продукції лісового господарства у ВВП, забезпеченню зайнятості та соціальної захищеності працівників лісового сектора; зростанню інвестицій в лісову галузь, а також гармонізації норм ведення лісового господарства України до відповідних критеріїв Європейського Союзу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лісовий кодекс України від 21 січня 1994 р. № 3852-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
2. Про затвердження Державної цільової програми «Ліси України» на 2010–2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 977 зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/977-2009-p>.
3. Барський Ю. Фінансове стимулювання сталого розвитку лісового господарства регіонів України / Ю. Барський, В. Поліщук // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 13–23. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_5.
4. Єдина стратегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2012–2020 роки: лісове господарство та біоенергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fleg.org.ua/wp-content/uploads/2015/03/8.3.-Basic-materials-UKR.pdf>.
5. Замула Х. Сучасний стан ведення лісового господарства в Україні / Х. Замула // Агросвіт. – 2013. – № 19. – С. 54–59. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2013_19_12.
6. Кахович О. Лісове господарство. Актуальні проблеми галузі та шляхи їх вирішення / О. Кахович, Г. Тюленева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24123.doc.htm.
7. Мазуренко О. Економічне значення лісів України та стратегія їх ефективного розвитку / О. Мазуренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5. – С. 209–212.
8. Мещерова А. Сучасний стан лісового господарства України. Проблеми та перспективи розвитку / А. Мещерова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68627.doc.htm.
9. Основні напрями реформування та розвитку лісового сектора [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fleg.org.ua/news/650>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index>.

УДК 338.001.36

Костогриз І.В.*студент**Університету митної справи та фінансів***Кахович Ю.О.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності**Університету митної справи та фінансів*

ПРОБЛЕМИ ВІДПОВІДНОСТІ ЯКОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ

PROBLEMS OF ACCORDANCE OF QUALITY OF UKRAINIAN PRODUCTS TO INTERNATIONAL STANDARDS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню невідповідності якості продукції українського виробника міжнародним стандартам. Представлено умови виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок. Досліджено вимоги до якості продуктів в Україні та за кордоном. Особливу увагу надано вмісту заборонених елементів у найпоширеніших продуктах харчування. Надано пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності продукції українських виробників.

Ключові слова: якість, стандартизація, стандарт, продукція, фальсифікація, конкурентоздатність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию несоответствия качества продукции украинских производителей международным стандартам. Представлены условия выхода отечественных предприятий на международный рынок. Исследованы требования к качеству продуктов в Украине и за рубежом. Особое внимание уделено содержанию запрещенных элементов в распространенных продуктах питания. Представлены предложения относительно повышения конкурентоспособности продукции украинских производителей.

Ключевые слова: качество, стандартизация, стандарт, продукция, фальсификация, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article investigates discrepancies Ukrainian manufacturer of product quality to international standards. It is presented by the exit of domestic enterprises in the international market. It is investigated the requirements for quality products in Ukraine and abroad. Particular attention is paid to the content of prohibited items in the most common foods. Suggestions are given in relation to the increase of competitiveness of products of the Ukrainian producers.

Keywords: quality, standardization, standard products, falsification, competitiveness.

Постановка проблеми. Визначення рівня відповідності продукції українських виробників міжнародним стандартам та можливих шляхів підвищення конкурентоспроможності товарів українського виробництва на міжнародному ринку.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання якості продукції постає в усіх без винятку країнах. Особливо актуальність зростає в міру поглиблення ринкових відносин, загострення конкурентоспроможності та зменшення протекціоністських заходів.

Дослідженням питань якості займалося і займається на даний момент багато науковців, серед яких П. Лайко, П. Саблук, А. Лисецький, Г. Чернюк. Також значний внесок у розвиток

теорії управління якістю зробили А. Глічев, В. Панов, М. Шаповал, Ю. Койфман, Г. Азгальдов, Р. Бичківський, В. Версан, Ю. Адлер, П. Калита, А. Вакуленко.

Мета статті полягає у виявленні проблем у відповідності української продукції міжнародним стандартам та пошуку шляхів подолання такої невідповідності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день, напевно, кожен другий свідомий українець звертає увагу на якість, безпеку та надійність продукції. В умовах ринкового середовища якість трактується як один із найважливіших факторів, що забезпечують конкурентоспроможність продукції та подальший вихід на міжнародну арену. Необхідно передусім сконцентрувати свою увагу на поняттях якості та шляхів її забезпечення.

Якість – це сукупність властивостей, характеристик, що є умовою здатності продукту задовольняти потреби споживачів. Якість продукції не є поняттям стихійним та неконтрольованим. Такими питаннями на підприємстві займаються спеціалісти з управління якістю.

Управління якістю продукції – сукупність дій, спрямованих на встановлення, забезпечення і підтримку необхідного рівня якості продукції. Найбільш ефективний засіб забезпечення утримання якості на належному рівні – стандартизація.

Відповідно до Закону України «Про стандартизацію» № 1315-VII, стандартизація – це діяльність, що полягає в установленні положень для загального та неодноразового використання щодо наявних чи потенційних завдань і спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері [1].

Кожен виробник України прагне до розширення меж збуту своєї продукції та виходу на міжнародний ринок. Для цього необхідно подолати велику конкуренцію серед виробників.

Звичайно, вихід українських підприємств на міжнародний ринок є досить актуальним питанням, особливо в умовах зниження платоспроможності споживачів на внутрішньому ринку

країни та кризового стану економіки. Водночас більшості підприємств на шляху виходу «за межі країни» стоїть багато перешкод. Основними з них є невідповідність продукції міжнародним стандартам, дисбаланс у співвідношенні «ціна/якість» та багато інших факторів, що є суттєвою перешкодою для розширення діяльності підприємств на зовнішньому ринку.

Проте в Україні функціонують підприємства, продукція яких є конкурентоспроможною не лише на внутрішньому ринку, а потенціал виробництва перевищує внутрішні потреби країни. Прикладом таких виробників є компанія «Верес», що експортує свою продукцію в країни Європейського Союзу, США, Канаду та інші країни, також такі відомі компанії як «Чумак», «Roshen», «Українське село», що експортує соняшникову олію в країни Азії, львівське підприємство «Galicia».

На жаль, більшість українських підприємств не в змозі подолати бар'єри виходу на міжнародний ринок не стільки через низьку якість самих продуктів, скільки через невміння адаптуватися до вже існуючих та нових вимог цього ринку, насамперед стандартів.

Важливою умовою забезпечення виходу вітчизняних товаровиробників на міжнародний ринок є встановлення відповідності рівня якості українських товарів світовим стандартам. Найближчим і найпривабливішим ринком для українських виробників на даний момент виступає Європейський Союз (ЄС), тому в дослідженні проблему відповідності будемо розглядати на прикладі співпраці України з ЄС.

Для отримання права на постачання продукції до країн ЄС підприємство в обов'язковому порядку має пройти перевірку, що включає в себе інспектування не лише безпосереднього виробника, а й постачальників сировини, рівень ветеринарного та фітосанітарного контролю, відповідність національного законодавства міжнародному.

Проблеми у стандартизації української продукції на міжнародній арені можна проілюструвати безліччю прикладів. Так, країни Європейського Союзу мають значну кількість власних виробників молочної продукції та молока, у деяких випадках спостерігається навіть перевиробництво. Проте експерти запевняють, що українські молочні продукти можуть конкурувати за рахунок своєї дешевизни порівняно з ринком країн ЄС, де ціни в декілька разів вищі. Тут існують певні обмеження, що дають змогу країнам ЄС імпортувати лише молоко екстра-класу.

Серед молокопереробних підприємств України таке молоко виготовляють лише 6%. У ході дослідження було виявлено невідповідність стандартів на молочну сировину в Україні стандартам країн Євросоюзу [2].

Але з цих незначних за кількістю підприємств на зовнішній ринок зможуть вийти лише ті, що пройдуть європейську перевірку, тобто

визначення відповідності стандартам. Насамперед увага приділятиметься сировинній базі, де заготовлялося молоко, і, як наслідок, результатам перевірок ветеринарної лабораторії, що контролюють безпечність сировини та готової продукції. Контроль сировинної бази є питанням непростим, оскільки постачальникам молока вигідніше нарощувати об'єми продукції, ніж підвищувати якість. Щоб корови продукували більше молока, їх власники вдаються до певних хитрощів, що не завжди добре проявляється на властивостях продукції. Для підвищення удою молока застосовують різні харчові добавки, премікси, що є не шкідливими, але лише за правильного дозування та поєднання з іншими компонентами. Дуже часто до складу кормових добавок входять антибіотики та інші «зайві гості», що пагубно позначаються на якісних характеристиках продукції та, як наслідок, на здоров'ї споживачів. Очевидно, що таке молоко має мало шансів для виходу на зовнішній ринок.

Парадоксальним є те, що корм у формі преміксів для великої рогатої худоби здебільшого імпортується в Україну з-за кордону. Тобто причиною неякісної продукції та низької конкурентоспроможності порівняно з іноземними молочними товарами є імпорт кормових добавок. Щоб повернути ситуацію в позитивне русло, вітчизняним постачальникам продукції варто було б переглянути ситуацію з кормом для тварин та використовувати більш екологічне харчування, що знаходиться на теренах нашої держави, тим самим підтримуючи національного товаровиробника і водночас підвищувати якість та конкурентоздатність продукції. За таких умов відповідність якості української продукції міжнародним стандартам буде більш значною, що збільшує ймовірність виходу на ринок Європейського Союзу.

Ще однією причиною невідповідності української молочної продукції вимогам ЄС стало використання деякими виробниками молока з підвищеним вмістом бактерій порівняно з нормами ЄС (табл. 1).

Також значно зросла фальсифікація згущеного молока, що пояснюється використанням пальмової, кокосової чи соняшникової олії замість необхідних молочних жирів. Більше того, майже неконтрольованим залишається використання небезпечних забруднювачів, таких як діоксин, бензапирен і трансізомери ненасичених жирних кислот.

Понад 70% українського молока не відповідає вимогам європейських стандартів ні за складом, ні за показниками бактеріальної безпеки. Україна сьогодні посідає 11-ту позицію серед основних світових виробників молока та молочної продукції за обсягами виробництва молока (близько 12 млн. т) і 20-ту – за випуском молочних продуктів [5].

Схожа ситуація спостерігається і на ринку м'яса. Зокрема, українська курятина славиться

Таблиця 1

**Порівняльна таблиця вимог України та країн ЄС до молока,
яке надходить на переробні підприємства [3; 4]**

	Показник	Україна	Країни Європи
1.	Базова частка білка, %	2,8	3,2
2.	Базова частка жиру, %	3,4	3,6
3.	Бактеріальна забрудненість, тис./см ³		
	Гатунок «екстра»	в ДСТУ гатунок «екстра» відсутній	До 100
	Вищий	До 300	Не використовується як сировина для харчової продукції
	Перший	До 500	X
		До 3000	X
4.	Кількість осматичних клітин, тис./см ³		
	Гатунок «екстра»	в ДСТУ гатунок «екстра» відсутній	Німеччина – до 400 Франція – до 100-500 Великобританія – 50-250
	Вищий	До 400	Не використовується як сировина для харчової продукції
	Перший	До 600	X
	Другий	До 800	X

своєю нібито екологічністю. Певною мірою з цим можна погодитися, якщо не заглянути «під шкіру». Більшість вітчизняних товаровиробників для того, щоб курча швидше росло та збільшувало свою масу, використовують ті ж самі премікси. В одному з досліджень, що проводилися ветеринарною службою, у курячому м'ясі було виявлено гормони та антибіотики. Якщо тваринам систематично давати гормони росту, то і м'ясо ряснітиме цими «чудодійними» добавками, які нікуди не діваються з організму. Так, гормональні препарати використовуються для лікування багатьох захворювань. Але здоровій людині регулярне «накачування» ними абсолютно не на користь. На тлі глобальних процесів, що спостерігаються у світі (потепління клімату і зниження врожайності полів, як наслідок – подорожчання зерна, відведення орних земель під культури для біопалива), будь-яка економія на кормах і терміни видачі готового продукту – знахідка для бізнесу.

Невідповідність у нормах гормонів та антибіотиків між стандартами України та ЄС можна прослідкувати в табл. 2.

Також варто зазначити, що список антибіотиків для перевірки в Україні обмежений групою грізину і цинкбацитрацину, у той час коли список ЄС є набагато більшим.

Стандарти, що були запроваджені в Україні, відрізняються від європейських. Так, наприклад, дозволена норма вмісту канцерогенної та токсичної речовини «афлатоксин» у вітчизняному та європейському законодавстві різні.

Для того щоб українська курятина займала все більше місця на полицях європейських супермаркетів, необхідно виконати цілу низку умов.

У документах на продукт має бути вказана бригада, яка виростила курку, ветеринарний висновок про стан здоров'я птиці, дата та зміна забою, хто з працівників її пакував. Не менш строгими є вимоги до миючих засобів у цеху та оформлення упаковки – аж до розмірів шрифту.

На те, щоб отримати євросертифікати для експорту фуагра та гусятини, у птахофабрики «Снятинська Нова» пішло два роки. За словами директора, за цей час довелося реконструювати цех, всі матеріали замінили антикорозійними, вдосконалили систему руху продукції по цеху. Але найбільш важким для виконання виявилася необхідність змінити психологію співробітників у питанні дотримання санітарних норм.

Українськи держстандарти настільки далекі від європейських вимог до якості, що українським підприємствам доводиться витратити на отримання сертифікатів ЄС у середньому від двох до п'яти років.

Деякі з великих виробників м'яса індички на ринку України в бік Європейського Союзу навіть не дивляться. Причиною цього є відсут-

Таблиця 2
**Порівняльна характеристика ДСТУ та
Регламенту ЄС щодо вмісту гормонів,
антибіотиків та важких металів у м'ясі тварин
[6; 7]**

	Україна	Європа
Антибіотики		
Грізін	< 0.5 од./грам	заборонено
Цинкбацитрацин	<0.02 од./грам	заборонено
Гормони		
Естрадіол	0.0005 мг/кг	заборонено
Тестостерон	0.015 мг/кг	заборонено
Важкі метали		
Свинець	0.50 мг/кг	0.1
Миш'як	0.10 (0.02)	Не зазначено
Кадмій	0.05	0.05

ність можливості отримати сертифікат відповідності через те, що наші підприємства не були побудовані з нуля за стандартами Євросоюзу, а модернізувалися.

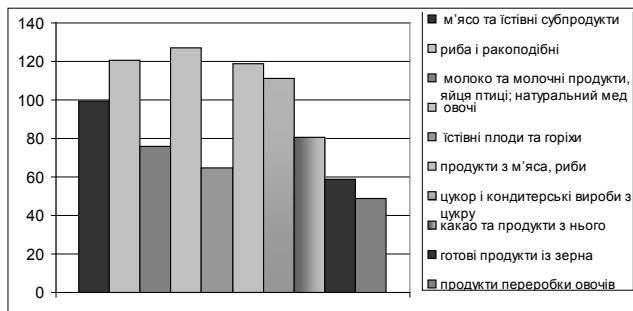


Рис. 1. Товарна структура експорту української продукції на 2016 р., у % до 2015 р. [8]

Для успішного виходу на зовнішній ринок виробник повинен неухильно дотримуватися всіх до єдиного стандартів якості та сертифікації нового для себе ринку збуту, а також експортер має усвідомлювати, що він не отримає моментального прибутку, навпаки, він повинен з нуля побудувати торговельні відносини з новим споживачем, що принесе дохід, але в довгостроковій перспективі.

Однак не всі виробники готові до таких умов. Багато в чому саме цим пояснюється те, що в європейських супермаркетах досі немає практично ніякої готової продукції українського виробництва.

Ринок ЄС відкриває свої двері лише тим, хто готовий та відповідає європейським стандартам.

Ми звикли до того, що одним з основних трендів в Європейському Союзі є споживання здорової їжі, що в нашому розумінні означає – безпечної. Разом із тим розуміння того, що на ринок Співтовариства небезпечна продукція потрапити не зможе, спонукає мешканців Європи дедалі більше зважати на низку інших критеріїв, за якими обирається продукт.

Так, вишуканість продукту привертає увагу більш ніж 21% опитаних, легкість у приготуванні – 10,7%, натуральність – 10,6%, екзотичність – 3,2% споживачів ЄС [9].

Тобто для того, щоб мати успіх на ринку Євросоюзу, продукція повинна бути з певною не лише якісною та безпечною, а й мати певну «цікавинку».

Наприклад, інтерес може викликати той продукт, що наділений унікальними властивостями, зумовленими особливостями місцевості його виробництва, та у зв'язку з цим захищений знаком географічного походження.

Як свідчать останні проведені дослідження, сьогодні дедалі більшої популярності набирає органічний рух, на підтвердження чого вже 1,4 млн. гектарів у країнах ЄС віддано під органічне вирощування зернових. Тобто, відповідаючи вимогам про органічне виробництво, українські зернові можуть отримати друге дихання

та постачатись як продукція найвищої якості, що дасть змогу не тільки розширити експортні можливості, а й збільшити прибутки від її продажу.

Проте перший крок до реалізації цього має базуватись на зміні законодавства, адже навіть у підходах до визначення органічної продукції вимоги є різними: за українським законодавством до складу такої продукції має входити 90% органічних інгредієнтів, а за європейським – 95%.

Висновки. На сьогодні вітчизняні вимоги до продукції визначено на рівні національних або галузевих стандартів (ДСТУ або СОУ), які на відміну від законодавства Європейського Союзу є добровільними у застосуванні.

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.

Отже, такі зміни сприятимуть не лише підвищенню відповідності рівня якості українських товарів міжнародним вимогам, а й захисту прав споживачів і на внутрішньому ринку. Дивлячись на обгортку, людина розумітиме, що назва продукту відповідає його змісту, серед іншого, коли продукція вироблена за технічними умовами (так званіми ТУ), оскільки їхні показники не зможуть бути гіршими за встановлені законодавством. При цьому вітчизняні виробники не будуть обтяжені виконанням інших вимог, ніж ті мінімальні, що встановлені законодавством.

Для того щоб підвищити якість та конкурентоспроможність української продукції, передусім необхідно внести зміни до національного законодавства, зокрема відмінити обов'язкову сертифікацію, адже вона не завжди свідчить про безпеку продукції.

Доцільно зосереджувати контроль безпеки ю продуктів харчування на аналізі ризиків, особливо на початкових стадіях виробництва, щоб дефектна та неякісна продукція навіть не доходила до кінцевого етапу.

Вітчизняним товаровиробникам необхідно передусім концентрувати свою увагу на якісних показниках сировинної бази. Значний внесок у підвищення конкурентоспроможності роблять за рахунок уведення в експлуатацію новітніх технологій, застосування інновацій у процесі виготовлення тих чи інших продуктів, постійне підвищення кваліфікації працівників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про стандартизацію» № 1315-VII від 05.06.2014.
2. Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua>.
3. ДСТУ 3662-97. Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі, введ. 2002-01-01. – Київ : Держстандарт України.

4. Регламент Європейського Парламенту і Ради про встановлення спеціальних гігієнічних правил, які підлягають виконанню щодо продовольчих товарів тваринного походження № 853/2004 від 29.04.2004 р. – Страсбург.
5. Проект «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012–2016 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukraine.fibl.org>.
6. Наказ Міністерства охорони здоров'я «Про затвердження параметрів безпечності м'яса птиці» від 06.08.2013 р. № 695.
7. Codex Alimentarius Commission CAC/MRL «Maximum residues limits of veterinary drugs in food» 2-2012.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
9. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/tops/news>.

УДК 631.1:574:332.23

Коренюк П.І.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету*

ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ТА ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

INNOVATIVE ATTRACTIVENESS OF THE FOOD AND PROCESSING INDUSTRY

АННОТАЦІЯ

Проблема інвестиційної та інноваційної привабливості окремих галузей національної економіки є досить актуальною, особливо в умовах глобалізації економічної діяльності. Інвестиції у продовольчий комплекс за умови обмеження імпорту сільськогосподарської сировини сприятимуть притоку інвестицій безпосередньо у продовольчий комплекс, зокрема харчову та переробну промисловість. На фоні зниження темпів інвестиційної діяльності прямопропорційно погіршуються умови інноваційного обслуговування харчової та переробної промисловості. Аналіз факторів, які перешкоджають здійсненню інновацій у харчову та переробну промисловість, показує, що найвагомимим з них є недостатня фінансова підтримка держави, великі витрати на нововведення, високий економічний ризик, тривалий термін окупності нововведень у ряді випадків, відсутність коштів у замовників.

Ключові слова: інновації, підприємство, харчова, переробна, промисловість.

АННОТАЦИЯ

Проблема инвестиционной и инновационной привлекательности отдельных отраслей национальной экономики есть вполне актуальной, особенно в условиях глобализации экономической деятельности. Инвестиции в продовольственный комплекс при условии ограничения импорта сельскохозяйственного сырья способствуют притоку инвестиций непосредственно в продовольственный комплекс, в частности в пищевую и перерабатывающую промышленность. На фоне снижения темпов инвестиционной деятельности прямопропорционально ухудшаются условия инновационного обслуживания пищевой и пищевой промышленности. Анализ факторов, которые препятствуют размещению инноваций в пищевую и перерабатывающую промышленность, что очень весомой из них есть недостаточная финансовая поддержка государства, высокие расходы на нововведения, высокий экономический риск, продолжительный период окупаемости нововведений в ряде случаев, отсутствие денежных средств у заказчиков.

Ключевые слова: инновации, предприятие, пищевая, перерабатывающая, промышленность.

ANNOTATION

The problem of investment and innovation attractiveness of individual sectors of the national economy is quite relevant, especially in the context of globalization of economic activity. Investment in food complex subject to restrictions on imports of agricultural products will help attract investments directly in the food sector, particularly food and processing industry. Against the backdrop of slowdown in investment activity directly proportional to deteriorating conditions of service of innovative food processing industry. Analysis of the factors that hinder the implementation of innovations in food and processing industry, shows that the most significant of these is the lack of financial support from the state, the high cost of innovation, high economic risk, long payback innovations in some cases, lack of funds to customers.

Keywords: innovation, enterprise, food processing, industry.

Вступ. Проблема інвестиційної та інноваційної привабливості окремих галузей національної економіки є досить актуальною, особливо в умовах глобалізації економічної діяльності. Харчова та переробна промисловість в умовах України характеризується потужною сировинною базою у вигляді сільськогосподарських проблем різних форм власності та господарювання. Традиційно, український аграрний сектор займає понад 30 відсотків виробництва ВВП. Маючи сировинну базу світового значення з одного боку, а з іншого, характеризуючись високою оборотністю, вітчизняна харчова та переробна галузь має високу інноваційну привабливість. Той факт, що в силу ряду вагомих чинників вітчизняний ресурсний потенціал характеризується досить низькою ефективністю його використання, то це лише посилює значимість і віддачу інновацій у харчову та переробну промисловість. Отже, інвестиції у продовольчий комплекс за умови обмеження імпорту сільськогосподарської сировини сприятимуть притоку інвестицій безпосередньо у продоволь-

чий комплекс, зокрема харчову та переробну промисловість.

Огляд літератури. У економічно розвинутих державах біля 40 відсотків економічного росту за останні роки забезпечується за рахунок інновацій [3, с. 187]. Продовольчий комплекс не може на рівних конкурувати з іншими галузями національної економіки, так як потребує прямої державної підтримки у вигляді субсидій, пільг, протекціонізму та непрямой, наприклад як державні закупки. Так, нині в Україні витрати на виробництво агропродовольчої продукції, подальшу переробку та реалізацію розподіляються у співвідношенні 4 : 2 : 1, а прибутки - навпаки, що підтверджує вищевказані авторські роздуми і узагальнення. Має місце удосконалення механізму ринкового ціноутворення, активного використання державного протекціонізму у агропродовольчій сфері, стимулювання відповідних науково-дослідних робіт з впровадженням результатів у технології виробництва продовольчої сировини та продуктів харчування.

Як вказує академік П.П. Борщевський [1, с. 45-47] та його послідовники, економічно виправдано здійснювати капіталовкладення на модернізацію, зокрема техніко-технологічне переоснащення підприємств харчової та переробної промисловості. На думку авторів, з якою ми погоджуємося, основними напрямками перспективного розвитку харчової галузі мають стати поглиблення спеціалізації, доведення рівня розвитку вітчизняного продовольчого комплексу до масштабів, які б забезпечили потреби регіонів у харчових продуктах. В той же час вчені Інституту аграрної економіки НААН вважають, спираючись на власні дослідження, що інвестиційний процес виникає при вкладанні коштів у фінансові інструменти та у реальні об'єкти агропродовольчого комплексу [3].

На фоні зниження темпів інвестиційної діяльності прямопропорційно погіршуються умови інноваційного обслуговування харчової та переробної промисловості [3; 4].

На нашу думку, досягнення еквівалентності обміну між промисловістю та агропродовольчим комплексом, сприятиме формуванню умов для прибутковості аграрного виробництва, тим самим збільшуючи інвестиційну привабливість окремих галузей продовольчого комплексу. Результати досліджень, як фундаментальних, так і прикладних, підтверджують, що економічне зростання визначаються обсягами та структурою інвестицій, якістю та швидкістю їх обертання.

Як вказують Іртищева І. О. та Сохнич А. Я. [4] іноземні інвестиції можуть бути вкладені у вітчизняний продовольчий комплекс при наявності мотивів та регулювання. Ми відносимо сюди також мінімальний ризик для інвестора та

ризик втрачених можливостей для вітчизняних товаровиробників як об'єкта інвестора у сфері інновацій. Активізація інноваційного процесу є неможливою без державної підтримки, так як існує досить тісний взаємозв'язок між обсягами, формами інвестицій та якістю, ступенем обґрунтованості державних програм.

Так, стратегічною метою інноваційної політики в продовольчій сфері є забезпечення зростання валового внутрішнього продукту за рахунок виробництва якісно нових продуктів харчування та продовольчої сировини на основі запровадження інноваційних технологій виробництва та переробки. Так, в США в післявоєнні роки виник самостійний напрямок державної політики – «інноваційна політика», основне завдання якої полягає у цілеспрямованому стимулюванні інновацій.

Аналіз отриманих результатів. Сучасний фінансовий стан підприємств продовольчого комплексу різних форм господарювання та різних форм власності доцільно визначити як складний, що зумовлено низьким рівнем організації виробництва продовольчої сировини, диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси, недостатнім рівнем кредитування та бюджетного фінансування. Для вітчизняного продовольчого комплексу важливим є формування інноваційної привабливості в цілому та окремих підприємств різних форм власності та господарювання. У табл. 1 приводяться розрахункові дані інноваційної активності підприємств харчової та переробної промисловості у вигляді впровадження створених передових інноваційних технологій.

Спостерігається тенденція кількості створення передових технологій у харчовій та переробній промисловості за досліджуваний період.

Таблиця 1

**Динаміка кількості створених передових технологій
у харчовій та переробній промисловості за 2013 рік, од.**

Кількість створених передових технологій	всього			13		
	у тому числі	нових для України		9		
		принципово нових		9		
	за державним контрактом				-	
Кількість охоронних документів у створених технологіях, у тому числі	на винахід			9		
	на корисну модель			12		
	на промисловий зразок			-		
	такі документи, які мають патетну чистоту			-		
Кількість використаних у діяльності підприємства винаходів, корисних моделей і промислових зразків						
Види діяльності підприємств харчової та переробної галузі	Кількість використаних			З них створених за рахунок державного бюджету		
	винаходів	корисних моделей	промислових зразків	винаходів	корисних моделей	промислових зразків
Виробництво харчових продуктів	48	1	39	-	-	-
Виробництво напоїв	39	4	67	-	-	-

• Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Держкомстат. – С. 300-305

Як показує досвід розвинутих країн світу, капітал економічно виправдано перемістити з фінансової у виробничу сферу і для цього на державному рівні має бути розроблений та ратифікований механізм такого переливу капіталу. Так, прямі іноземні інвестиції у виробництво харчових продуктів та напов у 2013 році склали 327,2 млн. дол. США, що складає 5,7 відсотків частки у загальному обсязі інвестицій в національну економіку. Очевидно, що є відчутний потенціал до зростання обсягів інвестицій у харчову та переробну промисловість. Вищевказане підтверджує інноваційну привабливість підприємств харчової та переробної промисловості.

Якщо проаналізувати динаміку інвестицій у галузі продовольчого комплексу, то цілком доцільно зробити висновок про те, що має місце позитивні тенденція до їх зростання у відносному виразі. Проте, у абсолютному виразі з урахуванням реальних потреб промисловості вони є катастрофічно недостатніми. В той же час інноваційною діяльністю в цілому в промисловості займалися 1715 досліджуваних підприємств, що складає 16,8 відсотків промислових підприємств проти 17,4 відсотки у 2012 році (1758 підприємств). Відмітимо, що харчова і переробна промисловість є швидкооборотною галуззю, де оборот коштів за рік здійснюється від 2 до 3 раз. В той же час в Україні наявна потужна сировинна база для переробних галузей продовольчого комплексу. Має місце використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків, але, як правило вони створюються та фінансуються не за рахунок Державного бюджету. На перший погляд, здається позитивним факт економії бюджетних коштів. Але, як показує досвід розвинутих країн, держава не може бути осторонь інноваційних процесів у таких швидкооборотних і, водночас, пріоритетних галузях як харчова та переробна промисловість. Доцільно відмітити, що дана галузь у сукупності з сільськогосподарським виробництвом як сировинною базою формує продовольчу безпеку держави.

Інноваційна продукція харчової промисловості у вигляді виробничих технологій і ноу-хау у ряді випадків впливає на товарну структуру зовнішньої торгівлі, визначаючи співвідношення експорту-імпорту продукції харчової та переробної промисловості (табл. 2).

Важливим напрямом є створення виробничих потужностей з виготовлення тари та пакувальних матеріалів, надання виробничих, комерційних, консультаційних, інформаційних та інших видів послуг підприємствам харчової і переробної промисловості. В цілому, виходячи з даних таблиці 2, спостерігається тенденція позитивного експортно-імпортного балансу продовольчих продуктів, тобто експорт окремих видів та груп продовольчих товарів переважає над імпортом. Парадоксальним є той факт, що по живих тваринах та продукції тваринного походження спостерігається негативний експортно-імпортний баланс. Імпорт даних продуктів переважає над експортом в 1,9 рази або на 75 відсотків. У сфері застосування визначається мета, а також будь-яка, пов'язана з інвестиційним проектом, діяльність, що буде відбуватися в результаті його здійснення. Також доцільно включати також інші функції, такі, як визначення витрат, часу і місця проведення оцінки, добір групи спеціалістів, і відповідні попередні консультації з ними або власниками акцій, а також з усіма зацікавленими в такій оцінці.

Згідно світового досвіду, пріоритетними сферами інвестування продовольчого комплексу є розробка та впровадження власних виробничих технологій, тобто інвестиції інноваційного характеру. Сюди можна віднести модернізацію та заміну на більш нові прогресивні виробничі технології існуючих переробних та заготівельних підприємств. Характерним є повне фінансування обсягів витрат за різними напрямками інноваційної діяльності, що є позитивним фактом. Ми вважаємо, що вкладати кредитні, власні чи інвестиційні кошти у аграрне виробництво має бути вигідніше, як, скажемо, відносити на депозитні рахунки комерційних

Таблиця 2

Співвідношення експорту та імпорту продукції харчової та переробної промисловості за 2013 рік

Види продовольчої продукції	Експорт		Імпорт		Порівняльні індекси	
	млн. дол. США	відсотків до загального обсягу	млн. дол. США	відсотків до загального обсягу	експорту до імпорту	імпорту до експорту
Живі тварини, продукція тваринного походження	1084,1	1,7	1894,5	2,5	0.6	1.9
Продукти рослинного походження	8875,9	14,0	2670,0	3,5	3.3	0.3
Жири та олії тваринного або рослинного походження	3507,1	5,5	403,4	0,5	8.7	0.1
Готові харчові продукти	3571,7	5,6	3219,5	4,2	1.1	0.9

• Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Держкомстат. – С. 240-252.

банків, придбати цінні папери та здійснювати інші прибуткові операції у фінансовій сфері. Тобто, держава має опосередковано створити умови для ефективної віддачі капіталу у аграрній сфері, навіть, з урахуванням ризику, який значно знижує користь прибутку у порівнянні з невинробничою сферою національної економіки.

Висновок. Отже, аналіз факторів, які перешкоджають здійсненню інновацій у харчову та переробну промисловість, показує, що найвагомішим з них є недостатня фінансова підтримка держави, великі витрати на нововведення, високий економічний ризик, тривалий термін окупності нововведень у ряді випадків, відсутність коштів у замовників. Крім того, приклад ряду підприємств харчової та переробної промисловості свідчить, що здійсненню нововведень перешкоджали нестача інформації про новітні технології, відсутність можливостей для кооперації з іншими товаровиробниками і науково-дослідницькими організаціями, недостатність інформації про ринки збуту, відсутність кваліфікованого персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщевський П., Сичевський М., Троян В. Харчова промисловість України: сучасні тенденції та перспективи розвитку // Економіка України, 2003. – №8. – С. 45-49.
2. Ілляшенко С.М. Інноваційний розвиток ринкових можливостей: проблеми управління. – Суми: ВВП. «Мрія-1» ЛТД, 1999. – 222 с.
3. Іртищева І.О. Державне регулювання інституціональних змін в агропродовольчій сфері України: монографія / Інна Іртищева, Альона Обозна. – Миколаїв : Гельветика, 2014. – 163 с.
4. Іртищева І. О., Сохнич А. Я. Інноваційний розвиток сільських територій: адаптація міжнародного досвіду в національних реаліях. – Монографія / І.О. Іртищева, А.Я. Сохнич–Миколаїв: 2012.
5. Кисіль М.І. Тенденції і напрямки активації аграрного інвестиційного процесу // Економіка АПК, 2002. – №4. – С. 66-71.
6. Константинов К.І. Сутність і значення іноземних інвестицій для аграрної економіки України / Ресурсний потенціал АПК: удосконалення та підвищення ефективності використання: Збірник наукових праць / НАН України. Інститут економіки. – К., 2001. – 132 с.

УДК 165.611:330.16:631.11

Крушельницький М.В.

*аспірант відділу проблем галузевого і територіального управління
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

INSTITUTIONAL BASIS OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF AGRARIAN FORMATIONS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено обґрунтуванню інституціональних основ соціально-економічної відповідальності аграрних формувань. Виходячи з розгляду аграрного формування як соціальної організації, автором визначено межі соціально-економічної відповідальності аграрних підприємств. Виявлено, що недостатнє та недосконале інституціональне забезпечення – одна з головних проблем розвитку вітчизняного аграрного сектора, адже інституції разом з інститутами функціонують із метою підвищення рівня життя населення, ефективності діяльності підприємств і зміцнення держави в цілому. Ідентифіковано фактори, що генерують інституціональні зміни в економічному житті країни і суб'єктів господарювання. Охарактеризовано негативні наслідки неефективного використання державою контрольованих факторів інституціональних змін, що призвели до зниження соціально-економічної відповідальності аграрних формувань.

Ключові слова: соціально-економічна відповідальність, інституціональне середовище, інститут, інституція, інституціональне забезпечення, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию институциональных основ социально-экономической ответственности аграрных формирований. Исходя из рассмотрения аграрного формирования как социальной организации, автором определены границы социально-экономической ответственности аграрных предприятий. Вывявлено, что недостаточное и несовершенное институциональное обеспечение – одна из главных проблем развития отечественного аграрного сектора, ведь институты вместе с институтами функционируют с целью повышения уровня жизни населения, эффективности деятельности предприятий и укрепления государства в целом. Идентифицированы факторы, генерирующие институциональные изменения в экономической жизни страны и субъектов хозяйствования. Охарактеризованы негативные последствия неэффективного использования государством контролируемых факторов институциональных изменений, которые привели к снижению социально-экономической ответственности аграрных формирований.

Ключевые слова: социально-экономическая ответственность, институциональная среда, институт, институциональное обеспечение, государственное регулирование.

ANNOTATION

The article is devoted to substantiation of institutional foundations of social and economic responsibility of agrarian formations. Based on the review of the agrarian formations as the social organization the author identified the boundaries of social and economic responsibility of agricultural enterprises. Revealed that insufficient and imperfect institutional support is one of the main problems of the domestic agricultural sector development, because the institutions and institutes are functioning in order to improve living standards, the efficiency of enterprises activity and strengthening the state as a whole. The factors that generate institutional change in the economic life of the country and entities were identified. The negative effects of inefficient use of state-controlled factors of institutional changes that have led to lower socio-economic responsibility of agrarian formations were characterized.

Keywords: social and economic responsibility, institutional environment, institute, institution, institutional support, government regulation.

Постановка проблеми. Аграрне формування можна по праву розглядати як соціальну організацію, яка являє собою спільність людей, що володіють нормативно-рольовою і статусною структурою, елементами якої виступають індивіди, соціальні групи, ресурси, об'єднанні єдиним процесом досягнення спільної мети, у рамках якого її члени за відповідну винагороду виконують відведені їм функціональні ролі.

Відсутність належного державного регулювання діяльності аграрного бізнесу в умовах ринкового середовища часто створює загрозу зниження соціально-економічної відповідальності аграрних формувань, тому погоджуємося з Л.А. Євчук, що держава повинна створити таке середовище для аграрних формувань, зо якого вони будуть зацікавлені в підвищенні рівня соціально-економічного становища села [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна увага різноманітним проблемам соціально-економічного розвитку аграрного сектора економіки приділена в працях В.Г. Андрійчука, П.Т. Саблука, М.Й. Малика, О.В. Коваленко, М.Ф. Кропивка, М.І. Кісіля, М.І. Пугачова, В.Я. Месель-Веселяка, Б.Й. Пасхавера, Ю.С. Цал-Цалка та ін. Актуальними напрямками їх наукових досліджень є питання формування соціально-економічних кластерів, розвитку кооперативного руху на селі, розробки методики оцінки ефективності використання сільськогосподарських земель, фінансових та трудових ресурсів. На важливість ролі інститутів та інституцій у розвитку АПК звертають увагу у своїх дослідженнях В.М. Анікеєнко, Л.М. Васильєва, Л.А. Євчук, О.Г. Шпикуляк.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Однак маловивченим аспектом проблеми розвитку аграрної галузі є визначення впливу інститутів та інституцій на формування соціально-економічної відповідальності аграрних формувань, а також обґрунтування механізмів управління таким впливом з метою розвитку сільських територій. У зв'язку з цим визначення інституціональних основ соціально-економічної відповідальності аграрних формувань є актуальним в умовах сьогодення напрямом наукового дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні інституціональних основ соціально-економічної відповідальності аграрних формувань шляхом

визначення меж соціально-економічної відповідальності аграрних підприємств та виявленні інституціональних факторів, що чинять вплив на соціально-економічну поведінку суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвинуті країни використовують різноманітні

методики державного регулювання економіки, яка є фундаментальною основою планомірного розвитку країн і підвищення рівня життя всіх верств населення. Важливими чинниками, що впливають на розвиток аграрної економіки, є соціальний розвиток села та економічний розвиток аграрних формувань [3].

Таблиця 1

Сфери соціально-економічної відповідальності аграрних підприємств перед іншими суб'єктами ринкової соціально орієнтованої економіки

№ п/п	Суб'єкти, перед якими несуть відповідальність підприємства агробізнесу	Сфери відповідальності за функціями		
		Економічною	Соціальною	Екологічною
1.	Суспільство в цілому	Прибутковість господарювання	Задоволення потреб споживачів сільськогосподарської продукції та продовольства	Екологічна безпека діяльності
2.	Держава	Податкова дисципліна (у частині сплати податків у держбюджет)	Безпека продукції сільськогосподарства та продуктів харчування	Дотримання санітарних та фітосанітарних вимог
3.	Працівники	Заробітна плата (оплата праці) не нижче встановленого мінімуму	Забезпечення відповідних соціальних умов праці (соціальних стандартів) та професійного розвитку	Безпечне (належним чином обладнане) робоче місце
3а.	Трудовий колектив	Укладання і повне виконання колективного договору (у т. ч. положення про оплату праці)	Укладання і повне виконання колективного договору (у т. ч. соціальний пакет)	Укладання і повне виконання колективного договору (у т. ч. охорона праці та здоров'я)
4.	Акціонери (засновники, партнери)	Прибутковість господарювання, фінансова стійкість підприємства	Підвищення іміджу підприємства	Екологічна і трудова безпека підприємства
4а.	Міжгосподарські та громадські об'єднання	Дотримання установчих договорів, міжгосподарських, галузевих, міжгалузевих угод (у частині саморегулювання економічної діяльності та реалізації спільних економічних проектів (програм))	Дотримання установчих договорів, міжгосподарських, галузевих, міжгалузевих угод (у частині виконання добровільно делегованих об'єднанню повноважень та рішень загальних зборів учасників)	Дотримання установчих договорів, міжгосподарських, галузевих, міжгалузевих угод (у частині дотримання встановлених об'єднанням вимог (стандартів) якості продукції та послуг)
5.	Ринкові контрагенти (інші підприємства)	Дотримання умов контрактів (у частині ціноутворення та взаєморозрахунків)	Дотримання корпоративної етики Дотримання умов контрактів (у частині обсягів та умов купівлі-продажу)	Дотримання умов контрактів (у частині якості продукції, послуг)
6.	Орендодавці землі і майна	Дотримання умов договорів оренди (у частині виплати орендної плати за землю та майно)	Дотримання умов договорів оренди	Дотримання умов договорів оренди (у частині збереження родючості орендованих земель та цілісності майна)
7	Домогосподарства (у місцях ведення господарської діяльності)	Надання агропромислових послуг	Створення робочих місць	Дотримання норм (стандартів) безпечності та якості продукції, послуг
7а	Органи місцевого самоврядування (сільські територіальні громади)	Податкова дисципліна (у частині сплати місцевих податків)	Участь у створенні та утриманні соціально-побутової інфраструктури	Регіональне екологічно безпечне використання земель сільськогосподарського призначення
8	Населення (кінцеві споживачі продукції сільськогосподарства та продовольства)	Цінова доступність продукції сільськогосподарства та продовольства	Розвиток інфраструктури ринку та якості обслуговування населення	Дотримання норм (стандартів) безпечності та якості продукції, послуг

Джерело: авторська розробка

За результатами дослідження нами визначено сфери соціально-економічної відповідальності підприємств аграрного бізнесу перед іншими суб'єктами соціально орієнтованої ринкової економіки (табл. 1).

На нашу думку, у питанні підвищення соціально-економічної відповідальності аграрних формувань увагу насамперед слід приділяти інституціональному забезпеченню господарської діяльності суб'єктів господарювання на селі.

Недостатнє та недосконале інституціональне забезпечення – одна з головних проблем розвитку вітчизняного аграрного сектора, адже інституції разом з інститутами функціонують із метою підвищення рівня життя населення, ефективності діяльності підприємств і зміцнення держави в цілому.

О.Г. Шпикуляк визначає інститути як утворення, що регулюють і здійснюють контроль економічної взаємодії ринкових агентів, а інституції є правилами, разом вони визначають формування і склад господарських систем. Погоджуємося з дослідником, що «важливою,

системоутворюючою складовою економіки є інститути у формі структур, порядку, що набуває форми закону або установи, а також інституції – «правила гри», звичаї, порядок, традиції, що спільно консолідують обмеження і стимули» [9].

В.Л. Тамбовцев під терміном «інститут» розуміє санкціоновані правила разом із соціальною методикою свого захисту, який включає поведінкові правила як гарантів виконання правил, так і економічних агентів [8].

Така категорія, як інституція, створюється і здійснює свою діяльність із метою підвищення рівня добробуту людини та суспільства. На сьогоднішній день, коли домінують ринкові відносини, робота ринку базується на інституціях. На ринку функціонують такі інститути: праця, управління, підприємництво, власність, ціна, доходи, витрати, влада, соціальний капітал, конкуренція, ціноутворення [9].

Прогресивний розвиток у сільському господарстві найбільш реальний і ефективний за створення потрібного інституціонального середовища та інституційної модернізації, яка поєд-

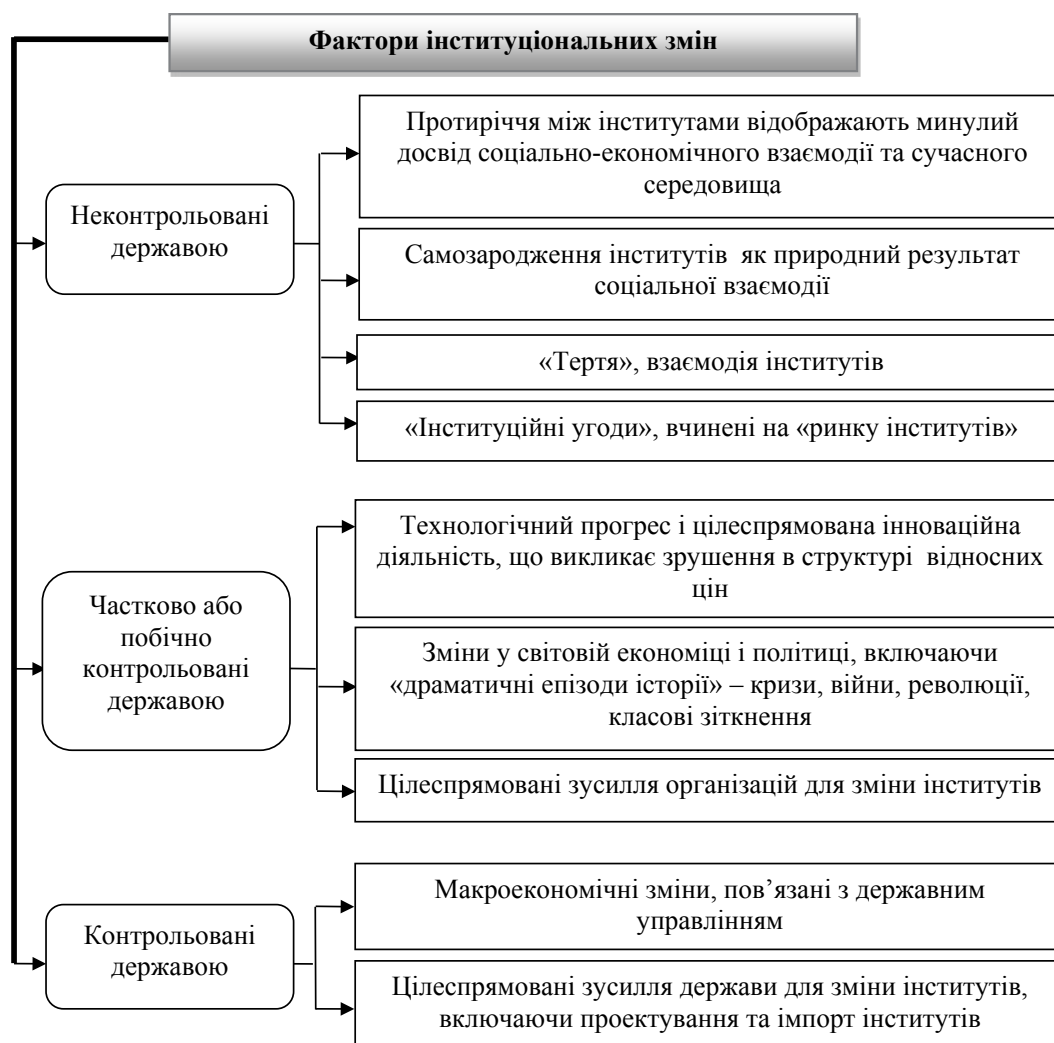


Рис. 1. Фактори генерування інституціональних змін

Джерело: узагальнено автором на основі [6]

нує системні зміни всіх інститутів і є досить тривалим та складним процесом.

Зміна економічного устрою в Україні від адміністративно-планової до ринкової економіки не викликала автоматичної заміни старих інститутів новими, оскільки цей процес генерується сукупністю факторів (рис. 1).

Інституціональне середовище має вплив на інституціональні зміни і є головним чинником розвитку аграрної економіки держави. Формальні і неформальні інститути є основою інституціонального середовища [2].

Важливим є створення на мікроекономічному рівні ефективного інституціонального середовища, головним завданням якого буде забезпечення достойного рівня життя сільського населення та забезпечення позитивної соціально-економічної динаміки.

Нестабільне інституціональне середовище в результаті породжує неефективні ринки, на яких існують нераціональні інститути: корупція, бартер, ухилення від податків, неплатежі.

В умовах глобальних трансформацій економіки першим кроком формування належного інституціонального забезпечення є розробка і затвердження нормативно-правових актів, які регулюють діяльність економічних суб'єктів.

Інституціональне забезпечення сільського господарства полягає в забезпеченні на всіх рівнях організаційними структурами, метою яких є створення належних умов для повноцінного функціонування галузі та продовольчої безпеки держави. Ефективність діяльності аграрних фор-

мувань залежить від інститутів та інституцій, які регулюють відносини на ринку. М.Й. Малік стверджує, що інституціональне забезпечення, яке не відповідає ринковим потребам, є фактором, який перешкоджає прогресивному розвитку аграрної сфери економіки [5].

Вміле використання державою контрольованих факторів (рис. 1) призводить до підвищення впливу факторів двох інших груп на формування інституціональних основ соціально-економічної відповідальності аграрних формувань. Досвід незалежної України свідчить, що у зв'язку з відсутністю консолідації зусиль та реальної зацікавленості усіх сторін – держави, бізнесу, суспільства – неефективне використання контрольованих факторів призвело до негативних проявів в аграрній економіці, що мають інституціональний характер (рис. 2).

Кожна інституція у структурі має економічну систему, яку потрібно регулювати, важливе місце у створенні об'єкта регулювання займають економічні агенти, які можуть бути суб'єктами чи об'єктами регуляторних дій, а їхня поведінка в ринкових умовах потребує впливу регуляторів: державних та ринкових інститутів. О.М. Супрун вважає, що «економіка – це інституціонально оформлений процес, у межах якого взаємодіють ринкові агенти й інститути, а в межах цієї взаємодії відбувається об'єктивно-суб'єктивне регулювання і саморегулювання. Протягом свого історичного розвитку людина намагається втілити в життя логіку раціональної взаємодії для успішної реалізації

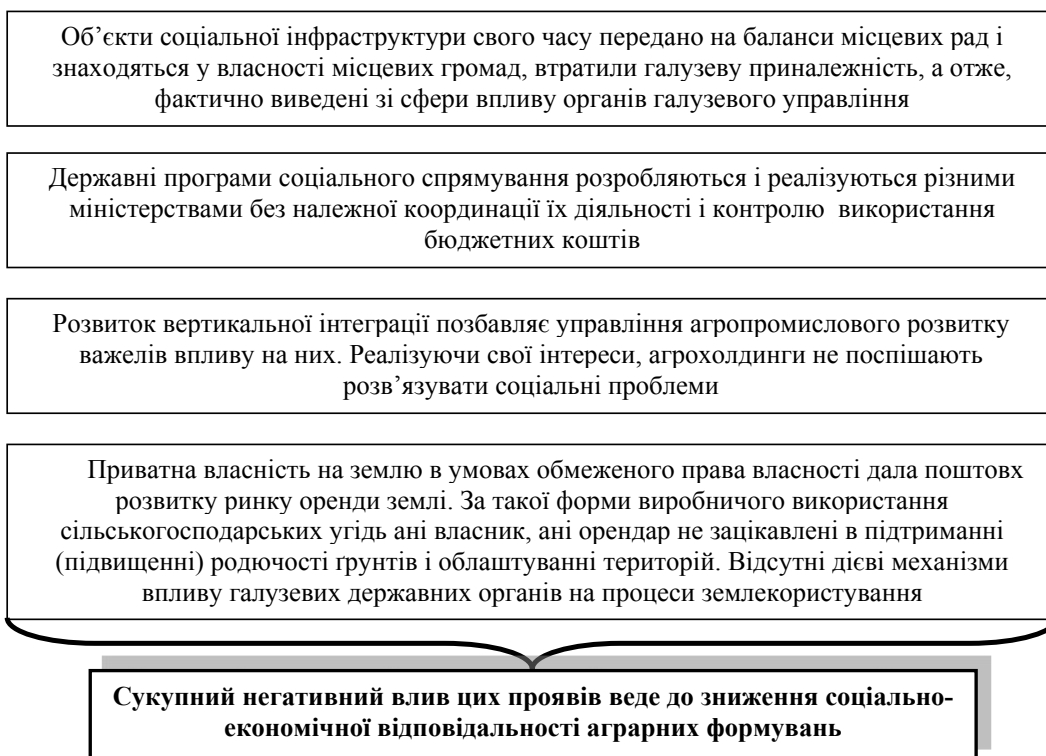


Рис. 2. Наслідки неефективного використання контрольованих факторів інституціональних змін державою

Джерело: узагальнено автором на основі [1]

мотивацій. Саме у цьому криється причина виникнення регулювання як інституту демонополізації економічних відносин і забезпечення конкурентного задоволення потреб суспільства та індивіда» [7, с. 131].

Економічне регулювання буде мати задовільний результат від продуктивного об'єднання ринкових саморегулюючих функцій разом із впливом держави на виробничі та товарообмінні трансакції. Державне регулювання відносин в аграрній сфері дає можливість забезпечити гармонійні відносини між державою, суспільством та учасниками ринку.

На думку Т.І. Єфименко, «на національному рівні завданням інститутів є регулювання господарського циклу, грошової маси та обліку, цінової політики; на регіональному – вирішення питань місцевого соціально-економічного розвитку та екології; на галузевому – програмно-цільові настанови, формується експортний профіль настанови; на рівні фірми – зацікавленість приватних фірм у розвитку інноваційної діяльності, модернізації інфраструктури тощо» [4, с. 16–26].

Механізми економічного регулювання складають сукупність інститутів ототожнених за своїми функціями. Беручи до уваги особливості аграрного сектора економіки, одним із методів регулювання має бути державна підтримка, головною метою якої є вирішення соціальних питань: забезпечення нормальних умов життя, зайнятості населення в селі, екологічна безпека, забезпечення продовольчої безпеки держави завдяки вирощуванню і виробництву продуктів харчування [7].

Висновки. Таким чином, вирішення проблем соціально-економічної відповідальності аграрних формувань, з одного боку, тісно пов'язане з формуванням належного інституціонального забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва, а з іншого – неможливе без консолідації інтересів і зусиль усіх сторін – держави, бізнесу, суспільства. Доречним кроком реалізації останнього, на нашу думку, є утворення громад та наділення їх повноваженнями у сфері місцевого управління, що сприятиме розвитку комунікації аграрного бізнесу і селян.

Розвитку інституціонального забезпечення функціонування аграрних формувань передусім повинні сприяти місцеві управління агро-

промислового розвитку, які мають допомагати консолідації роботи держави, господарських структур і громадських організацій із метою вирішення питань забезпечення продовольчої безпеки та територіального забезпечення, беручи до уваги ініціативність сільського населення. Однак сьогодні соціально-економічне становище держави в цілому та аграрного сектора економіки зокрема є незадовільним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анікеєнко В.М. Інституційні засади державного регулювання аграрного ринку на регіональному рівні / В.М. Анікеєнко // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 2. – С. 343–351.
2. Васильєва Л.М. Інституціональні основи розвитку аграрного сектора економіки / Л.М. Васильєва // Університетські наукові записки. – 2011. – № 4(40). – С. 379–383.
3. Євчук Л.А. Роль державного регулювання в економічному розвитку аграрного сектора / Л.А. Євчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – Вип. 3. – С. 24–29.
4. Єфименко Т.І. Інституційне регулювання економічного розвитку / Т.І. Єфименко // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 16–26.
5. Малік М.Й. Інституціональні засади трансформацій аграрної сфери економіки / М.Й. Малік // Організаційно-економічні та інституціональні засади трансформації в аграрній сфері України : матеріали зборів керівників, спеціалістів та вчених-аграрників Харківської області (28 березня 2011 р.). – Х. : ХНТУСГ, 2011. – С. 28–43.
6. Рахматуллін І.М. Інституційно-еволюційний погляд на сталий сільський розвиток: концептуалізація підходу / І.А. Сітнова, А.А. Барлибаєв, І.М. Рахматуллін // АПК: економіка, управління. – 2012. – № 9. – С. 70–79.
7. Супрун О.М. Інституційні фактори та механізми регулювання аграрного виробництва й ринку / О.М. Супрун // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 4. – С. 131–135.
8. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cesocman.edu.ru/images/pubs/2003/11/24/0000133298/003tamBOWCEW.pd>.
9. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: теорія, методологія і організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.Г. Шпикуляк. – К., 2010. – 36 с.

УДК 338.242.4

Кузнєцов О.В.

*аспірант кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***ВИКОРИСТАННЯ НОРМАТИВНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ
ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ В МЕТОДИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІДБОРУ КОНТРАГЕНТА****USE OF REGULATORY TOOLS STATE ORDERS IN METHODOICAL
MAINTENANCE OF ECONOMIC SAFETY SELECTION OF CONTRACTING****АНОТАЦІЯ**

У статті виділено основні ризики для суб'єкта господарювання в процесі відбору і взаємодії з контрагентами; проведено аналіз існуючої практики, а також запропоновано методику відбору контрагента на основі актуальних доробок вітчизняного законодавства.

Ключові слова: контрагент, економічна безпека, ризик, суб'єкт господарювання, відбір.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные риски для субъекта хозяйствования в процессе отбора и взаимодействия с контрагентами; проведен анализ существующей практики, а также предложена методика отбора контрагента на основе актуальных разработок отечественного законодательства.

Ключевые слова: контрагент, экономическая безопасность, риск, субъект хозяйствования, отбор.

ANNOTATION

The article highlights the main risks to the business entity in the selection process and interaction with counterparts; an analysis of current practices, as well as the technique of contractor selection based on the current development of domestic legislation.

Keywords: contractor, economic security, risk, business entity, selection.

Постановка проблеми. У сучасних тенденціях розвитку економіки, що характеризуються ринковою турбулентністю, важливими стають не тільки здатність виявити і задовольнити певні потреби клієнтів, але й також здатність формувати довготривалі стосунки з усіма партнерами, що беруть участь у процесі виробництва та дають можливість ці потреби задовольнити. Існує тісний зв'язок між рівнем якості послуг і продукції підприємства та якістю роботи його контрагентів. Неякісна продукція, закуплена підприємством, або неякісні послуги, надані йому субпідрядниками, у кінцевому рахунку ведуть або до невіправданих витрат, або до незадоволеності кінцевих споживачів. І те й інше негативно позначається на результатах діяльності суб'єкта підприємництва, тобто створює загрози його економічній безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки досліджували такі зарубіжні та вітчизняні економісти, як: Л. Абалкін, В. Акімов, О. Барановський, І. Бінько, Т. Васильців, З. Варналій, М. Ватагін, В. Геець, Т. Гладченко, О. Гончаренко, В. Духов, А. Драга, М. Єрмошенко, А. Качинський, В. Кириленко, Т. Клебанова, Т. Коваль-

чук, І. Мазур, О. Маліновська, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, Н. Реверчук, В. Сенчагов, Т. Хайлова, С. Чистов, В. Шлемко. Вчені приділяють увагу науковому обґрунтуванню теоретико-методичних засад і прикладних механізмів зміцнення економічної безпеки підприємництва у системі безпеки національної економіки, обґрунтуванню поняття економічної безпеки підприємництва, її складників, індикаторів, методології оцінки та методів регулювання. Своєю чергою, питання оцінювання економічної надійності окремих контрагентів вивчалися А. Шереметом, Л. Донцовою та Н. Никифоровою, В. Ковальовим, які застосовували цілу низку методик. До найбільш розповсюджених із них відносять: методику рейтингової оцінки фінансової надійності підприємства, запропоновану А. Шереметом; методику надійності фінансового стану підприємства, розроблену Л. Донцовою та Н. Никифоровою; методику бальної оцінки фінансової надійності підприємства, запроваджену Л. Мелкуновим [3, с. 208]. Також на увагу заслуговує методика, запропонована Л. Гнилицькою, В. Франчуком та П. Пригуновим, яка базується на поєднанні прийомів фінансової діагностики з методами спеціального забезпечення безпеки щодо перевірки достовірності даних і передбачає ранжування підприємств залежно від досягнутого ними значення інтегрального показника оцінювання економічної надійності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі теоретичні напрацювання та розроблені методики здебільшого передбачають наявність аналітичного відділу або відповідного фахівця в організаційній структурі суб'єкта господарської діяльності, що є доволі складним або неможливим для вітчизняних суб'єктів малого та середнього підприємництва. Крім того, недостатньо дослідженими є питання впливу державних інститутів на процес взаємодії між контрагентами, а також формування методики відбору контрагента з урахуванням існуючої нормативно-правової бази.

Мета статті полягає у виділенні основних ризиків для суб'єкта господарювання в процесі відбору і взаємодії з контрагентами; аналізі існуючої практики, а також формуванні мето-

дики вибору контрагента відповідно до вітчизняного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні суб'єкти господарювання керуються Конституцією України, Господарським кодексом, законами України та іншими нормативно-правовими актами відповідно до особливостей виду діяльності й організаційно-правової форми [1]. Беручи до уваги, що правовий порядок в Україні ґрунтується на засадах, відповідно до яких ніхто не може бути примушений робити те, що не передбачено законодавством [2], питання пошуку і взаємодії з контрагентами знаходиться виключно у компетенції суб'єктів підприємництва та здійснюється ними самостійно і на власний ризик [1]. Підприємці, обираючи постачальників, покупців, бізнес-партнерів тощо, враховують здебільшого питання цінової вигоди від операції, що є закономірним, виходячи з мети їх діяльності – досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1].

У цивільних відносинах несумлінність контрагента може спричинити майнові ризики у вигляді невиконання договірних зобов'язань: порушення умов поставки товарів (виконання робіт, надання послуг), порушення умов, пов'язаних з оплатою за поставлений товар (виконані роботи, надані послуги). Сумлінність контрагентів грає важливу роль не тільки в цивільних правовідносинах, а й під час нарахування та сплати податків (табл. 1) [4; 6, с. 61].

Таблиця 1

Основні ризики під час вибору контрагента

РИЗИКИ	
З боку контрагентів	З боку ДФС
- порушення умов поставки товарів (виконання робіт, надання послуг); - порушення умов, пов'язаних з оплатою за поставлений товар (виконані роботи, надані послуги)	- збільшення суми ПДВ до сплати; - зменшення податкового кредиту під час нарахування ПДВ; - відмова ДФІ зараховувати витрати в частині податку на прибуток

Протягом останніх років платники податків стикались із неприємними несподіванками у вигляді проведення документальної перевірки органами ДФІ, за наслідками якої приймався акт, яким встановлювались «порушення» в роботі з контрагентом платника податків. Порушення законодавства податкова служба обґрунтовувала доволі стандартно [4]:

контрагент платника податків не знаходиться за місцем реєстрації;

директор контрагента платника податків прописаний в іншому регіоні, ніж підприємство, яким він керує, або директор не отримав дозвіл на працевлаштування як іноземець, або щодо директора порушена кримінальна справа; контрагент платника податків не має достатніх, на погляд перевіряючих, виробничих потужнос-

тей для продажу товарів, робіт, послуг і достатніх трудових ресурсів;

контрагент платника податків працював по ланцюгу з іншими компаніями, які у розумінні податкової служби є «податковими ямами»; контрагенти контрагентів платника податків ухиляються від податкових перевірок або ж не подають звітність тощо;

операції платника податків із контрагентом мають нетоварний, мнимий характер і тому не спричиняють реальних юридичних наслідків;

зрештою правочини платника податків визнаються самою податковою, без залучення суду, нікчемними на підставі ч. ч. 1, 2 ст. 215, ч. 5 ст. 203 Цивільного кодексу України [5]. За результатом перевірки із платника податків «знімають» задекларований податковий кредит із податку на додану вартість і/або витрати в частині податку на прибуток.

Ефективні рішення щодо вибору контрагента є основою створення стійкої бази будь-якого підприємства. Рішення про розміщення конкретного замовлення у контрагента залежить від низки критеріїв: якості, обсягу, умов поставки, ціни й обслуговування [3]. При цьому, як зазначалось вище, підприємець, діючи на власний ризик, має на меті максимізацію прибутку.

Відсутність уніфікованої методики дає змогу використовувати напрацювання вітчизняного законодавства в частині державного замовлення, що є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання незалежно від їх форми власності [1]. Придбання продукції для пріоритетних державних потреб за рахунок державних коштів здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про здійснення державних закупівель» та Закону України «Про публічні закупівлі». Статтями 16 та 17 цих законів [7; 8] встановлюються кваліфікаційні критерії до суб'єктів господарювання – учасників процедур закупівель та визначаються підстави відмови в участі у процедурі закупівлі.

Так, ст. 16 передбачається наявність у потенційного контрагента: 1) обладнання та матеріально-технічної бази; 2) працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід; 3) документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору.

У ст. 17 передбачені окремі підстави для відмови в участі суб'єктам господарювання у процедурі закупівлі, а саме:

1) відомості про юридичну особу, яка є учасником, внесено до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення;

2) службову (посадову) особу учасника, яку уповноважено учасником представляти його

інтереси, фізичну особу, яка є учасником, було притягнуто згідно із законом до відповідальності за вчинення корупційного правопорушення у сфері закупівель;

3) суб'єкт господарювання (учасник) протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за порушення, передбачене п. 4 ч. 2 ст. 6, п. 1 ст. 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції», у вигляді вчинення антиконкурентних узгоджених дій, що стосуються спотворення результатів торгів (тендерів);

4) фізична особа, яка є учасником, була засуджена за злочин, учинений із корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено в установленому законом порядку;

5) службова (посадова) особа учасника, уповноважена на підписання договору, була засуджена за злочин, учинений із корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено в установленому законом порядку;

6) пропозиція подана учасником процедури закупівлі, який є пов'язаною особою з іншими учасниками процедури закупівлі та/або з уповноваженою/посадовою особою (особами) замовника;

7) учасник визнаний у встановленому законом порядку банкрутом та стосовно нього відкрита ліквідаційна процедура;

8) в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань відсутня інформація, передбачена п. 9 ч. 2 ст. 9 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань»;

9) учасник має заборгованість зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).

Використання загальної практики державних закупівель дає змогу вітчизняним підприємцям будувати власну методику відбору контрагента, що не позбавлена практичної складової та відповідає чинному законодавству.

На першому етапі формується низка питань:

1. Які вимоги законодавства повинні виконуватись під час укладання конкретної угоди, чи є у підприємства право на заняття цим видом діяльності, чим це підтверджується?

2. Яким кваліфікаційним критерієм, згідно з чинним законодавством, повинен відповідати контрагент?

3. Які документи можуть додатково вимагати від потенційного контрагента для підтвердження відповідності зазначеним кваліфікаційним критеріям?

4. На якій підставі підприємство може прийняти рішення про відмову в укладенні договору, відхилити його комерційну пропозицію?

5. Які документи повинен надати суб'єкт підприємницької діяльності у складі своєї комерційної пропозиції, щоб підтвердити відсутність наведених підстав?

Наступний етап – збір необхідних документів від потенційного контрагента. Виходячи з

досвіду договірних взаємовідносин, передбачається розширений перелік документів, який може корегуватись залежно від особливостей та розміру комерційної угоди:

1. Комерційна пропозиція з обов'язковим вмістом інформації: 1) повне найменування; 2) місцезнаходження; 3) загальна вартість (ціна) з обов'язковим зазначенням нецінових критеріїв, таких як відстрочка платежу та її термін, строк гарантії на поставлений товар/виконані роботи; 4) телефон, факс; 5) код за ЄДРПОУ/реєстраційний номер облікової картки платника податків; 6) правовий статус; організаційно-правова форма учасника – юридичної особи; 7) банківські реквізити; 8) індивідуальний податковий номер – для учасника, який є платником податку на додану вартість; 9) відомості про керівника учасника – юридичної особи; П.І.Б., зразок підпису, для юридичної особи – посада особи (осіб), уповноваженої (уповноважених) підписувати договір. Момент перевірки повноважень особи на укладання та підписання договору є важливим, оскільки, відповідно до ст. 215 ЦК України, відсутність належних повноважень в особи (обсяг цивільної дієздатності) під час укладання угоди є однією з підстав визнати угоду недійсною в судовому порядку. Співробітники підприємства з'ясовують дані по особі, яка буде підписувати договір, перевіряють обсяг повноважень цієї особи на підписання договору згідно з наданими установчими документами, довіреністю та іншим документами, які визначають обсяг повноважень.

2. Інформація в довільній формі про досвід виконання аналогічних договорів із зазначенням номера та дати укладання договору, предмета договору; назви, адреси замовників та П.І.Б., номерів телефону контактних осіб цих замовників, яким здійснювалось надання послуг.

3. Оригінали листів-відгуків від замовників про виконання в попередні роки аналогічних договорів щодо якості поставлених товарів/надання послуг.

4. Копії балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів; довідки з обслуговуючого банку про відсутність (наявність) заборгованості за кредитами. При цьому аналіз платоспроможності проводиться з метою оцінювання здатності контрагента сплачувати за всіма своїми зобов'язаннями згідно з установленними строками або відповідно до договірних умов. Аналіз фінансової незалежності (стійкості) здійснюється з метою визначення ступеня залежності контрагента від впливу кредиторів та інвесторів на його поточну діяльність, тому основними завданнями аналізу фінансової стійкості в оцінці економічної надійності контрагента є визначення: ступеня забезпеченості контрагента власними фінансовими ресурсами та доцільності інвестування у діяльність контрагента фінансових ресурсів. Аналіз рентабельності й оборотності активів контрагента здійс-

снюється з метою оцінки ефективності його фінансово-економічної діяльності. Найчастіше низький рівень ефективності діяльності спостерігається на підприємствах, в яких за даними фінансової звітності простежуються одна або одразу декілька вказаних причин: 1) зниження обсягів реалізації; 2) збільшення витрат на виробництво та реалізацію продукції; 3) невірний приріст запасів.

Однак з огляду на те, що в умовах сьогодення маніпуляції з фінансовою звітністю стали нормою життя та однією з форм шахрайства, покладатися на фінансові показники як надійне джерело інформації під час оцінювання надійності економічних стосунків із суб'єктами ринку недоцільно [3].

5. Копії свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість або копії виписки з реєстру платників податку на додану вартість – для підприємства, яке є платником податку на додану вартість.

6. Копії свідоцтва про право сплати єдиного податку або копії виписки з реєстру платників єдиного податку, у разі якщо потенційний контрагент є платником єдиного податку.

7. Копія довідки про відсутність заборгованості по податках, зборах, платежах, що контролюються органами доходів і зборів, територіального органу Міндоходів України.

8. Копія статуту або іншого установчого документа зі змінами (у разі їх наявності).

9. Інформацію про те, що відомості про досліджуваного суб'єкта господарювання не вносилися до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення.

10. Інформаційна довідка з Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство про відсутність інформації про підприємство в даному реєстрі.

11. Копії витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань або витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, що був сформований програмними засобами ведення Єдиного державного реєстру та отриманий учасником за його відповідним запитом в електронній формі.

12. Копії довідки про присвоєння ідентифікаційного номера (копії картки платника податків та паспорта (іншого документа, що посвідчує особу) посадової особи (осіб), уповноваженої (уповноважених) підписувати договір.

13. Копію ліцензії з усіма додатками, якщо роботи, виконувані контрагентом, є ліцензовані.

Вітчизняні суб'єкти господарювання, обираючи контрагента, мають можливість звернутися до відкритих єдиних державних реєстрів, доступ до яких є вільним. Перелік таких реєстрів Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ) як уповноважений орган,

відповідно до абз. 4 ч. 3 ст. 17 Закону України «Про здійснення державних закупівель» щорічно до 20 січня оприлюднює на веб-порталі за адресою <https://tender.me.gov.ua>. Так, станом на 20 січня 2016 р. МЕРТ мало таку інформацію від Міністерства юстиції України:

Щодо відкриття відомостей, які містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

З 01 жовтня 2015 р. у сфері державної реєстрації бізнесу запроваджено відкритий доступ через офіційний веб-сайт Міністерства юстиції до відомостей, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, шляхом їх пошуку, перегляду, копіювання та роздрукування, а також отримання інформації у формі витягу, довідки, виписки. З метою вдосконалення процедури надання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців Мін'юстом запроваджено такі електронні сервіси, як: надання в режимі реального часу електронних виписок, витягів та довідок з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців через офіційний сайт Міністерства юстиції.

Щодо відкриття відомостей, що містяться в Єдиному реєстрі підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство.

На сьогодні на офіційному сайті Міністерства юстиції функціонує кабінет електронних сервісів, на якому можна в режимі он-лайн отримати відомості з державних реєстрів Міністерства юстиції України. Зокрема, за допомогою вказаного ресурсу можна отримати відомості із Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство про суб'єктів підприємницької діяльності, відносно яких триває або завершена процедура банкрутства.

Щодо відкриття відомостей, що містяться в Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні правопорушення.

Оприлюдненню на офіційному веб-сайті Мін'юсту підлягають відомості про осіб, яких притягнуто до відповідальності за вчинення корупційних правопорушень щодо яких судами прийняті відповідні рішення, які набрали законної сили, а також відомості про накладення дисциплінарних стягнень за корупційні правопорушення, починаючи з 1 січня 2014 р. Із цієї метою між Міністерством юстиції України та Державною судовою адміністрацією України узгоджений механізм оперативного обміну відомостями про прийняті судовими органами України рішення у справах про корупційні правопорушення і про набрання такими рішеннями законної сили. Розміщення (оновлення) інформації на офіційному веб-сайті Міністерства юстиції здійснюється протягом трьох робочих днів із дня внесення відповідної інформації до вищезазначеного Реєстру.

До того ж, 26 квітня 2015 р. уведено в дію Закон України «Про запобігання корупції», ч. 1 ст. 59 якого передбачено, що відомості про осіб, яких притягнуто до кримінальної, адміністративної, дисциплінарної або цивільно-правової відповідальності за вчинення корупційних або пов'язаних із корупцією правопорушень, а також про юридичних осіб, до яких застосовано заходи кримінально-правового характеру у зв'язку із вчиненням корупційного правопорушення, вносяться до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, що формується та ведеться Національним агентством із питань запобігання корупції.

Водночас на офіційному веб-сайті Міністерства юстиції в розділі «Новини» банера «Антикорупційна політика» (<http://old.minjust.gov.ua/50655>) розміщено правові позиції щодо особливостей застосування антикорупційного законодавства в частині отримання відомостей про відсутність/наявність фізичної або юридичної особи в Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, а також у разі надходження до Міністерства юстиції звернень із указаних питань надаються відповідні роз'яснення.

Щодо можливості отримання довідок про відсутність не знятої чи не погашеної у встановленому порядку судимості за злочини, вчинені з корисливих мотивів для осіб, які приймають участь у процедурі державних закупівель. Міністерство внутрішніх справ України поінформувало про таке.

Система обліку, яка склалася на теперішній час, не дає змоги забезпечити повну автоматизацію внаслідок несвочасного та неповного надходження до МВС облікових документів з органів досудового слідства, судів та пенітенціарної служби. Оскільки порушене питання стосується персональних даних, отримання довідки безпосередньо суб'єктом та подання її за місцем вимоги є одним із дієвих механізмів як додаткової перевірки достовірності відомостей, так і реалізації законодавства у сфері інформації та захисту персональних даних, що не зачіпає права і свободи громадян у частині поширення відомостей відносно їх третім особам.

З огляду на вищевикладене, передбачається впродовж 2016–2017 рр. створення та введення Державного реєстру осіб, які притягуються до кримінальної відповідальності, розшуковуються, засуджені та відбувають покарання. МВС не може відмовитися від практики оформлення довідок громадянам.

Щодо надання інформації про наявність довідки про відсутність заборгованості з податків, зборів, платежів.

На головній сторінці веб-порталу ДФС розміщено електронний податковий сервіс «Дізнайся більше про свого бізнес-партнера», за допомогою якого можна безоплатно перевірити статус перебування окремого платника податків на

обліку в органах державної фіскальної служби та фактичний стан розрахунків такого платника податків із бюджетом. Скористатися такою податковою послугою можуть будь-які запитувачі – як органи державної влади та місцевого самоврядування, так і фізичні та юридичні особи. Такий податковий сервіс створено відповідно до вимог Закону України «Про інформацію» та ст. 74 Податкового кодексу України, що містить інформацію вільного доступу, яка не має статусу забороненої для розголошення. При цьому на сьогодні зазначений податковий сервіс не є державним реєстром, в якому б розміщувалися всі довідки про відсутність заборгованості з податків, зборів, платежів, що контролюються органами державної фіскальної служби, оскільки вказані довідки видаються платникам податків безпосередньо.

Подальші дії суб'єкта підприємницької діяльності щодо формування взаємодії з контрагентами пов'язані з роботою штатного юрисконсульта, юридичного відділу або зовнішнього юридичної аутсорсингу залежно від розміру та юридично-правової форми. Юридичний супровід у процесі ініціації та укладення договору здійснює: 1) перевірку відповідності положень договору обов'язковим вимогам законодавства України (або країн тих підприємств, з якими взаємодіє підприємство); 2) виявлення двозначних або неясних положень договору; 3) порівняння умов договору з міжнародно-правовими нормами і звичаями з метою виявлення умов, які погіршують становище підприємства; 4) рекомендації щодо зміни умов договору для підвищення захищеності інтересів підприємства; 5) пропозиції, вироблені вітчизняною та міжнародною договірною практикою щодо можливих вирішень тих чи інших питань за контрактом.

Слід зазначити, що належний стан економічної безпеки взаємодії з контрагентами не може бути досягнуто без запровадження механізму супроводу (моніторингу) операцій за договором. Метою супроводу комерційної операції є виявлення ознак і обставин, які вказують на зміни умов виконання комерційної угоди і своєчасне вжиття заходів щодо підтримки операції на рівні, що забезпечує ефективне її завершення. Досвід роботи суб'єктів господарювання показує, що до змісту моніторингу комерційної операції входять такі заходи контролю: 1) контроль платоспроможності клієнтів, контрагентів; 2) контроль виконання графіку постачання, виконання робіт, здійснення платежів; 3) контроль комерційної діяльності партнерів, клієнтів, контрагентів, поведінкою його керівників; 4) контроль ситуації на ринку (у тому числі і правовою), змін його кон'юнктури, господарської діяльності та ділової активності клієнтів, контрагентів, їх поведінки на ринку; 5) контроль зв'язків клієнтів, контрагентів.

За виявлення змін в умовах виконання договору або в діяльності контрагентів можуть плануватися і реалізовуватися заходи, спрямовані

на нейтралізацію проблемних ситуацій, що виникають в останніх шляхом спільних їх дій із підприємством. У деяких випадках вживаються заходи, спрямовані на стимулювання дій контрагентів щодо дотримання графіку виконання робіт або внесення платежів.

Висновки. Враховуючи пильну увагу податкових органів до угод платників податків, останнім часом є тенденція більш ретельно перевіряти контрагентів, у тому числі на рівні середнього і малого бізнесу. Законодавчо і в судовій практиці не визначено чітке формулювання критеріїв належної обачності й обережності, але, незважаючи на це, організована і кваліфікована перевірка контрагентів – це той випадок, коли малими превентивними заходами можна уникнути серйозних негативних наслідків для бізнесу. У зв'язку з цим подальшого дослідження потребують такі питання: формування комплексної регуляторної політики забезпечення економічної безпеки взаємодії суб'єктів підприємництва з контрагентами для утворення прозорого, конкурентного бізнес-середовища; створення науково обґрунтованого методичного підходу до відбору і взаємодії з контрагентами, ураховуючи існуючу нормативно-правову базу та практичні аспекти підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Гнилицька Л.В. Методичне забезпечення оцінювання надійності бізнес-відносин між вітчизняними підприємствами в системі їх економічної безпеки / Л.В. Гнилицька, В.І. Франчук, П.Я. Пригунов // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 1. – С. 207–216.
4. Потапенко В. Посміхніться: з вас знімають... витрати і ПДВ / В. Потапенко // Правовий тиждень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=123014>.
5. Мардар О.В. Особливості побудови інформаційного забезпечення системи економічної безпеки підприємства / О.В. Мардар, Ю.В. Шамарін // Моделювання регіональної економіки. – 2012. – № 1. – С. 60–67.
6. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
7. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
8. Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 р. № 1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>.

УДК 338.45:622.324

Кузьмин В.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ СКЛАДНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

USE OF THE COMPLEX SYSTEMS THEORY IN THE MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN OIL AND GAS ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено використання теорії складних систем в управлінні розвитком підприємств нафтогазового комплексу. Досліджено коливання світових цін на нафту і газ та їх вплив на розвиток нафтогазових компаній. Окреслено причини X-неефективності вітчизняних нафтогазових підприємств та шляхи її подолання. Приведено аспекти розвитку основних підприємств із видобування, транспортування та постачання нафти і газу нафтогазового комплексу України.

Ключові слова: складна система, управління, нафта, газ, компанія, X-неефективність, розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено использование теории сложных систем в управлении развитием предприятий нефтегазового комплекса. Исследованы изменения мировых цен на нефть и газ, их влияние на развитие нефтегазовых компаний. Определены причины X-неэффективности украинских нефтегазовых предприятий и направления их преодоления. Приведены аспекты развития основных предприятий добычи, транспорта и снабжения нефти и газа нефтегазового комплекса Украины.

Ключевые слова: сложная система, управление, нефть, газ, компания, X-неэффективность, развитие.

ANNOTATION

In the article use of the complex systems theory in management of development of the oil and gas enterprises is considered. Changes of the world prices on oil and gas and their influence on development of oil and gas companies is investigated. The reasons X-inefficiency Ukrainian oil and gas enterprises and direction of their overcoming are determined. Aspects of development of the basic enterprises of production, transport and supply of oil and gas in the Ukraine also are given.

Keywords: complex systems, management, oil, gas, company, X-inefficiency, development.

Постановка проблеми. Економічні процеси, які відбуваються у багатьох країнах світу, а також соціальні та політичні перетворення ставлять перед керівництвом держав у числі пріоритетних напрямів (стратегічних завдань) необхідність розробки і застосування ефективного набору засобів і методів управління соціально-економічними системами на всіх рівнях національної економіки, фазах та етапах її функціонування, що припускає адаптацію й удосконалення інструментів, способів, технологій і форм, які забезпечують ефективність процесів управління національною економікою загалом, а також її складових частин зокрема. При цьому необхідно враховувати той факт, що застосування різних форм та інструментів управління неможливо без розуміння сутності й основних принципів взаємодії складових (елементів, частин, компонентів та ін.) соціально-економічних систем, а також їх функціональ-

них і структурних властивостей, факторів і параметрів, які виникають з багатокритеріальності цілей і завдань управління, визначення вектора та можливої динаміки розвитку.

Таке розуміння значною мірою може забезпечити підходи на основі теорії складних систем. Важливим є застосування даних підходів у процесах управління всіма галузями економіки, зокрема в нафтогазовому комплексі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія складних систем – наукова і методологічна концепція дослідження об'єктів, що представляють собою системи. Вона тісно пов'язана із системним підходом і є конкретизацією його принципів і методів.

Перший варіант загальної теорії систем був висунутий Людвігом фон Берталанфі. Його основна ідея полягала у визнанні ізоморфізму законів, які управляють функціонуванням системних об'єктів [1].

Сучасні дослідження в теорії складних систем повинні інтегрувати теоретичні напрацювання в областях «класичної» загальної теорії систем, кібернетики, системного аналізу, системної динаміки та синергетики.

«Складним системам властиві специфічні відповідні реакції, у цьому причина частих невдач і провалів спроб, що вживають із метою поліпшення поведінки системи. Використовуваний тут термін «складна система» має на увазі багатоланкову структуру великого порядку з нелінійним зворотним зв'язком. Усі соціальні системи відносяться до цього класу. Структура управління корпорацією має всі характеристики складних систем», – так трактує даний термін Джей Форрестер, один з основоположників системної динаміки [2, с. 118].

У цій же праці він акцентує на таких властивостях складних систем: «Складні системи: 1) контрінтуїтивні; 2) дивно нечутливі до змін багатьох параметрів системи; 3) резистентні до адміністративних нововведень; 4) містять точки впливу часто в несподіваних місцях, які є джерелом сил, що можуть змінити баланс у системі; 5) протидіють і компенсують зусилля, що ззовні прикладають, шляхом зниження темпу відповідної дії, яка генерується всередині системи (коригувальна програма сильно амортизується, тому що значні зусилля її витрачаються на відшкодування втрати внутрішньої дії); 6) їх

віддалена (довгострокова) реакція на яке-небудь адміністративне нововведення часто виявляється прямо протилежною негайної (короткострокової) реакції на це нововведення; 7) мають тенденцію до погіршення стану» [2, с. 120].

У 60-70-ті роки активно почала розвиватися теорія складних систем, в яких відбуваються процеси самоорганізації. Результати досліджень в області математичного моделювання таких складних систем привели до народження нового потужного наукового напрямку сучасної науки – синергетики [3; 4]. Необхідно відмітити основні властивості систем із самоорганізацією: нелінійність, незамкнутість (відкритість), незрівноваженість (нестійкість), дисипативність.

Незрівноваженість відкритих систем породжується постійною боротьбою двох тенденцій. Перша – це породження та зміцнення неоднорідностей, структурування, локалізації елементів відкритої системи. І друга – розсіювання неоднорідностей, «розмивання» їх, дифузія, деструктуризація системи.

Стабільні й рівноважні системи не здатні до самоорганізації, вони є тупиками еволюції.

Завдяки дисипативності в нерівноважних системах можуть спонтанно формуватися нові типи структур, відбуватися переходи від хаосу й безладдя до порядку й організації, виникати нові динамічні стани системи.

Нафтогазові підприємства являють собою сукупність суб'єктів господарювання, зв'язаних складним комплексом взаємодій та об'єднаних по відмітній ознаці – приналежності до нафтогазової галузі. Таку сукупність доцільно розглядати як значною мірою самоорганізуючу систему, за наявності участі в ній значного числа постійно взаємодіючих об'єктів із переважно слабкими і нелінійними зв'язками в умовах дії зовнішніх і внутрішніх політичних, економічних і фінансових чинників.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Попри значні результати досліджень проблеми управління розвитком підприємств нафтогазового комплексу як складними системами вимагають додаткового дослідження й аналізу з використанням аспектів теорії складних систем.

Мета статті полягає у визначенні з використанням теорії систем системних взаємозв'язків параметрів управління підприємств нафтогазового комплексу для вдосконалення концептуальних основ управління ними, ефективного функціонування та розвитку їх основних підсистем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нафтогазовий комплекс, як уже відмічено, є складною соціально-економічною системою. Даний комплекс складається із сукупності компаній і різних підприємств, чия діяльність спрямована на видобуток з надр вуглеводневих ресурсів із наступним їх транспортуванням, зберіганням, а також переробкою.

Коли мова заходить про функції держави та нафтогазових підприємств в економіці країни, то слід зазначити, що вони виконують різні функції і необхідне їх чітке розмежування.

До функцій держави відносяться:

- створення та розвиток відповідної нормативно-правової бази;
- прийняття рішень про допуск іноземних інвесторів у нафтогазовий сектор економіки країни;
- надання всебічної підтримки національним компаніям;
- стимулювання нафтогазового сектора економіки, у тому числі формування відповідної системи оподаткування;
- забезпечення безпеки нафтогазового комплексу.

До функцій підприємств нафтогазового комплексу відносяться, зокрема :

- дотримання відповідних норм законодавства;
- забезпечення виробництва відповідними ефективними технологіями;
- пошук і залучення інвесторів та іноземних партнерів, пошук ринків збуту.

Таким чином, нафтогазовий комплекс як соціально-економічна система тією чи іншою мірою перебуває під регулюючим впливом (прямим й непрямим) із боку органів державної влади. Із цією метою кожна країна виробляє (у тому числі й з урахуванням світового досвіду) свій механізм регулювання нафтогазового бізнесу, здійснюючи: розробку й прийняття законодавчих актів; установлення розмірів податкових ставок для даного виду діяльності; визначення розміру державного сектора; формування обслуговуючої інфраструктури та ін. Слід відмітити, що в Україні практично з 2002 р. в енергетичній сфері проводиться діяльність із гармонізації вітчизняного законодавства з європейським, яка стала значно результативнішою під час підготовки і підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Зокрема, слід відмітити завершення формування законодавства про функціонування газового ринку [5]. У роботі І.В. Прангішвілі [6, с. 371] на основі системного підходу досліджено можливі моделі ринків, і необхідно відмітити, що модель державно регулюємого ринку, яка законодавчо сформована законом «Про ринок природного газу» [5], є однією з найбільш ефективних ринкових моделей, проте необхідно її ще успішно імплементувати в короткі терміни.

Сучасний нафтогазовий комплекс є, як уже відмічено, відкритою системою, на яку впливають зовнішні в внутрішні чинники. Своєю чергою, нафтогазові ринки глобалізуються, визначальні параметри цих ринків стають притаманними і вітчизняному нафтогазовому комплексу.

Серед таких параметрів, як переконливо довів Д. Норт [7], найважливіше значення мають цінові параметри. Із теорії систем відомо,

що чим більш різноманітна система, тим вона стійкіша, тому що різноманітні зв'язки скріплюють систему. Оскільки різноманітність споживачів апріорно задається ринком, то для стійкості економічної системи необхідна різноманітність суб'єктів господарювання – поставальників. Світові чи регіональні ціни на вуглеводні формуються спонтанно (під впливом різноманітних чинників, які здебільшого є випадковими), визначаючи нові параметри системи, які формують зміни, обумовлені прагненням системи до оптимальної (максимальної) величини стійкості. Цінові параметри в нафтогазовій галузі в багатьох країнах часто знаходяться не тільки в площині економічного, а й політичного порядку. Експерти відзначають, що нижня цінова границя стійкості світової нафтової системи становить приблизно 20 дол./барель. У січні 2016 р. біржова ціна на нафту марки Brent опустилась нижче 30 дол./барель. На даний час вона піднялась до 50. Слід відмітити, що цінові коливання в указаних діапазонах зовсім не змінили обсяги видобутку нафти попри певні спроби обмежити і знизити обсяги видобутку, насамперед країнами ОПЕК. Проте, зважаючи на те, що ціна на нафту пройшла цикл 50–30–50, можна виокремити окремі характерні прояви в цінових діапазонах:

- нижче 30 дол./барель: діапазон, в якому нафта заповнює майже всі наявні потужності для її зберігання. Найбільш важливими ринковими індикаторами були запаси нафти та нафтопродуктів у США та Китаї та кількість (скорочення) бурових установок у США. Найбільш імовірно, така загроза повторного зниження ціни минула, якщо тільки раптово не припиниться ріст світової економіки;

- нижче 40 дол./барель: видобувні компанії суттєво скорочують витрати та інвестиції в майбутній видобуток. На початку року, коли нафта опустилась до цього діапазону, американські рейтингові агентства понизили рейтинги цілої низки нафтогазових компаній. Ціни в майбутньому не будуть досягати цього рівня, якщо тільки не відбудеться різкого підвищення пропозиції через неочікуване збільшення дешевого видобутку нафти на нових родовищах у країнах ОПЕК. Інший ризик – мало очікуваний різкий ріст видобутку американськими сланцевими й іншими компаніями з низькою собівартістю видобутку;

- 40–50 дол./барель: такий діапазон закладений у бюджетах більшості країн – експортерів нафти, що не входять в ОПЕК, наприклад РФ. За ціни на нафту в цьому діапазоні також не спостерігається особливого росту видобутку, зокрема в США. Найбільш імовірно, саме в цьому діапазоні буде ціна нафти в 2016 р.;

- вище 50 дол./барель: тут компанії почнуть нарощувати обсяги видобутку, однак темпи їхнього росту будуть обмежені можливостями фінансування. Збільшення можливостей фінансування видобувних і розвідувальних компаній

(сьогодні на це вказує швидке зростання ціни акцій нафтогазових компаній) створює ризики більш сильного росту обсягів видобутку за перевищення ціни 50 дол./барель, ніж можна очікувати;

- понад 60 дол./барель: компанії почнуть реалізовувати нові проекти, активність сланцевих компаній зростає. Найбільш імовірно, що котирування нафти зможуть досягти цього рівня не раніше середини 2017 р.

Марк Роллінс, голова правління ПАТ «Укрнафта» – домінантної компанії з видобутку нафти в Україні (2015 р. – 1577,1 тис. т, 87,3% всього видобутку в Україні), визначив цінову стійкість компанії на рівні 33 дол./барель, що значно вище приведених вище 20 дол./барель для глобальної системи. Причиною такої різниці є Х-неефективність.

Х-неефективність (X-inefficiency) [8] в економіці – відмінність між ефективною поведінкою фірм, передбачуваною економічною теорією, та їхньою реальною поведінкою, яка спостерігається в реальності. На ринках із досконалою конкуренцією Х-неефективність, як правило, не виникає, тому що кожна менш ефективна фірма елімінується ринковими механізмами в довгостроковому періоді. Оскільки з приведеного вище визначення Х-неефективність – це відмінність між ефективною і реальною поведінкою, то необхідно окреслити, що ефективна поведінка – це прибуткоорієнтована поведінка, насамперед направлена на оптимальний прибуток з інвестицій. У реальності у вітчизняній нафтогазовій галузі ми маємо рентоорієнтовану поведінку, де отримання прибутку відбувається не через механізми інвестування, що зумовлює відсутність мотивації до інновацій, зниження витрат та інші негативи, притаманні Х-неефективності. Слід відмітити, що рентоорієнтована поведінка притаманна не тільки підприємствам галузі, але й уряду. Так, за поданням уряду часто вносяться зміни до Податкового кодексу, якими змінюється ставка рентної плати за користування надрами для видобування нафти і природного газу. Дискусія про зміну ставок рентної плати в українському парламенті не завершена і на даний час. Рентоорієнтованій поведінці притаманне створення штучних бар'єрів («захист» права привласнення ренти): чи багато інвесторів будуть здійснювати інвестиції в галузь, якщо на найближчий час невідомо, який відсоток доходу треба віддати (це якщо інвестпроект буде доведений до стадії видобутку), витрати на непрозоре ліцензування, дозволи тощо зумовлюють не те що сприятливий інвестиційний клімат, а й відтік інвесторів. Навіть із першої десятки найбільших нафтогазових компаній з їхнім потужним фінансовим, технологічним, організаційним потенціалом ніхто не ризикує розпочати реальну діяльність в Україні.

Таким чином, Х-неефективність ПАТ «Укрнафта» зумовлена як рентоорієнтованою

політикою органів державної влади, так і самою компанією через недостатню, а то й повну відсутність на деяких родовищах інвестицій у розвідку і видобуток, використання застарілого обладнання і технологій тощо (у 2015 р. компанія зменшила видобуток нафти на 10%, борг компанії на даний час перевищує 10 млрд. грн.). Розвиток компанії можливий тільки шляхом збільшення видобутку вуглеводнів, для цього необхідно мінімізувати Х-неефективність через «волю» державних органів влади до зменшення або відмову від рентної плати, реструктуризацію податкової заборгованості та через «волю» менеджменту компанії до інвестиційної прибутковості: залучення з великою ефективністю інвестицій на модернізацію видобутку і розвідки.

Ще більш складна ситуація в газовому секторі країни. Йому ще більш притаманна Х-неефективність. За даними ВР [9, с. 27], ціни на основних газових регіональних ринках суттєво відрізняються. На європейському ринку вони приблизно вдвічі більші, ніж на європейському. Єдиних європейських цін не існує: є відмінність між цінами на природний газ у Великобританії, Німеччині та інших країнах. Нині сформовані умови для постачання природного газу (LNG) і розпочаті поставки із США в Європу, що буде приводити до відносного вирівнювання цін. «Європейські» ціни на природний газ є індикативними, а реальна ціна визначається під час укладення угод купівлі-продажу між конкретними постачальниками і споживачами. Ця ціна може значно відрізнятись від індикативної, здебільшого в меншу сторону, оскільки споживач зацікавлений у мінімізації ціни, а пропозиція газу на даний момент дещо перевищує попит (РФ через це дещо скорочує обсяги видобутку), при цьому зберігається певна залежність між цінами на природний та іншими енергоресурсами, зокрема на нафту. У деяких контрактах є пряма прив'язка ціни газу до ціни нафти і нафтопродуктів із певним часовим лагом (як відомо, на сьогодні на такій основі чинний договір на постачання газу між «Газпромом» і НАК «Нафтогаз України»). На газовому ринку України є три ключові компанії: ПАТ «Укргазвидобування» (видобуток), ПАТ «Укртрансгаз» (транспортування) та ПАТ «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» (постачання – по факту, у статуті – 27 видів діяльності). Взаємовідносини на газовому ринку регулюються низкою нормативно-правових актів, серед яких визначальними є Закон України «Про ринок природного газу» [5] та Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про покладення спеціальних обов'язків на суб'єктів ринку природного газу для забезпечення загальнооспільних інтересів у процесі функціонування ринку природного газу (відносини у перехідний період)» від 1 жовтня 2015 р. № 758 зі змінами [10].

Приведені нормативні акти [5; 10] загалом відображають європейські підходи до формування газових ринків, проте європейські ринки – це ринки споживання (забезпечення стабільного постачання), а практика показує, що в країнах із найбільшим видобутком газу (2015 р. – США близько 800 млрд. куб. м (21% світового видобутку), РФ – 635 (18 %), Канада – 161 (4,5% – 5-е місце у світі) моделі ринків спрямовані на видобування на основі принципу вільної конкуренції, тому вони не відзначаються Х-неефективністю і ринкові внутрішні ціни суттєво нижчі «європейських».

ПАТ «Укргазвидобування» теж відзначається Х-неефективністю, зумовленою (аналогічно ПАТ «Укрнафта») як рентоорієнтованою політикою органів державної влади, так і самою компанією: недостатнє інвестування в розвідку і видобуток, використання застарілого обладнання і технологій тощо (зниження видобутку в 2015 р. на 4%, до 14,4 млрд. куб. м (75% вітчизняного видобутку). Останніми змінами до Постанови [10] збільшено ціни на газ видобутку компанії більше, ніж у три рази (до 4 849 грн. за 1000 куб. м). Проте джерелами Х-неефективності можуть бути як недостатнє інвестування, так і надлишкове інвестування, оскільки за надлишкового інвестування знижується його ефективність. Практично захищеними споживачами (термінологія згідно із Законом «Про ринок природного газу» [5]) повинно забезпечуватись інвестування і покриватись уся Х-неефективність (рентні платежі, цільові надбавки, податки з неринкових цін тощо), через механізм субсидій ці витрати частково здійснюються з державного бюджету. Якщо Міністерство енергетики України на даний час декларує прийнятну для експорту з Росії ціну на природний газ на рівні 130–132 дол./1000 куб. м, то знову створюється дисгармонія цін. Будь-яка економічна система проходить у ринкових умовах свій власний еволюційний шлях, тому необхідно до завершення перехідного періоду вирішити системно цінове питання на ринку газу шляхом розвитку біржової торгівлі енергоресурсами, спеціалізованих торгових майданчиків, зокрема електронних, тощо.

ПАТ «Укртрансгаз» – оператор газотранспортної системи України – основний структурний елемент ринку газу, законодавство (як уже відмічено, гармонізоване з ЄС) чітко врегулює діяльність оператора. Дійсно, українська газотранспортна система (ГТС) унікальна, проте на даний час проектна потужність її використовується ледь наполовину, унікальними також є газосховища (об'єм зберігання понад 31 млрд. куб. м – на даний час майже еквівалентний річному внутрішньому споживанню). Основні вимоги до оператора ГТС – стабільність і надійність, здатність забезпечити фізичне балансування системи, які можна узагальнити як стійкість системи. Слід відмітити дисипативність газотранспортної системи, яка обумовлюється

вхідними, вихідними і внутрішніми потоками, яка суттєво впливає на стійкість системи. Якщо приведені вище добувні компанії декларують стратегії 2020 про різке збільшення власного видобутку, то стратегічні питання розвитку ГТС значною мірою не окреслені: питання обсягів транзиту газу українською ГТС з Росії в Європу доволі невизначені, ЄС планує побудову потужних LNG-терміналів на узбережжі Балтійського моря, зокрема в Польщі, з можливістю постачання природного газу в Україну, а також його зберігання в сховищах газу на заході України, тривалий час існує невизначеність із так званим газотранспортним консорціумом, основи створення якого вже обумовлені законом [5]. Це вимагає додаткового системного моделювання для формування оптимальних рішень із розвитку газотранспортної системи.

ПАТ «Нафтогаз України» – найбільш проблемна компанія. Багато експертів і політиків вважають, що цю проблемність можна вирішити ліквідацією компанії. Таке вирішення проблеми потенційно може створити ще більші проблеми. На даний час на НАК «Нафтогаз України» як суб'єкта ринку природного газу покладено спеціальні обов'язки продавати природний газ постачальникам природного газу для потреб побутових споживачів та релігійних організацій. Окрім того, компанія є стороною чисельних міжнародних договорів, зокрема з «Газпромом», чисельних судових спорів (із тим самим «Газпромом») тощо. Формально НАК «Нафтогаз України» є єдиним акціонером ПАТ «Укртрансгаз» і ПАТ «Укргазвидобування», вивівши ці компанії з державного управління і сплати дивідендів державі. Припинення спеціальних обов'язків (вони на перехідний період), рішення арбітражних судів, спроби певних політичних сил повернути під пряме державне управління видобувні нафтогазові підприємства можуть бути каталізаторами різних змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі компанії. Менеджмент компанії на даний час акцентує діяльність на збереження позицій на газовому ринку, проведення реформ у нафтогазовій сфері, насамперед газового ринку, реформуванні корпоративного управління. Лібералізація газового ринку і поява нових потужних газотрейдерів, створення газотранспортного консорціуму, в якому учасником від України може бути уряд, а не компанія, можуть серйозно похитнути позиції НАК «Нафтогаз України» як холдингової компанії і монополіста газового ринку. Неефективність економічної політики і непрозорість діяльності з початку заснування компанії сформували комплекс недовіри до компанії, який теперішнє керівництво компанії попри доволі успішних кроках з підвищення ефективності і забезпечення прозорості може не подолати. Це є основною загрозою під час прийняття важливих для компанії рішень як органами державної влади, так і на міжнародному рівні.

Висновки. Таким чином, для розвитку нафтогазової галузі і галузевих підприємств необхідно докорінне вдосконалення економічної політики, зокрема перехід від рентоорієнтованої до прибуткоорієнтованої поведінки. Такі зміни доцільно розпочати з податкової політики, насамперед фіксованої на значний часовий період рентної плати, а для прискореного збільшення видобутку нафти і газу – повна відмова від рентоорієнтованої політики.

Формування газового і нафтового ринку на принципах вільної конкуренції, які визначені в національному законодавстві, забезпечують передумови для розвитку нафтогазових підприємств як державного, так і недержавного сектору, а також вітчизняного бізнесу, який забезпечує обслуговування підприємств галузі. Буде (частково) реалізований інноваційний потенціал підприємництва, як головний стратегічний ресурс держави, кадровий ресурс галузі, а також ефективно використані природні і географічні ресурси.

Подальші дослідження доцільно направити на формування, з урахуванням аспектів теорії складних систем, практичних основ реалізації (стратегій, програм дій, дорожніх карт) для забезпечення ефективного управління нафтогазовою галуззю як складною багаторівневою і самоорганізуючою системою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем – обзор проблем и результатов // Л. фон Берталанфи // Системные исследования. – М. : Наука, 1969.
2. Форрестер Дж. Динамика развития города / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1974. – 286 с.
3. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
4. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М. : Мир, 1980. – 406 с.
5. Закон України «Про ринок природного газу» № 329-VIII від 9.04.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/329-19>.
6. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности / И.В. Прангишвили // Системы и проблемы управления. – М. : СИНТЕГ, 2000. – 528 с.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
8. X-неэффективность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/X-неэффективность>.
9. BP Statistical Review of World Energy June 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про покладення спеціальних обов'язків на суб'єктів ринку природного газу для забезпечення загальноносуспільних інтересів у процесі функціонування ринку природного газу (відносини у перехідний період)» від 1 жовтня 2015 р. № 758 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.

UDC 332.37

Lyamar V.V.

*PhD in Economics, Senior Lecture,
Separated Subdivision of NULES of Ukraine
«Nizhin Agrotechnical Institute»*

BIOECONOMY CONCEPT: SCIENTIFIC APPROACHES TO UNDERSTANDING

КОНЦЕПЦІЯ БІОЕКОНОМІКИ: НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ

ANNOTATION

The article is devoted to the urgent scientific problem of scientific approaches to understanding of bioeconomy concept. It is analyzed literature and given several examples of bioeconomy definitions. It is concluded that bioeconomy as a whole can be split into three distinct market segments; the sectors that supply biomass, those that convert biomass into intermediate products and those that bring biobased end-products to market. The research strategy lays out five priority fields of action for further development towards a knowledge-based, internationally competitive bioeconomy. These are: global food security, sustainable agricultural production, healthy and safe foods, the industrial application of renewable resources, and the development of biomass-based energy carriers. Today the bioeconomy concept covers all nations and economies and it faces such global challenges: management of resources; sustainable and smart production; developing and insuring public health; mitigating climate changing; integrating social development; global sustainable development challenges.

Keyword: bioeconomy concept, global challenges, biomass, climate changing, biobased products.

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню наукових підходів до розуміння поняття біоекономіки. Проаналізовано літературу та надано декілька визначень даного поняття. Визначено, що в цілому біоекономіка представлена трьома сегментами, це: сектори, що формують пропозицію біомаси; галузі, що переробляють біомасу; галузі, що постачають біопродукцію на ринок. Виділено п'ять пріоритетних напрямків розвитку знанняємної конкурентоспроможної біоекономіки, а саме: охорона глобального продовольства, стійке сільськогосподарське виробництво, промислове використання відновлюваних ресурсів, виробництво екологічних продуктів харчування, виробництво біоенергії. Визначено, що на сьогоднішній день концепція біоекономіки охоплює всі країни та має відповісти на такі глобальні виклики, як: управління ресурсами, стійке та розумне виробництво, охорона здоров'я, пом'якшення впливу на довкілля, глобальний стійкий розвиток.

Ключові слова: концепція біоекономіки, глобальні виклики, біомаса, зміна клімату, виклики розвитку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению научных подходов к пониманию понятия биоекономики. Проанализирована литература и предоставлено несколько определений данного понятия. Определено, что в целом биоекономика представлена тремя сегментами, это: секторы, которые формируют предложение биомассы; отрасли, которые перерабатывают биомассу; отрасли, которые поставляют биопродукцию на рынок. Выделено пять приоритетных направлений развития знаниеемкой конкурентоспособной биоекономики, а именно охрана глобального продовольствия, стабильное сельскохозяйственное производство, промышленное использование возобновляемых ресурсов, производство экологических продуктов питания, производство биоэнергии. Определено, что на сегодняшний день концепция биоекономики охватывает все страны и должна ответить на такие глобальные вызовы, как: управление ресурсами, стабильное и разумное производство, здравоохранение, смягчение влияния на окружающую среду, глобальное устойчивое развитие.

Ключевые слова: концепция биоекономики, глобальные вызовы, биомасса, изменение климата, вызовы развития.

Formulation of the problem. Over the coming decades, Europe must ensure a safe, healthy and prosperous environment for current and future generations. Successfully addressing major environmental, social and economic challenges will change the way we live and work. The bioeconomy will make this a change for the better if its potential for sustainable production and conversion of biological material is fully exploited. The mature, sustainable bioeconomy will help deliver global food security, improve nutrition and health, create smart bio-based products and biofuels, and help agriculture, forestry, aquaculture and other ecosystems to adapt to climate change [1, p. 469].

The bioeconomy is widely recognized as a concept whose core function is the use of natural resources by applying the cross sectorial and innovative approach, with a basis in circular economy. In the circular economy the material flows are of two types: biological nutrients, designed to reenter the biosphere safely; and technical nutrients, which are designed to circulate at high quality without entering the biosphere [2]. Thus, as Maciejczak emphasizes "bioeconomy is perceived as a concept that could contribute to more sustainable growth in various ways, achieving a positive environmental and social impact, while ensuring economic growth through innovative products and the preservation of traditional sectors, such as food production. As such, bioeconomy is perceived very holistically in a wide systemic approach" [3, p. 137].

Analysis of recent studies and publications. There are a lot of papers devoted to understanding of bioeconomy concept. Researches study different aspects of such issue. In the given paper it will be analysed materials both Ukrainian and foreign researchers. The paper is based on materials of Lyamar V. [1], Maciejczak M. [3], Talavyrya M. [4], Dulcka I. [5], Baidala V. [6], Carlson R. [7] and others.

The data for the paper is taken from publications and reports of the European Commission (2008-2013), Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists (2015), Nobel Economy Herald (2012), Scientific Letters of Academie of Michal Baludansky (2015), Materials of the XI International Scientific and Practical Conference "Fundamental and Applied Science".

Defining unresolved parts of the general problem. Analysis of scientific literature has allowed

defining a lot of bioeconomy definitions. It is a modern concept but it isn't a new phenomenon. It is necessary to summarize scientific approaches to understanding bioeconomy concept and to highlight the main features of it because different researchers study different aspects of this problem.

The aim of the article. The main aim of the article is to study scientific approaches to the bioeconomy vision and to highlight the main features of this phenomenon.

The main material. There are a lot of papers devoted to the bioeconomy definition. Modern scientists use different approaches studying this issue. According to Talavyrya M. [4, p. 251]. bioeconomy is based on production paradigm which is connected with biological processes and use natural resources from the environment and it needs minimal energy costs and doesn't pollute the environment because entering resources are used many times and completely converted in ecosystems.

Bioeconomy is an economy which uses biological resources of the Earth and sea, production and household waste. Besides bioeconomy includes the biotechnology concept for state development branches [5, p. 81].

It is necessary to underline the bioeconomy definition given by Baidala V. According to her view bioeconomy is such subsystem of the economy which connects relations between people which appear during a process of production, change and distribution of goods taken due to biotechnology using based on the principle of energy saving, recycling, not environment polluting with the aim to high the quality of life lifelong [6, p. 220]. We can't not to agree with such definition of bioeconomy. The second part of the twentieth century is characterized by production industrialization which doesn't take into account human needs and environment protection. It is seen the user attitude to nature, air and sea. The humanity used to just use natural resources not saving and protecting it. As a result today there is the lack of fossils and ecosystems disappearance. Many of the world's ecosystems that support human societies are already overexploited and unsustainable. Climate change could exacerbate these environmental problems by adversely affecting water supplies and agricultural productivity. Biotechnology offers technological solutions for many of the health and resource-based challenges facing the world [7, p. 109].

Europe also traditionally played a key role in training agronomists and breeders from developing countries and it is essential that the decline in recent years is urgently reversed [9].

A small number of the reviewed papers included a model of the bioeconomy. Having a clearly defined understanding of the operation of the bioeconomy is key for understanding how drivers and criteria for bioeconomy development are prioritised, and how the criteria assessed in

this Work Package link to the instruments and measures that are explored in Work Package 2.

The most relevant model of bioeconomy reviewed in the literature was the SAT-BBE project [10]. This model concentrates on the demand and supply of biomass, and identifies the key drivers that feed into the bioeconomy; however, it does not break down the demand and supply-sides of the market in any great detail. An alternative model of the bioeconomy is presented in Regional Biotechnology [11], although this focuses solely on the supply side.

It is clear from the reviewed literature that an all-encompassing model of the bioeconomy must consider both the demand-side and supply-sides of the market for bioeconomy. A successful bioeconomy is one that maximises both the supply-side and demand-side of the market to ensure both that it is able to produce, and sell, bioeconomy products and services. Bioeconomy as a whole can be split into three distinct market segments; the sectors that supply biomass, those that convert biomass into intermediate products and those that bring biobased end-products to market. Clearly each of these has different priorities in terms of the supply and demand for products. The model should take account of the factors of production (which affect the supply side) and the demand for bioeconomy both within and outside of the region (i.e. the demand side). Adopting a 'factors of production' approach to the supply side enables us to evaluate separately the criteria related to each element of the supply-side [12]. Here we consider separately the three classical factors of production: land (or, in a bioeconomy context, natural resources), labour (meaning human capital) and capital (describing the processes used within the bioeconomy); as well as a fourth factor, innovation, which while not traditionally a factor of production in itself, nonetheless plays a major role in how the three factors interact to determine the overall supply of bioeconomy products. On the demand-side we have consumer, export, and business demand combined. This gives us the following overall framework.

The observed outcome for bioeconomy is the area in which the supply-side and demand-side overlap; therefore the key to a successful bioeconomy is to maximise the overlap between these two. Each of the criteria that are identified in the literature (and which we expand upon below) are aimed at measuring the state of the regional market for bioeconomy: either through capturing the state of the supply side (i.e. one of the four identified factors of production), the demand side (i.e. the identified markets for bioeconomy) or the interaction between the two (e.g. the point at which demand and supply intersect).

This model does not pre-suppose an outcome. It is possible for demand and supply to have no overlap without policy intervention, and indeed, in regions with little or no existing bioeconomy, a key question to be answered through this proj-

ect is where specific strategies should be targeted within this model to maximise deployment of the regional bioeconomy.

The EU food manufacturing sector and households alone waste about 90 million tons of food annually or 180 kg per person, not taking into account losses in agriculture and fisheries. The Strategy will support more resource-efficient food supply chains in line with the Roadmap to a Resource Efficient Europe and the Blue Growth Initiative.

Agriculture, forestry, fisheries and aquaculture require several essential and limited resources to produce biomass. These include land, sea space, fertile soils, water and healthy ecosystems, but also resources such as minerals and energy for the production of fertilizers.

The EC formulated the following definition that was published in the 'Communication on Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe' (29 February, 2012): "The bioeconomy encompasses the production of renewable biological resources and their conversion into food, feed, bio-based products and bioenergy. It includes agriculture, forestry, fisheries, food and pulp and paper production, as well as parts of chemical, biotechnological and energy industries. Its sectors have a strong innovation potential due to their use of a wide range of sciences (life sciences, agronomy, ecology, food science and social sciences), enabling and industrial technologies (biotechnology, nanotechnology, information and communication technologies (ICT), and engineering), and local and tacit knowledge» [13]. We consider, this is relatively broad and generic definition, though it is not without some drawbacks, it does not directly indicate the concept of sustainable economy (circular economy).

On this occasion the research project team The EU FP 7 SAT-BBE project: Systems Analysis Tools Framework for the EU Bio-Based Economy Strategy stresses although not explicitly

mentioned, it takes into account the important process of moving from a linear towards a circular economy by using agricultural waste streams at farm (e.g. manure), post-harvest (e.g. straw, plant residuals) and retail levels (e.g. food waste). Instead of looking at waste as a cost factor linked to currently existing bans on dumping waste, organic or biodegradable waste could be treated as a by-product or return factor of agrofood and fishery. Moreover, the definition allows for an ecosystem-driven green economic and industrial vision on the bioeconomy, i.e. in which fossil fuels are replaced by biobased substitutes, not only for energy, but also for material, clothing, plastic, and chemical applications and non-market services [14]. The transition towards a bioeconomy thus implicitly embeds a transition towards a circular economy, ensuring the sustainable use of agricultural waste and by-products, contributing to new competitive opportunities of the concerned sectors, reducing the potential harm to the environment and taking into account the value of non-market services [10].

Global challenges demand global solutions. The Bio-economy Strategy will support a global approach to more sustainable resource use. This will include developing an internationally shared understanding of biomass sustainability and best practices to open new markets, diversify production and address long term food security issues [13].

Investments in research and innovation under this societal challenge will support Europe in contributing to food security, climate protection and sustainability. It will also enable Europe to take leadership in the concerned markets and will play a role in supporting the goals of the Common Agricultural Policy, the European Bio-economy Strategy, and more broadly of the Europe 2020 strategy and its flagship initiatives 'Innovation Union' and 'Resource-efficient Europe [11].

The bio-economy encompasses a range of established policy areas at global, EU, national

Table 1

The concept of the European bioeconomy

Challenge	The EU needs a holistic strategy which weaves the bio-economy into the fabric of policy making across many sectors throughout its Member States. To be successful, it is essential that we address the regulatory fragmentation that exists across the range of policy areas that can enhance the bio-economy. This is a problem which is especially keenly felt in Europe and which is much less present for the EU's global competitors.
Opportunity	On 13 February 2012 the European Commission adopted its strategy on the bio-economy. This represents a milestone in the recognition of the potential and value of the bio-economy and its actors across Europe. Leading the world in transitioning to an economic model which uses more renewable resources is an ambitious goal. EuropaBio believes that the bio-economy strategy, as proposed by the European Commission, is an important first step toward the development of a strong and sustainable European bio-economy
Action	To harness the potential of the bio-economy we call upon EU and national decision makers to: integrate the bio-economy strategy into agricultural, environmental, energy, regional, climate and industrial policies; implement the Priority Recommendations from the Lead Market Initiative (LMI) for Bio-based products to help bridge the gap from research to EU commercialization of sustainable bio-based products. The LMI for Bio-based products Priority Recommendations address a range of measures including access to feedstock, research and development, access to markets, public procurement and communications aspects; communicate the benefits of the bio-economy with farmers, consumers, investors, industry, and policy makers via dedicated communication programs.

Source: [15]

and regional level which share and adhere to its objectives, yet result in a complex and sometimes fragmented policy environment. The Bio-economy Strategy calls for a more informed dialogue, in particular on the role of scientific advancement, and better interaction between existing bio-economy-supporting policies at EU and Member States level. This will provide stakeholders with a more coherent policy framework and encourage private investment. Furthermore, information systems will need to be created, building on existing but often unconnected databases, to monitor the progress of the bio-economy.

The Bio-economy Strategy will support better alignment of EU research and innovation funding with established priorities of bio-economy-related policies. In the same way, it will ensure that innovation is taken into account at the onset of policy development. The upcoming European Innovation Partnerships (EIPs) will have a key role in this respect, as will Joint Programming Initiatives (JPIs). A bio-economy dialogue that improves the knowledge base and fosters informed interaction between policy measures at EU, Member State and regional level will also provide further stimulus for growth and incentives for investments.

German bioeconomy strategy vision as an example. Global food security, renewable raw materials and energy from biomass, the conservation of biological diversity, climate- and environmental protection, and Germany's competitiveness are some of the major challenges facing this country at the beginning of this century. Meeting these challenges will require not only great social, economic and political effort, but also intense research efforts and new approaches to research and innovation.

This is the endeavor of the Federal Government's new research strategy, which has been created to expand the groundwork for the further development of a knowledge-based and internationally competitive bioeconomy. The National Research Strategy BioEconomy 2030 is a component of the High-Tech Strategy and provides vital impetus for the demand areas energy/climate and health/ nutrition, among others.

With the National Research Strategy BioEconomy 2030, the Federal Government is establishing the conditions for the vision of a sustainable bio-based economy by 2030. This carries the promise of global food supplies that are both sufficient and healthy, and of high quality products from

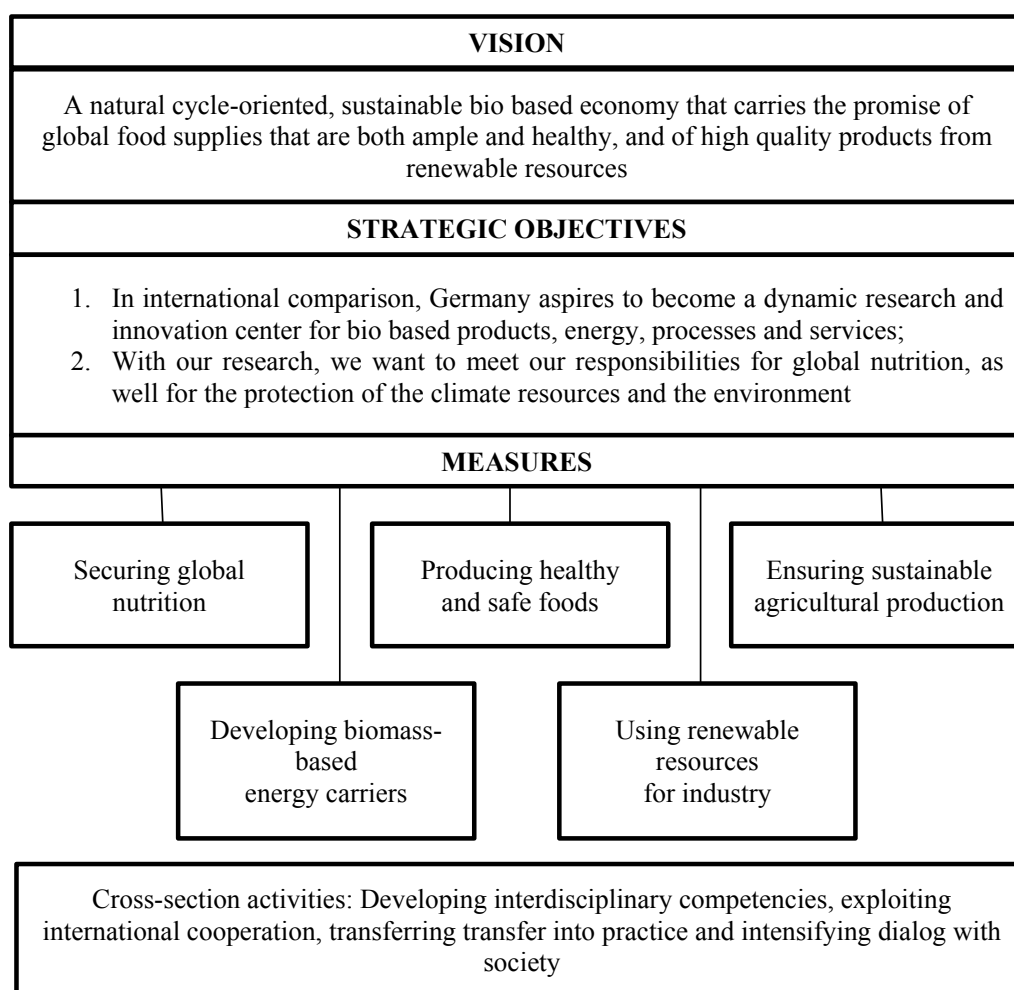


Fig. 1. The vision of the National Research Strategy Bioeconomy 2030

Source: [17]

renewable raw materials. This vision derives from the development of a free, dynamic, and innovative knowledge-based society. Therein, results from the life- and technological sciences will be accommodated with open-mindedness and curiosity, and (bio) technological progress and globalisation regarded as decisive opportunities. The central objective is the optimal utilisation of the chances created by the knowledge-based bioeconomy, and to translate these into enduring economic growth.

The concept of the bioeconomy covers the agricultural economy and all manufacturing sectors and associated service areas that develop, produce, process, handle, or utilise any form of biological resources, such as plants, animals, and microorganisms. This spans numerous sectors, such as agriculture, forestry, horticulture, fisheries and aquaculture, plant and animal breeding, the food and beverage industries, as well as the wood, paper, leather, textile, chemicals and pharmaceutical industries, and aspects of the energy sector. Bio-based innovations also provide growth impetus for other traditional sectors, such as in the commodity and food trade, the IT sector, machinery and plant engineering, the automotive industry, environmental technology, construction, and many service industries.

The research strategy lays out five priority fields of action for further development towards a knowledge-based, internationally competitive bioeconomy. These are: global food security, sustainable agricultural production, healthy and safe foods, the industrial application of renewable resources, and the development of biomass-based energy carriers. Thereby, food security always takes the highest priority. Holistic approaches are essential to resolve conflicting aims between these fields of action, to give equal consideration to environmental, economic and social issues, and for these to be integrated in terms of sustainable solutions.

Serving as guidelines in the implementation of the research strategy are thus the sustainable provision of foods, renewable raw materials, products and energy, the identification of all biomass-based paths of application, as well as the consideration of entire value creation chains.

The National Research Strategy BioEconomy 2030 identifies the measures that are required for each of these fields of action. These measures also serve to build on current strengths in science and industry, and to compensate for weaknesses and remove obstacles to innovation. Here, it will be crucial to attain interdisciplinary competencies, to accelerate the transfer of technology, to expand international cooperation, and to intensify the dialogue with the public.

The National Research Strategy BioEconomy 2030 (Fig. 1) relies on scientists' ingenuity, innovation, and individual initiative, and aims to provide support to these ends with targeted funding. The research strategy defines priority areas

for the coming years, and adaptations to current developments, in the sense of a learning program, will also be incorporated over the duration of the strategy.

The National Research Strategy BioEconomy 2030 lays the groundwork for the development of a knowledge-based and internationally competitive bioeconomy. On the basis of this vision, priority fields of action will be determined to promote research and innovation, and corresponding objectives and measures derived.

Adaptations to current developments, in the terms of a learning programme, will also be incorporated over the duration of the strategy. As a result of the long-term lead character of research and innovation, the National Research Strategy BioEconomy 2030 represents the first and necessary step for a broad establishment of the bioeconomy in Germany. The opening up of future markets and the opportunities for society of a bioeconomy are the duties of all policy areas that help shape the conditions for the innovation behaviour of the economy and society. In accordance with the High-Tech Strategy, research promotion in the area of the bioeconomy calls for innovation-friendly framework conditions.

Conclusions. The analysis of scientific and analytical literature allows making such conclusions. The bioeconomy is considered as a concept whose core function is the use of natural resources by applying the cross sectorial and innovative approach, with a basis in circular economy. In the circular economy the material flows are of two types: biological nutrients, designed to reenter the biosphere safely; and technical nutrients, which are designed to circulate at high quality without entering the biosphere.

Today the bioeconomy concept covers all nations and economies and it faces such global challenges: management of resources; sustainable and smart production; developing and insuring public health; mitigating climate changing; integrating social development; global sustainable development challenges.

The European Bioeconomy Strategy will support a global approach to more sustainable resource use. This will include developing an internationally shared understanding of biomass sustainability and best practices to open new markets, diversify production and address long term food security issues.

The National Research Strategy BioEconomy 2030 represents the first and necessary step for a broad establishment of the bioeconomy in Germany. The opening up of future markets and the opportunities for society of a bioeconomy are the duties of all policy areas that help shape the conditions for the innovation behaviour of the economy and society. In accordance with the High-Tech Strategy, research promotion in the area of the bioeconomy calls for innovation-friendly framework conditions.

REFERENCES:

1. Lymar V. (2015), The bioeconomy sectors financial support, Donetsk National University Herald, № 1. – Pp. 469-472.
2. Towards a Circular Economy. A Zero-Waste Program for Europe (2014), European Commission, Brussels.
3. Maciejczak M. (2015), What are Production Factors Used by The Bioeconomy? Problems of World Agriculture, Volume 15, Issue 4, pp. 137-146.
4. Talavyrya M. (2012), Bioeconomy development and nature management, Lysenko, Nizhyn, 353 p.
5. Dulska I. Does Ukraine go by the STP train? (2012), International Nobel economic forum, Vol. 1, № 5. – P. 80-91.
6. Baidala V. (2013), Bioeconomy in Ukraine: modern state and prospects, Tavria State Agrotechnological University scientific papers, Vol. 1, № 3. – 220-228 p.
7. Carlson R. (2008). Laying the Foundations for a Bioeconomy. USA: Syst Synth Biol, Vol. 1, № 3. – P. 109-117.
8. Tsaruk N., Lymar V. (2015), Bio-economy: modern global challenges and development supporting policy, Scientific Letters of Academie of Michal Baludansky, 2015, Vol. 3., № 3. – Pp. 160-163.
9. Lymar, V. (2015) Bioeconomy in Europe: modern tendencies and challenges, Young Scientist, Vol. 4, № 19. – Pp. 97-100.
10. Systems Analysis Tools Framework for the EU Bio-Based Economy Strategy: Report on the overview of the systems analysis of the bio-based economy (2013). Retrieved from <http://www.wageningenur.nl/>.
11. EC (2011). Regional Biotechnology. Establishing a methodology and performance indicators for assessing bioclusters and bioregions relevant to the KBBE area, Brussels.
12. Birch K., Tyfield D. (2013), Theorizing the bioeconomy. Bio-value, biocapital, bioeconomics or... What? Retrieved from: <http://sth.sagepub.com/content/38/3/299>.
13. EK, (2012). Communication on Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe. COM(2012) 60 final. Brussels.
14. United Nations (2005) Millennium Ecosystem Assessment Millennium Ecosystem Assessment. Eurostat (2012). Prodcom – statistics by product. Retrieved from: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/prodcom/introduction>.
15. EC (2011b). Roadmap to a Resource Efficient Europe. Communication from The Commission. COM(2011) 571. Brussels.
16. Boosting the EU Bioeconomy (2015), European Commission, Brussels.
17. Lymar V. (2015). Germany bioeconomy strategy vision, Materials of the XI International Scientific and Practical Conference "Fundamental and Applied Science", Sheffield: Science and Education LTD, pp. 41–44.

УДК 330.101

Мартусенко І.В.

кандидат географічних наук, доцент,

Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

DIRECTIONS GREENING ECONOMY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню актуальних проблем інтеграції екологічної складової в усі сфери господарства для активної підтримки створення в Україні сучасної конкурентоспроможної екологічно безпечної економіки. Даний процес дістав назву «екологізація економіки» і полягає в реалізації можливостей одночасного ефективного використання ресурсного потенціалу, збереження природного середовища та його покращання та відновлення на локальному, регіональному та національному рівнях завдяки широкомасштабному запровадженню інновацій у технологіях, ресурсокористуванні, виробництві, управлінні. Виявлено, що екологізація економіки забезпечить для України зниження природоємності виробництва, зменшення навантаження на природу, суттєво зменшить ресурсоемність, енергоемність та відходність господарства. Екологізація економіки стала необхідною умовою в водночас головною складовою частиною сталого розвитку суспільства.

Ключові слова: екологізація економіки, природно-ресурсний потенціал, сталий розвиток, природне навколишнє середовище, екологізація виробництва.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию актуальных проблем интеграции экологической составляющей во все сферы хозяйства для активной поддержки создания в Украине современной конкурентоспособной экологически безопасной экономики. Данный процесс получил название «экологизация экономики» и заключается в реализации возможностей одновременного эффективного использования ресурсного потенциала, сохранения природной среды и ее восстановления на локальном, региональном и национальном уровнях благодаря широкомасштабному внедрению инноваций в технологии, использование природных ресурсов, производство, управление. Выведено, что экологизация экономики обеспечит для Украины снижение зависимости производства от природных ресурсов, уменьшение нагрузки на природу, существенно снизит ресурсоемкость, энергоёмкость и отходы производства. Экологизация экономики стала необходимым условием и одновременно главной составляющей устойчивого развития общества.

Ключевые слова: экологизация экономики, природно-ресурсный потенциал, устойчивое развитие, окружающая среда, экологизация производства.

ANNOTATION

The article investigates actual problems of integrating environmental component into all areas of the economy to actively support the creation in Ukraine of the modern competitive environmentally friendly economy. This process became known as «greening the economy» and is to implement simultaneous efficient use of resources, the preservation of the environment and its improvement and restoration of the local, regional and national levels through large-scale introduction of innovation technologies of using of natural resources, production and management. Revealed that the greening of the economy to provide Ukraine raw capacity of reduce production, reduce the burden on nature, significantly reduce the specific resource consumption, energy intensity and waste of economy. Greening the economy was a prerequisite and simultaneously the main component of sustainable development.

Keywords: the greening of the economy, natural resources potential, sustainable development, natural environment, greening production.

Постановка проблеми. Реалізація Україною моделі сталого розвитку суспільства передбачає раціоналізацію використання природних ресурсів, зменшення шкідливого впливу на природне навколишнє середовище, а завдяки впровадженню сучасних технологій ресурсозбереження, безвідходності, альтернативної електроенергетики, біотехнологій, вторинного використання сировини, води, тощо – підвищення ефективності виробничої діяльності, перехід до біоекономіки, покращання рівня та якості життя населення та загальну екологізацію економічного розвитку України та її регіонів.

Українські реалії такі, що попри досягнення світової науки ми не маємо готових моделей сталого розвитку суспільства, а господарська діяльність здійснюється за рахунок природи та майбутніх генерацій, рівні та показники екологізації соціально-економічного розвитку невисокі. Ще на Конференції ООН із навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) відзначалось, що розвиток індустріальних країн, які досягли прогресу за рахунок використання природних ресурсів, ціною забруднення навколишнього середовища, буде втрачати свою життєздатність у міру вичерпування ресурсно-екологічного потенціалу планети. Модель «споживчого суспільства» безперспективна і веде до самознищення.

Як окреслено у Стратегії державної екологічної політики України на період до 2020 р., сталий соціально-економічний розвиток країни передбачає таке функціонування її господарського комплексу, за якого водночас задовольняються зростаючі матеріальні та духовні потреби населення, забезпечується раціональне й екологічно безпечне господарювання та високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва [1]. Тобто для сучасних умов Української держави та її регіонів сталий (збалансований, комплексно-пропорційний) розвиток можна визначити як процес екологізації не тільки економіки, а й суспільного життя в цілому, гармонізації продуктивних сил через упровадження біоекономічних засад господарювання, задоволення необхідних суспільних потреб за умови збереження і поетапного відтворення цілісності

навколишнього середовища, забезпечення рівноваги між потенціалом природи та вимогами населення.

Екологізація економіки є тією тенденцією, що відповідає вимогам сталого розвитку, тобто розвитку «керованого», який забезпечує здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. На сьогодні питання екологізації економіки України стає особливо актуальним – процеси деградації довкілля характерні для всіх регіонів нашої держави, а змінене людиною навколишнє природне середовище впливає на суспільство в зворотному напрямі і не завжди позитивно. Насамперед це пов'язано зі стрімким підвищенням рівня техногенного навантаження на природне середовище, значним виснаженням природних ресурсів, зі щорічним збільшенням екологічних проблем і катастроф, зі зростанням питомих ваг природно-експлуатуючих галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним дослідженням проблем екологізації економіки як ключового фактору стратегії соціально-економічного розвитку держави присвячені праці Бобильова С.М., Голікова А.П., Грицайчук В.В., Дідовича І.І., Злотіна О.З., Кульчицького Я.В., Літвак О.А., Маркіної Т.Ю., Мельника Л.Г., Микитюк О.М., Погріщук Г.Б., Рассадникової С.І., Тарасової В.В., Туниці Ю.Ю., Федулової Л.І. та ін.

Грунтовний аналіз концепції сталого розвитку, сутності стадійно-еволюційного розвитку паралельно з категоріями «екологізація економіки та суспільства», «екологізація виробництва» зробили Багров М.Б., Голубець М.А., Горленко О.І., Дейлі Г., Долішній М.І., Дрогунцов С.І., Лісовський С.А., Підгрушний Г.П., Руденко Л.Г. та ін. Сучасний етап розвитку економічних відносин ставить завдання щодо подальшого аналізу проблем екологізації економіки як у загальнодержавному, так і в регіональному аспектах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Принцип єдності охорони природи, виробництва, ресурсозбереження та їх раціонального використання – магістральний напрям у взаємовідносинах суспільства і природи. Тобто вектор екологізації економіки та суспільного життя є стратегічним для України в усіх локаціях (місцевість, район, регіон, держава) та геопросторовочасових координатах. Вагомість екологічних складників у господарюванні – беззаперечна, тобто екологізація економіки є визначальним фактором національної конкурентоспроможності та гармонізації природокористування. Сьогодні аспект охорони природи є необхідною умовою використання її ресурсів, він забезпечує підтримку динамічної рівноваги між споживанням природних ресурсів і відтворювальними можливостями природи, з одного боку, та ефективністю розвитку економічних систем – з іншого, що особливо важливо за високої технічної оснащеності сучасного виробництва.

Сучасна Україна потребує активізації процесів інтеграції екологічної складової в усі галузі економіки та суспільного життя, що вимагає подальших наукових досліджень та практичних розробок. Чим активніше використовуються природні ресурси, тим ощадливішою повинна бути їх експлуатація, особливо якщо йдеться про невідновлювані енергетичні ресурси, і тим активніше повинні реалізовуватись процеси екологізації економіки країни. Незважаючи на те що кількість розвіданих копалин збільшується як загалом, так і в розрахунку на душу населення, існує загроза їх виснаження ще перед тим, як буде здійснений повномасштабний перехід на використання нових (альтернативних) джерел енергії. Тим більше що суспільство відчуває все більший дефіцит відновлюваних природних ресурсів. У зв'язку з цим екологізація виробництва, раціональне використання і відтворення природних ресурсів стають однією з найбільш актуальних проблем економіки зокрема та людства в цілому. Разом із глобальними проблемами екологізації економіки, охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів мають яскраво виражений регіональний характер і відіграють особливу роль в інтенсифікації виробництва на основі прискорення науково-технічного прогресу та розвитку інновацій.

Мета статті полягає у спробі аналізу інтеграції екологічної складової в галузі економіки України та її регіонів і виконання головного завдання – окреслити реалії екологізації української економічної дійсності, запропонувати шляхи активізації та розширення процесів екологізації економіки держави з огляду на сучасні тенденції розвитку України як складової частини європейського простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні вкрай повільно реалізується єдина послідовна державна політика щодо екологізації економіки, що передбачає запровадження та виконання принципів раціонального природокористування та мінімізацію негативного впливу на екологічні об'єкти під час здійснення господарської (антропогенної) діяльності. Рівень та обсяги техногенного навантаження на навколишнє середовище свідчать про те, що екологічна ситуація у природному довкіллі як життєво важливому просторі для існування людини залишається досить складною.

Під екологізацією економіки розуміється поступовий процес перетворення економіки, скерований на зменшення інтегрального екоруйнівного впливу господарських процесів у розрахунку на одиницю сукупного суспільного продукту [6; 8, с. 231; 9, с. 140; 12, с. 6–7]. Екологізація здійснюється через систему організаційних заходів, інноваційних процесів, реструктуризацію сфери виробництва і споживчого попиту, технологічну конверсію, диверсифікацію виробництва, раціоналізацію

природокористування, трансформацію природоохоронної діяльності, які реалізуються, як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях. За визначенням окремих учених економістів-екологів, екологізація визначається як об'єктивно зумовлений процес перетворення всієї суспільної праці, спрямований на збереження і розвиток суспільно-економічних функцій природи [2; 8, с. 232; 10; 13, с. 23–24]. Головна її мета – у процесі економічного розвитку не допустити погіршення екологічної ситуації та сформувати ринок екологічних послуг України, національний екокапітал.

Екологічна ситуація в Україні є доволі складною, а в окремих регіонах сягає критичних меж. Необхідно зазначити, що 15% території країни можна вважати «умовно екологічно чистими», 15% – помірно забрудненими, а 70% – забрудненими територіями [1; 5]. Україна володіє передумовами, що дають їй змогу пропонувати сценарії протидії глобальним загрозам і завдяки цьому відігравати провідну роль у світовому співтоваристві, втілюючи покладену на неї еколого-економічну місію. Так, наприклад, держава має чорноземи, концентрація яких забезпечує їй виняткове становище на Земній кулі. Вони є унікальним анти-ентропійним спадком глобального виміру, це неповторний землересурсний потенціал, якого не має жоден етнос у світі. Проте слід зазначити, що частка всіх природоохоронних витрат становить близько 0,8–1,0% ВВП України. Це надзвичайно недостатній рівень, особливо враховуючи низьку абсолютну величину ВВП на душу населення. І це при тому, що частка природного капіталу у складі національного багатства України становить 53%. У більшості країн Східної Європи частка природоохоронних витрат перебуває в межах 1,5–4% ВВП, а показник ВВП на душу населення перевищує український у шість і більше разів [7, с. 565–566]. Тому для стабілізації екологічної ситуації та її поступового покращання передусім необхідні величезні асигнування на ліквідацію екологічних збитків, завданих у попередні роки. Такими ресурсами держава, на жаль, не володіє. Зрозуміло, що найкращим варіантом є не

ліквідація проблем екологічного характеру, а взагалі їх недопущення чи попередження (один із базових принципів екологізації економіки), проте і тут Україна значно відстає від інших країн (табл. 1).

Основними небезпеками сьогодні виступають прямі й потенційні глобальні екологічні загрози антропогенного походження. Перші безпосередньо пов'язані з негативними впливами антропогенної діяльності на екосистеми України та її регіонів. Потенційні загрози є наслідком господарської діяльності, яка за певних обставин може трансформуватися у пряму глобальну екологічну загрозу. Для України це передусім Чорнобильська катастрофа, коли руйнація атомної електростанції внаслідок впливу антропогенних, а згодом і природних чинників призвела до знищення цілих екосистем. Причому наслідки мають не тільки регіональний, а й глобальний характер.

В Україні існує значна частка господарських систем, які здійснюють додаткові техногенні навантаження на довкілля, передусім на верхню частину геологічного середовища як головного одержувача більшості антропогенно-техногенних впливів. Беручи до уваги численні дослідження інститутів НАН України, МНС і Міністерства екології та природних ресурсів, до екологічно несприятливих факторів, що мають прояв в регіонах України, можна віднести:

- підвищений рівень забруднення приземної атмосфери в межах промислово-міських агломерацій та гірничо-видобувних районів (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська, Донецька, Київська, Львівська області);

- хімічне забруднення прилеглих ландшафтів важкими металами, нафтопродуктами, радіонуклідами аварійного викиду ЧАЕС (Столичний, Північно-Східний, Придніпровський, Донецький, Центральний економічні райони);

- суцільне зарегулювання річкової мережі, уповільнення водообміну річкових басейнів, зростаючий рівень забруднення поверхневого стоку (Придніпров'я, Подністров'я, Побужжя) [7, с. 164–165];

- активізацію небезпечних екзогенних геологічних процесів за рахунок прояву регіональ-

Таблиця 1

Кількість викидів парникових газів та державних заходів щодо їх обмеження в деяких країнах

Країна	Обсяги викидів, млрд. т	Кількість державних заходів з обмеження та скорочення викидів
США	6,9	307
Китай	4,1	82
Росія	2,2	Офіційно кількість не зазначена
Японія, Індія	1,3	68
Бразилія, Канада, Німеччина	по 0,8	131 (Німеччина)
Франція, Австралія, Італія, Південна Корея, Мексика, Великобританія	по 0,5	237 (Австралія) 104 (Великобританія)
Україна	0,4	За різними джерелами 18-20, проте офіційно кількість не зазначена

Складено за джерелом: Стратегічні оцінки ІСО № 147. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kicsta.org.ua/ico/monitoring/>

ного підтоплення земель на 30% території, розвитку в більшості регіонів держави просядкових, зсувних, селевих карстових деформацій поверхні (Тернопільська, Закарпатська, Одеська, Івано-Франківська, Чернівецька, Миколаївська області) [8, с. 51];

- більшість господарських та транспортних об'єктів характеризуються зниженням інженерно-технічної стійкості (має місце в усіх регіонах);

- існує проблема переробки та захоронення відходів й сміття великих міських поселень (Київ, Львів, Харків, Дніпропетровськ, Одеса та ін.);

- розростання екологічного дисбалансу території промислово-забрудненого Донецького економічного району внаслідок проведення АТО (значна кількість антропогенних, екологічно небезпечних об'єктів зруйнована та не контролюється за зрозумілих причин).

Згадані небезпеки вимагають застосування попереджувальних заходів: проведення комплексного аналізу та запровадження системи сучасного моніторингу еколого-техногенних загроз безпеці життєдіяльності з використанням технологій дистанційного зондування та геоінформаційних систем. Проте все це є засобами відповідної реакції, а процесом недопущення таких станів є екологізація економіки в кожному регіоні України.

Традиційними «атрибутами» екологізації суспільного виробництва прийнято вважати очисні споруди, безвідходні технології, пристрої з переробки відходів, «зелену енергетику», інновації. Також шлях української економіки до екологізації лежить через наукові і практичні засади раціонального природокористування. Найбільш справедливим принципом формування еколого-економічних стимулів залишається принцип «забруднювач сплачує», а найбільш ефективною формою його реалізації – платежі за забруднення середовища та використання природних ресурсів [11]. Тут варто зазначити, що безвідходна технологія – це напрям комплексного використання сировини (корисних копалин, інших природних ресурсів) та захисту навколишнього середовища від забруднень [12]. При цьому забезпечується максимальне вилучення (добування) із сировини всіх цінних компонентів за мінімального виділення чи повної відсутності відходів у твердому, рідкому чи газоподібному стані.

Стратегічними напрямками екологізації економіки регіонів України виступають: широке використання в галузях переробної промисловості вторинної сировини та ресурсозберігаючої техніки і технологій; упровадження безвідходних технологій, інноваційних підходів до використання ресурсів та сировини; комплексне та збалансоване споживання мінерально-сировинних і паливних ресурсів; в аграрному секторі – широкомасштабне впровадження біотехнологій та використання сільськогосподарських відхо-

дів; стабілізація земельного фонду; вторинне, третинне та замкнуте водокористування; відновлення родючості земель; рекультивація відпрацьованих кар'єрів; активне лісовідновлення, підтримання кисневої та сировинної продуктивності лісів, ефективне регулювання лісокористування; збереження рекреаційних ресурсів під час розміщення нових промислових об'єктів тощо.

Одним із вагомих складників екологізації економіки регіонів є біоекономіка – одна зі сторін економічної діяльності, яка враховує позитивний вплив біологічних процесів і поновлюваних біоресурсів на здоров'я населення, на процес економічного зростання і розвитку, а також як економіка, яка повністю ґрунтується на використанні відновлюваних джерел енергії, кінцевих результатах біопроцесів і потенціалі екотехнологій для виробництва новітніх біопродуктів, отримання прибутку від їх реалізації та створення додаткових робочих місць. Поява та розвиток біоекономіки розглядається як альтернатива існуючим підходам до розвитку галузей економіки [4].

Суттєвою характеристикою екологізації економіки регіонів є вторинний ресурсний потенціал та його використання. Навіть за кризових умов господарювання щорічно утворюється близько 500 млн. т відходів із переліком більше ніж 40 найменувань, у структурі яких переважає паливно-енергетична, видобувна, металургійна, хімічна промисловість. У перспективі передбачається формування ефективного механізму вторинного ресурсоспоживання і залучення до цієї сфери іноземних інвестицій та інновацій. Зокрема, значного розвитку набуває вторинна металургія; розширюються напрями переробки пластику, використання макулатури, полімерно-вторинної сировини, деревини; створюються потужності для переробки скляної, картонної, металевої та пластикової тари й упаковки, а також сільськогосподарських відходів.

Варто виділити декілька важливих і першочергових напрямів екологізації економіки. Основою цього процесу в Україні має стати гармонізована з міжнародним законодавством нормативно-правова база у галузі охорони навколишнього середовища, урегулювання відносин в еколого-економічній сфері, відповідальність за нанесення шкоди середовищу. Основи такого законодавства в нашій країні уже створені, проте вони потребують подальшого вдосконалення. Існує потреба екологізації законодавчої бази – це облік екологічних наслідків для держави і населення під час прийняття того чи іншого закону в будь-якій галузі, орієнтація законодавчих і нормативних документів на екологічні проблеми та їхнє попередження (недопущення). На основі затвердженого законодавства варто реалізувати екологізацію податкової системи – затвердити податки і податкові ставки таким чином, щоб будь-якому виробнику було максимально вигідно переорієнтувати свою діяль-

ність на екологічно безпечну, ніж сплачувати штрафи [2]. Безперечно, актуальним напрямом є формування об'єктивної необхідності екологізації промислових процесів. Запровадження екологічно чистого виробництва в усіх галузях українського господарства є необхідною передумовою переходу на шлях сталого розвитку. Технологічна відсталість, все ще велика енергетична матеріаломісткість вітчизняної економіки спричиняють надмірне забруднення природного середовища та інші форми його деструкції, що негативно впливає на стан здоров'я населення і природно-ресурсний потенціал регіонів.

Ще одним зі шляхів, який варто відзначити, є формування екологічної свідомості суспільства, екологічне виховання й освіта. Також необхідно забезпечити доступність екологічної інформації для населення та розвивати екологічну освіту з позиції законів самозбереження.

Напрямом вирішення екологічних проблем вбачається перехід на інноваційну модель розвитку національної економіки на біоекономічних засадах як основного засобу екологобезпечної модернізації виробництва та впровадження процесів ресурсозбереження. Біоекономіка поряд з інноваційною моделлю виробництва в поєднанні з ресурсозбереженням дасть змогу при тому самому рівні видобутку ресурсів (адже процес виробництва неспинний і не може зменшуватися) виробляти з них більше продукції, матеріалів, сировини завдяки безвідходним технологіям, вторинній переробці, використанню відходів тощо. Основними векторами екологізації економіки на біоекономічних та інноваційних засадах мають бути:

- екологічна модернізація та реструктуризація виробництва, що передбачає зміну галузевої структури за рахунок зниження попиту на продукцію екологічно брудних виробництв або шляхом модернізації підприємств – споживачів такої продукції [11];

- розробка та використання природоохоронних технологій, утилізації відходів, рециркулювання ресурсів після їх обробки, рекультивация порушених земель, вторинне або замкнуте водоспоживання;

- сприяння розвитку інформаційно-телекомунікаційних технологій і електроніки; космічних і авіаційних, хімічних, виробничих, енергозберігаючих, транспортних технологій, виробництво нових видів продукції та екологічних послуг;

- запровадження на промислових підприємствах систем екологічного менеджменту, що є сучасним механізмом управління як природоохоронною діяльністю, так і екологізацією економічних процесів. Функціонування екоменеджменту сприятиме покращанню екологічних показників підприємств та зниженню екологічних ризиків і витрат природоохоронного призначення, про що свідчить зарубіжний досвід;

- формування екологічних вимог до розробки нових технологій, запровадження в практику

жорсткого екологічного контролю існуючих технологій відповідно до сучасних екологічних та економічних нормативів та стандартів, що сприятиме підвищенню інноваційності підприємств [3].

Процеси екологізації мають на меті не тільки боротьбу з забрудненням навколишнього середовища, тут необхідний комплексний підхід до екологізації економічного розвитку, який передбачає запровадження системи заходів щодо зниження навантаження на довкілля. Результатом екологізації стане інтеграція екологічних складників у всі сфери української економічної дійсності, тобто формування «зеленої економіки» від локального до національного рівня.

Ключовим завданням тут є реалізація інвестиційних програм (особливо державою) в таких галузях економіки, як енергетика, транспорт, будівництво, сільське господарство. Капіталовкладення повинні бути спрямовані на підтримку новітніх технологій та інновацій у сфері енергозбереження та енергоефективності, утилізації та вторинного використання ресурсів. Передусім це стосується енергетичної галузі. Застарілі технології та оснащення енергетики є основною причиною її низької ефективності та навантаження на навколишнє середовище [2], тому інвестиції в цю галузь постають одним із найбільш дієвих інструментів у процесі побудови «зеленої економіки».

Наприклад, останнім часом світові інвестиції в «чисту енергетику» зросли вдвічі. Обсяги капіталовкладень у відновлювальну енергетику в розвинутих країнах значно перевищують фінансування традиційних енергопотужностей. Більшість країн світу задекларували до 2020 р. досягти в середньому 15–25% використання альтернативних видів енергії. Данія, Фінляндія та Швеція вже сьогодні вагому частку національного споживання енергії отримують із нетрадиційних джерел. В Україні виробництво «чистої енергії» з урахуванням гідроелектростанцій не досягає і 10% від усієї виробленої електроенергії, що є дуже низьким показником, тому екологізація вітчизняної енергетики має стати головним завданням у короткостроковій перспективі.

Широкомасштабний розвиток маловідходних та ресурсозберігаючих технологій вирішуватиме проблему ефективного використання сировини та реалізує функцію охорони навколишнього середовища від забруднення та відходів. Кінцевою метою таких технологій є створення замкнутих технологічних циклів із повним використанням наявної сировини та відходів. Перспективним підходом до формування маловідходних систем є створення територіальних виробничих комплексів (наприклад, у сільському господарстві рослинництво та тваринництво здійснюють утилізацію власних відходів, сьогодні відходи рослинництва слугують альтернативним паливом та ін.).

Основними тенденціями екологізації економіки, що визначатимуть майбутнє України як європейського регіону, стануть: значне підвищення ефективності використання ресурсів, низький рівень відходів; інформатизація та роботизація всіх сфер життя; подальше поширення зелених інтегрованих start-up-технологій; використання надпотужних альтернативних джерел енергії, медицина на генному рівні та біоінженерія; модульоване високопродуктивне сільське господарство (яке сьогодні стало потенційним джерелом енергетичних ресурсів завдяки вирощуванню енергетичної сировини для біопалива, біогазу, виробництва пелет тощо) що дасть змогу наперед задавати властивості продукції та необхідні обсяги; розповсюдження біотехнологій.

Висновки. Вирішення проблеми екологізації економіки сприятиме розв'язанню внутрішніх проблем суспільства: формуватиме позитивний імідж держави та її регіонів, сприятиме забезпеченню збалансованого розвитку національного господарського комплексу та служитиме гуманістичній цілі – створенню сприятливого середовища життєдіяльності для майбутніх поколінь. Отже, у результаті отримаємо не тільки «зелену економіку», біоекономіку, а й екологізацію суспільного розвитку – динамічний процес, спрямований на комплексне оздоровлення екологічної, економічної, соціальної і духовної сфер суспільної діяльності. Екологізація суспільного розвитку повинна привести до зменшення антропогенного навантаження на зовнішнє природне середовище та розвиватися під впливом ефективних інструментів екологічної політики. Даний процес є інструментом втілення в життя концепції, яка передбачає пріоритет духовного розвитку над виробництвом матеріальних благ. Сучасна енвайроєкономічна наука робить активні кроки щодо вдосконалення методів екологізації економічної діяльності. Основна мета цього процесу – зробити економічну діяльність екологічно безпечною, а отже, конкурентоздатною з огляду на глобалізаційні запити.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 26. – 128 с.
2. Варламова С.І. Екологізація промисловості в Україні: проблеми та перспективи / С.І. Варламова, І.С. Варламова // Ефективна економіка. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4753>.
3. Коковський Л.О. Концепція «декаплінгу»: розмежування економічного зростання, ресурсоспоживання та впливу на навколишнє середовище в Україні / Л.О. Коковський // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2493>.
4. Літвак О.А. Біоекономічні пріоритети у розвитку аграрного сектора / О.А. Літвак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua>.
5. Мартусенко І.В. Екологічні ризики світової економічної кризи / І.В. Мартусенко // Інтеграційний вибір України: історія сучасність, перспективи : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю (Вінниця, 10 квітня 2012 р.). Том 1. – Тернопіль : Крок, 2012. – С. 201–204.
6. Мартусенко І.В. Екологізація економічного розвитку: пріоритетні напрями та перспективи для України / І.В. Мартусенко, К.Ю. Корчевна // Матеріали за 10-а міжнародна научна практична конференція «Бъдещите изследвания». Т. 11. Економіка. – София : Бял Град-БГ ООД, 2014. – С. 17–20.
7. Мартусенко І.В., Погіршук Б.В. Регіональна економіка : [підручник] / І.В. Мартусенко, Б.В. Погіршук. – Тернопіль : Крок, 2015. – 626 с.
8. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : [підручник] / Л.Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2003. – 346 с.
9. Мельник, Л.Г. Екологізація економіки як передумова досягнення сталого розвитку / Л.Г. Мельник, О.І. Мельник, І.М. Бурлакова // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Суми, 18–20 травня 2011 р.) ; за заг. ред. О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян. – Суми : СумДУ, 2011. – Т. 2. – С. 139–141.
10. Рассадникова С.І. Регіональні аспекти екологізації економіки України / С.І. Рассадникова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1764>.
11. Тарасова В.В. Екологізація економіки та екологічність виробництва в регіонах України / В.В. Тарасова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 128–133.
12. Туниця Ю.Ю. Екологізація економіки: теоретико-методологічний аспект / Ю.Ю. Туниця, Е.П. Семенюк, Т.Ю. Туниця // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 5–15.
13. Цимбаленко Я.Ю. Екологізація соціально-економічної системи як основа сталого розвитку економіки / Я.Ю. Цимбаленко // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 22–25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/2_2015/6.pdf.

УДК 658.001.76.658.589

Недбалюк О.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ: ДОСВІД США ДЛЯ УКРАЇНИ

THE INSTITUTIONAL BASIS OF MECHANISM OF INNOVATIONS INTRODUCTION IN THE ECONOMY OF COUNTRY: EXPERIENCE OF USA FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Актуальність наукового опрацювання питань інституційних основ механізму впровадження інновацій в економіку України визначається практичними потребами забезпечення економічного зростання. Таке зростання неможливе без запровадження апробованої у світі інноваційної моделі розвитку. У сучасних дослідженнях інноваційного розвитку акцентується увага на науково-дослідній сфері та на прикладах реалізації інновацій в економіці. Важлива складова частина механізму інноваційного розвитку, впровадження та його інституційне забезпечення перебувають поза увагою дослідників. Зважаючи на це сформовано власне бачення інституційних основ механізму впровадження інновацій в Україні, використовуючи досвід США. Це забезпечить системність та результативність інноваційної діяльності у вітчизняній економіці.

Ключові слова: інновація, впровадження, поширення, інституційний механізм, програма, модель, розвиток.

АННОТАЦИЯ

Научное исследование вопросов касательно институциональных основ механизма внедрения инноваций в экономику Украины актуально, что определяется практическими потребностями обеспечения экономического роста. Такой рост невозможен без внедрения апробированной в мире инновационной модели развития. В современных исследованиях инновационного развития акцентируется внимание на научно-исследовательской сфере и на примерах реализации инноваций в экономике. Важная составляющая механизма инновационного развития, внедрение и его институциональное обеспечение находятся вне поля зрения исследователей. В связи с этим автор сформировал собственное видение институциональных основ механизма внедрения инноваций в Украине на основе опыта США, которое возможно реализовать на практике. Это обеспечит системность и результативность инновационной деятельности в отечественной экономике.

Ключевые слова: инновация, внедрение, распространение, институциональный механизм, программа, модель, развитие.

ANNOTATION

The scientific study of the institutional basis of the mechanism of innovation in the economy of Ukraine is relevance, what determined by the practical needs of economic growth. This growth is not possible without the introduction an innovative model of development which is tested in world. It should be noted that in modern studies innovative development are focuses on scientific-research sphere and on some examples of the implementation of innovation in the economy. Implementation and institutional support are important part of the mechanism of innovation development, but it ignored by most of researchers. In this regard, the author has formed his own vision of the institutional framework of the mechanism innovation in Ukraine, which is based on the US experience, and which can be implemented on practice. This will ensure consistency and effectiveness of innovation in the domestic economy.

Keywords: innovation, implementation, dissemination, institutional mechanism, program, model, development.

Постановка проблеми. У ході дослідження ми провели аналіз наукової літератури з цієї проблематики й вияснили, що більшість дослідників у процесі формування шляхів і методів інноваційного розвитку вітчизняної економіки акцентують свою увагу на двох важливих аспектах інноваційних процесів:

- 1) формування, створення інновацій;
- 2) практичне використання інновацій.

Такий підхід базується на загальноприйнятому у вітчизняній науці та практиці баченні сутності проблеми. При цьому поза увагою залишається третій важливий компонент інноваційних процесів – система впровадження інновацій як зв'язок між створеними інноваціями та їх практичним використанням. На нашу думку, логіка інноваційного процесу не дво-, а тривірнева, а саме: 1) створення інновації, винахід → 2) впровадження інновації → 3) практичне застосування інновації.

Відсутність бачення тривірневої схеми процесу впровадження інновацій приводить до того, що в Україні є значна сукупність винаходів, інноваційних рішень, що не мають практичного застосування, з іншого боку, значна частина інновацій, що практично застосовуються, формується поза будь-яким організованим процесом і діє час від часу. Це стосується всіх сфер діяльності і всіх національностей. За відсутності наукового опрацювання та практичного вирішення наведеної проблеми ми будемо й надалі стимулювати збільшення обсягу інновацій та винаходів, що не матимуть практичного застосування. Також будемо зосереджувати увагу на методології практичного застосування інноваційних рішень, які виникли спорадично і є лише незначною частиною від того, що потенційно могло б бути запроваджено. Тому в цій статті ми зосередимося на інституційній загальнодержавній системі впровадження інновацій, яка в розвинених країнах є з'єднувальним елементом між інноваціями та практикою їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика шляхів та методів забезпечення практичних результатів у сфері інноваційного розвитку національної економіки привертає

увагу багатьох вітчизняних та закордонних учених-економістів. Дослідженню питань значення інноваційної діяльності в економіці держави, впровадження інновацій в економіку країни присвячено чимало праць науковців, серед яких А. Гальчинський, В. Геєць, О. Амош, М. Гончаров, В. Семиноженко, Р. Фатхутдінов та інших. У їх працях розглядаються різні аспекти інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні, а також світовий досвід упровадження інновацій у виробництво.

Але й досі ніхто не займався вивченням проблеми формування загальнодержавного механізму впровадження інновацій, який разом із зарубіжним досвідом урахував би вітчизняний досвід та особливості реалізації економічної політики в країні. Більшість учених, що досліджують проблематику впровадження інновацій, ігнорують інституційний складник процесу впровадження, що, як правило, нівелює загальне бачення шляхів формування механізму впровадження. Такий стан становить загрозу для успішного завершення розпочатих реформ у сфері інноваційного розвитку національної економіки. Тому ці питання є актуальними й потребують подальшого наукового опрацювання, яке зрештою має сформувати практичні рекомендації органам економічного управління щодо формування ефективного інституційного механізму впровадження інновацій в економіку України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на величезну кількість наукових доробок та обґрунтувань необхідності запровадження в Україні інноваційної моделі економічного розвитку, як не парадоксально, на сьогодні система впровадження інновацій перебуває на стадії лише розробки як на національному, так і на локальних рівнях національної соціально-економічної системи. Але це можна змінити, перейшовши від слів до безпосередньо формування інституційних основ механізму впровадження. Але спершу необхідно визначити, що таке інноваційна політика.

Інноваційна політика – це комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво, стимулювання й підтримку інноваційних процесів в економіці (Закон України «Про інноваційну діяльність» [1]). Загальна декларація вірна, однак за відсутності конкретики в баченні суб'єктів, об'єктів та методів «заходів, спрямованих на впровадження», система впровадження відсутня як на теоретичному, так і на практичному рівнях. Крім того, практика свідчить, що деталізація підтримки інноваційних процесів в економіці зводиться до бачення процесу в його вузькому розумінні – до необхідності збільшення виділення державою коштів на продукування інновацій, питомі ваги коштів на НДР у державному бюджеті.

Дослідники справедливо акцентують увагу на тому, що фактичне фінансування науково-технічної діяльності з державного бюджету протягом останніх років не перевищує 0,4% ВВП замість передбачених Законом України «Про науково-технічну діяльність» [2] 1,7%. При цьому, на нашу думку, навіть якщо фінансування буде збільшене відповідно до норм закону, об'єктивно це не приведе до більшої кількості інновацій, оскільки це може забезпечити лише чітко організована та інституційно визначений загальнодержавний механізм впровадження інновацій (якого поки що немає). Про це свідчить як вітчизняний, так і закордонний досвід. Тому проблема формування та функціонування інституційного механізму впровадження інновацій у вітчизняну економіку потребує подальшого ґрунтовного дослідження.

Метою статті є дослідження інституційних та методологічних засад функціонування механізму впровадження інновацій в економіку США з формулюванням висновків щодо перспектив адаптації цього досвіду до умов України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційна система впровадження інновацій у кожній країні пов'язана з поняттям «інноваційна культура». Як і будь-яка інша культура, інноваційна культура є світоглядним розумінням процесу, а також усталеним традиційно порядком, організаційно впорядкованим процесом. Тому про інноваційну культуру можна говорити як про науково обґрунтовано й наявну на практиці в інституційному форматі систему, яка складається із трьох елементів: продукування, впровадження та практичне застосування інновацій. Система продукування інновацій як система науково-дослідних установ із наявними загальними проблемами в нас все ж таки існує в інституційному форматі. Так, інституційними суб'єктами інноваційних процесів є науково-дослідні установи та підприємства й організації, що використовують інноваційні рішення. Інституційна система впровадження інновацій як з'єднувальна ланка між ними відсутня. Окремі інноваційні фонди та подібні впроваджувальні установи не орієнтовані на загальнонаціональні інтереси, не узгоджують дій між собою й не мають універсальної методики, тому їх сукупність аж ніяк не є національною системою впровадження інновацій в Україні. Тому за відсутності такої системи інноваційний процес є хаотичним та «безкультурним».

Далі розглянемо декілька зауважень стосовно термінології. Є багато визначень інновації, найбільш прийнятним є таке: інновація – це впроваджений винахід, нововведення. Тому можна зробити висновок, що будь-який винахід або нова розробка не є інновацією, доки вона не буде впроваджена. Це ще раз підтверджує той факт, що без загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій про інноваційну культуру в Україні поки що рано говорити. «Інноваційна система» та «іннова-

ційна модель» також передбачають наявність у країні (в теорії) загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій. Зауважимо, що на сьогодні науково опрацьовано та певною мірою практично реалізовано поняття «інвестиційна діяльність». Хотілося б визначити «інноваційну діяльність» як спосіб функціонування загальнодержавного інституційного механізму впровадження нововведень у практику. На жаль, це питання сьогодні навіть не стоїть, що ще раз підтверджує відсутність в Україні загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій як на теоретичному, так і на практичному рівнях.

З вищенаведеного можна зробити хибний висновок про те, що загальнодержавний інституційний механізм впровадження інновацій для України є абсолютно новим явищем. Це не так, про що свідчить як вітчизняний, так і зарубіжний досвід. Інституційний механізм впровадження інновацій існував ще за часів СРСР, при цьому він мав як деструктивні, так і конструктивні компоненти. Своєрідною «модю» є акцент на деструктивних компонентах цього механізму та замовчування конструктивних. Досвід Китаю свідчить, що це неправильний підхід. Одним із суттєвих конструктивних компонентів розвитку країни було функціонування за активної державної підтримки загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій. При цьому до загальнодержавного інституційного механізму можна назвати такі інституції: Центр науково-технічної інформації, Школа передового досвіду, Школа соціалістичного змагання, Товариство «Знання», молодіжні організації та ін. Крім ідеологічного наповнення, в цьому механізмі були конструктивні компоненти, що активізувати інноваційну діяльність в економіці. За відсутності прогресу перебудовних реформ в інших сферах економічного механізму така система не змогла зробити економіку інноваційною, однак спроби були, і вони потребують оцінки, вивчення та використання в сучасних умовах. З припиненням державного фінансування зазначені вище інституції припинили своє існування, припинили виконувати свою важливу роль у сфері впровадження інновацій. Є окремі елементи загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій тих часів. Так, номінально існує Центр науково-технічної інформації. До незалежності України, наприклад у Вінницькій області, відділення центру (в ньому певний час працював автор цієї статті) було потужною за технічним озброєнням і штатом спеціалістів організацією, роль якої зводилась до якнайшвидшого «доставляння» до практиків економічної діяльності інновацій. На сьогодні цієї організації вже не існує.

Що стосується закордонного досвіду, то для української науки стало своєрідним правилом говорити про значні обсяги науково-технічної, винахідницької діяльності в розвинених кра-

їнах та про високі результати в практичному застосуванні інновацій, і зовсім не згадують про ефективний загальнодержавний інституційний механізм впровадження інновацій, завдяки якому і можливі такі дивовижні результати. У 2001–2002 рр. доповідач отримав гранд на проведення річного наукового дослідження в університетах США від «Програми наукових обмінів імені Фулбрайт». Темою дослідження були програми територіального розвитку в США і вивчення можливостей щодо застосування цього досвіду в Україні. У результаті цього проєкту була опублікована відповідна монографія [3]. Програми соціально-економічного розвитку в США є продуктом функціонування інституційно сформованої системи впровадження інновацій, тому об'єктом цього дослідження є інституційний механізм впровадження інновацій.

Характеризуючи інституційні засади механізму впровадження інновацій насамперед необхідно зазначити, що цей механізм, з одного боку, сам по собі є інноваційним для України, з іншого – він не новий для нас, оскільки механізм впровадження інновацій в США поєднує в собі функції організацій, які ми згадували раніше (ЦНТЕІ, товариство «Знання» та ін.). Існує певна специфіка функціонування системи в ринкових умовах, але вона не майже не впливає на методологію та організацію діяльності інноваційного розвитку.

Інституційний механізм впровадження інновацій в США називають «Екстеншен», який історично розпочав свою діяльність у сфері інноваційного розвитку економіки та агропромислового виробництва на основі ініціатив «знизу», від громадських організацій та університетів у кінці XIX ст. У 1914 р. ця система була інституційно сформована в США як загальнонаціональна на основі закону Сміта-Лevera [4, с. 62]. З часом успішна діяльність загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій у США поширилася на територіальний розвиток, на інші галузі економічної діяльності (крім аграрної), соціальний розвиток, розвиток урбанізованих поселень. Тобто на сьогодні цей механізм у країні, по суті, є всеохоплюючим як за сферами діяльності, так і за масштабом.

Далі виділимо головні завдання загальнодержавного інституційного механізму впровадження в США:

- практична реалізація державної інноваційної політики;
- збір і систематизація нововведень як від науки, так і від практиків;
- оперативне поширення інформації і знань про інновації серед великої аудиторії;
- постійний особистий контакт спеціалістів служби впровадження як з науковцями, так і з представниками виробництва, соціальної сфери, населенням;
- надання оперативної інформації у сфері інноваційного розвитку органам державного та місцевого управління;

- проведення заходів (виставки, демонстрації тощо) та навчань для дорослих з метою впровадження інновацій;
- формування освітніх програм для цільового впровадження інновацій у тій чи іншій сфері діяльності;
- підтримка місцевих ініціатив, за потреби надання їм загальнонаціонального значення;
- методично-консультаційна допомога місцевим громадам у формуванні інноваційних програм соціально-економічного розвитку;
- безкоштовні оперативні консультації спеціалістів служби для клієнтів щодо впровадження інновацій.

Головним з наведеного переліку є те, що загальнодержавний інституційний механізм впровадження інновацій забезпечує постійний двосторонній зв'язок науки й виробництва. На основі дослідження відповідною службою «Екстеншен» потреб в інноваціях на рівні практики виробництва формується і фінансується державою пакет замовлень для науково-дослідних установ (які, як і сама служба впровадження, організаційно перебувають у складі регіональних університетів). З іншого боку, ініціативи та винаходи науковців оперативно доставляються до практиків. Усе тісно пов'язано з навчальним процесом в університеті і цим самим зумовлює його інноваційність. Адже в більшості прикладних наук викладач є водночас і науковцем, і консультантом у мережі системи впровадження (його заробітна плата має відповідно три складника).

Послуги загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій «Екстеншен» у США є безкоштовними для більшості клієнтів системи. Система має загальнонаціональний масштаб, є її відділення (офіси) на всіх рівнях адміністративно-територіального поділу країни, у тому числі райони. Фінансування переважно державне, яке надається державою та органами місцевого самоврядування на конкурсній основі. Діяльність служби, (як і всіх інших установ, фірм та організацій у США) детально планується. До виконання окремих програм упровадження інновацій залучаються недержавні джерела фінансування. Методологія діяльності системи є уніфікованою для усієї країни, базується на науковій основі та на загальнонаціональних пріоритетах розвитку. У середині системи структуровані окремі галузі економіки та окремі напрями науки. В університетах готують спеціалістів відповідної кваліфікації для загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій.

Організаційним ядром функціонування загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій у США є освітні програми для дорослих (неформальна освіта). Основні (базові) програми з упровадження інновацій у загальнодержавному інституційному механізмі впровадження інновацій (у системі «Екстеншен») такі:

- розвиток виробництва та підприємництва;
- розвиток домашніх господарств;
- розвиток молоді;
- лідерство;
- розвиток територіальних громад;
- охорона навколишнього середовища [3, с. 43].

Крім цих програм, формуються й інші, тимчасові програми, спрямовані на проблеми та потреби сьогодення. Наприклад, програми з енергоощадження, здорового харчування населення, розвитку кооперативів тощо.

Програми впровадження інновацій детально плануються на основі вивчення потреб виробників та населення в цілому та на основі завдань реалізації державної інноваційної політики з врахуванням можливостей науки. Здійснюється постійний моніторинг виконання освітніх програм впровадження інновацій, на основі попередньо розробленої системи проводиться комплексна оцінка виконання кожної програми після її завершення. Фінансування наступної програми прямо залежить від результатів виконання попередньої програми. Постійно проводиться оцінка соціально-економічного ефекту від виконання освітніх програм та функціонування служби впровадження в цілому на основі науково обґрунтованих методик. Ефект від діяльності служби впровадження інновацій дуже високий і є загальновизнаним. Усі заходи, а особливо виконання освітніх програм з поширення інновацій, на всіх етапах виконання мають широке оприлюднення в суспільстві. Система впровадження інновацій «Екстеншен» має свої видання, радіо та телепрограми. Також систему впровадження інновацій в США прийнято називати системою «вирішення проблем», оскільки там розуміють: де немає інноваційного розвитку, там проблема. Очевидно, що прогрес країни значною, якщо не головною мірою завдячує саме діяльності загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій у всіх сферах соціально-економічного життя.

Роль навчальних закладів в успішному функціонуванні загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій у США є надзвичайно важливою, очікується, що і в Україні система вищої освіти стане такою ж успішною, як за кордоном. Подібні до США загальнодержавні інституційні механізми впровадження інновацій існують у всіх економічно розвинених країнах, можливо, саме тому ці країни успішні. Дивним є те, що в Україні цей досвід не те що науково не опрацьований, а навіть маловідомий. На нашу думку, однією з головних причин цього є відсутність відчутних результатів в інноваційному та в економічному розвитку країни в цілому.

Є значна кількість деталей та методичних аспектів функціонування загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій у США, особливо у сфері освітніх програм як інструменту впровадження інновацій,

але сьогодні ми не будемо про це розповідати. Для тих, хто цікавиться цими питаннями, можете ознайомитися із моєю монографією на цю тему [3]. У роботі опрацьовано американський досвід та сформовані шляхи ефективної адаптації досвіду створення та функціонування загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій до українських умов.

Висновки. Таким чином, роль закладів системи вищої освіти та науково-дослідних у цьому питанні є важливою, можливо, навіть визначальною. Поспішне прийняття відповідного закону може зашкодити. Наприклад, у США створення будь-якого інституційного механізму завершується прийняттям закону, а в Україні все інакше. Так, у 2004 р. у країні було ухвалено Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [5], який зумовлює можливості для створення загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій в аграрному секторі економіки та економіки сільських територій. Однак відсутність розуміння необхідності та ефективності цієї системи на державному рівні привели до того, що всі ініціативи так і залишилися на своєму місці, у вигляді проекту. Проблема створення загальнодержавного інституційного механізму впровадження інновацій має бути науково та системно опрацьованою. Університети можуть створювати інноваційні впроваджувальні центри вже сьогодні, законодавчих обмежень для цього немає, однак державної підтримки також немає. В Україні є окремі успішні приклади

створення інституційних структур з впровадження інновацій при університетах. Однак цей досвід не набув широкого поширення. За правильної організації інноваційна діяльність університету буде економічно ефективною, позитивно вплине на якість наукових розробок та навчальний процес. У країні буде забезпечений загальнонаціональний ефект, який приведе до інституційного оформлення та успішного функціонування в Україні уніфікованого загальнонаціонального механізму впровадження інновацій, а отже, соціально-економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV (зі змін. та доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
2. Про науково-технічну діяльність : Закон України від 13 грудня 1991 р. № 1977-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12. – Ст. 165.
3. Недбалюк О. Програми розвитку сільської місцевості як теорія, методологія і практика діяльності дорадчих служб у США / О. Недбалюк. – Вінниця : Поділля-2000, 2005. – 160 с.
4. Education Through Cooperative Extension / [B. Seevers, D. Graham, J. Gamon, N. Conclin]. – New York : Delmar Publishers, 1997. – Р. 37–45.
5. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : Закон України від 17 червня 2004 р. № 1807-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>.

УДК 336.69

Новак І.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Уманського національного університету садівництва

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS AND THEIR SIGNIFICANCE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано взаємовідносини України з міжнародними фінансовими організаціями та їх вплив на розвиток економіки країни. Визначено, що основними «донорами» країни є Міжнародний валютний фонд, група організацій Світового банку та Європейський банк реконструкції та розвитку. Зазначено, що основним напрямом використання грошових надходжень від МВФ є обслуговування зовнішнього боргу, фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів. Заходи розроблені МВФ спрямовані на відновлення економіки країни, а також усунення соціальних диспропорцій. Кошти Світового банку фінансують проекти, спрямовані на стале економічне зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Програми Світового банку діють у соціальному, фінансовому, транспортному та державному секторах, електроенергетиці, муніципальній інфраструктурі та агропромисловому комплексі. Європейський банк реконструкції та розвитку фінансує розвиток енергетики, корпоративного сектора, інфраструктури, фінансової системи та ринку капіталу. Дослідження умов співпраці України з фінансовими донорами визначило, що отримання допомоги залежить від виконання умов кредиторів, що впливають на стратегічні плани розвитку держави. Визначено негативні та позитивні наслідки цієї співпраці.

Ключові слова: міжнародні фінансові організації, кредитування, технічна допомога, економіка, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы взаимоотношения Украины с международными финансовыми организациями и их влияние на развитие экономики страны. Определено, что основными донорами страны являются Международный валютный фонд, группа организаций Всемирного банка и Европейский банк реконструкции и развития. Отмечено, что основным направлением использования денежных поступлений от МВФ является обслуживание внешнего долга, финансирование дефицитов платежного и торгового балансов. Мероприятия разработаны МВФ направлены на восстановление экономики страны, а также устранение социальных диспропорций. Средства Всемирного банка финансируют проекты направлены на устойчивый экономический рост и повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики. Программы Всемирного банка действуют в социальном, финансовом, транспортном и государственном секторах, электроэнергетике, муниципальной инфраструктуре и агропромышленном комплексе. Европейский банк реконструкции и развития финансирует развитие энергетики, корпоративного сектора, инфраструктуры, финансовой системы и рынка капитала. Исследование условий сотрудничества Украины с финансовыми донорами определило, что получение помощи зависит от выполнения условий кредиторов, которые влияют на стратегические планы развития государства. Определены негативные и позитивные последствия данного сотрудничества.

Ключевые слова: международные финансовые организации, кредитования, техническая помощь, экономика, стратегия.

ANNOTATION

The article analyzes the relations of Ukraine with international financial organizations and their impact on the economic develop-

ment of the country. Determined that the main donor countries are the international monetary Fund, the world Bank group and the European Bank for reconstruction and development. Noted that the main direction of using the income from the IMF is debt service, the financing of payment deficits and trade balances. The activities developed by the IMF aimed at restoring the country's economy and eliminate social disparities. The world Bank funds are financing projects aimed at sustainable economic growth and competitiveness of the national economy. The world Bank program acting in the social, financial, transport and public sectors, the power industry, municipal infrastructure and agribusiness. The European Bank for reconstruction and development is financing the development of the energy sector, corporate sector, infrastructure, financial system and capital market. The study of the conditions of Ukraine's cooperation with financial donors, has determined that assistance is dependent on the fulfillment of the conditions of creditors, which affect the strategic development plans of the state. Identified negative and positive consequences of this cooperation.

Keywords: international financial institutions, loans, technical assistance, economy, strategy.

Постановка проблеми. Міжнародні фінансові організації здійснюють серйозну фінансову підтримку й надають технічну допомогу Україні з метою реалізації в нашій країні необхідних реформ, а також підтримку в розвитку підприємств різних галузей економіки й зміцнення фінансового сектора в цілому. Однак існують країни, які не лише відновили потужності економіки, а й погіршили її стан через накопичення державного боргу та неефективного використання фінансової підтримки кредиторів. Тому проблема визначення майбутніх орієнтирів розвитку країни та залучення міжнародної фінансової допомоги до механізму їх реалізації передбачає розробку стратегії, що регулюватиме ці взаємовідносини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні співпраця з міжнародними фінансовими організаціями розпочалася з моменту отримання країною незалежності та продовжується й досі. Однак за цей проміжок часу були періоди, які можна визначити як ефективні, що дали змогу реалізувати велику кількість проектів і позитивно вплинули на розвиток країни. Також були періоди, в які була призупинена співпраця, скорочено або заморожене фінансування. Нерівномірність взаємовідносин вказує на певні недоліки в роботі державного апарату, розходження позицій Уряду країни та фінансових донорів у поглядах на майбутній розвиток

країни. Ця проблема досліджувалася багатьма вченими, деякі стверджують, що без зовнішньої фінансової допомоги важко буде утримати конкурентні позиції на зовнішньому ринку та збільшити потужності економіки, інші є противниками зовнішнього втручання, адже це передбачає виконання певних вимог, що не завжди збігаються з позицією країни.

Метою статті є дослідження процесу формування взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями та визначення їх впливу на розвиток економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі інвестування міжнародним фінансовим організаціям (далі – МФО) відводиться особливе значення, оскільки їх основною функцією є технічна допомога у відновленні роботи економіки країни. З метою концентрації зусиль фінансової підтримки Урядом України розроблено та схвалено «Стратегію залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013–2016 роки» [1].

Зазначена стратегія передбачає розробку та визначення стратегічних напрямів співпраці урядових організацій та основних донорів міжнародної допомоги, орієнтуючись на передбачені соціально-економічні пріоритети розвитку країни. Ці інвестиційні кошти повинні бути використані за призначенням і можуть бути надані на безповоротній основі.

Сьогодні серед основних інвесторів та кредиторів вітчизняної економіки є Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ), Світовий банк та Європейський банк реконструкції та розвитку. У структурі державного та гарантованого державою боргу станом на 1 червня 2015 р. зазначеним організаціям належить:

- 5,82 млрд дол. США – Міжнародному валютному фонду;
- 4,24 млрд дол. США – Міжнародному банку реконструкції та розвитку, що відноситься до групи організацій Світового банку;
- 0,54 млрд дол. США – Європейському банку реконструкції та розвитку.

У цілому частка міжнародних фінансових організацій становить 28,2% загального державного боргу, або 12,78 млрд дол. США [2]. Це вказує на значні можливості цих організацій впливати на розвиток України.

Найбільша частка серед міжнародних донорів належить Міжнародному валютному фонду. Розпорядником його фінансових ресурсів є Національний банк України. Кредити надаються МВФ у разі виконання українською стороною низки критеріїв ефективності, серед яких досягнення макроекономічної стабільності, відповідного рівня державного дефіциту, проведення економічних та політичних реформ направлених на покращення рівня життя населення. За роки співробітництва з МВФ (1994–2014 рр.) Україна отримала близько 22,71 млрд дол. США кредитних коштів [3].

Основною організацією, що кредитує МВФ, є Міністерство фінансів України. Кошти використовуються для обслуговування зовнішнього боргу, фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів. Частина надходжень від МВФ була спрямована на відновлення валютних резервів НБУ, що дало змогу поетапно провести грошову реформу і ввести повну конвертованість гривні за поточними операціями. Розроблені реформи мали на меті відновлення економіки країни, а також усунення соціальних диспропорцій. Це передбачало проведення жорстких заходів, зокрема:

- зменшення дефіциту Пенсійного фонду України шляхом підняття пенсійного віку населення;
- відновлення прибутковості НАК «Нафтогаз України» шляхом регулярного підвищення вартості житлово-комунальних послуг залежно від вартості імпортного блакитного палива та рівня ринкових цін;
- скасування мораторію на стягнення пені за неплатежі по квартплаті;
- обмеження швидкого зростання фонду оплати праці в державному секторі, заморожування зарплат у державному секторі, скорочення чисельності державних службовців.

У фінансовій сфері реформи були спрямовані на:

- прийняття оновленого Податкового кодексу України з метою збільшення рівня податкового навантаження на малий і середній бізнес;
- вживання заходів, спрямованих на зміцнення банківської системи, посилення державних банків, вирішення проблем повернення непогашених позик;
- утримання рівня базової інфляції в межах однозначних показників та подальше зниження загального індексу споживчих цін до рівня не вище 5% у середньостроковій перспективі;
- зміцнення кредитно-банківської системи країни;
- зниження бюджетних витрат на підтримку націоналізованих комерційних банків.
- покращення функціонування валютного ринку, а також скасування збору з операцій купівлі та продажу безготівкової іноземної валюти;
- трансформація соціальних бюджетних витрат у капітальні інвестиції;
- підвищення акцизу на бензин, тютюн та алкогольні напої;
- зменшення ступеню державної підтримки для ключових галузей реального сектора економік тощо [3].

Виконання вище вказаних заходів повинно було зупинити прогресивне падіння вітчизняної економіки, однак, крім позитивних моментів, були й негативні наслідки, зокрема, погіршення соціального становища населення країни. Оскільки більшість заходів «жорсткої»

економії стосувалися саме збільшення навантаження на домогосподарства та приватний сектор і зменшення його з державного. Відзначимо, що більшість реформ, проведених Урядом країни, є результатом виконання вимог МВФ. Це говорить про те, що ця організація суттєво впливає на країну-реципієнта інвестицій та її економічну безпеку.

Кошти, що були отримані Україною під проведення реформ оформлювалися МВФ у вигляді меморандумів або зобов'язань уряду, невиконання умов угод приводило до призупинення або скасування допомоги. Так, за кредитом Stand-by за період 2010–2012 рр. було отримано лише частину позики – два транші із запланованих п'яти, на суму 3,429 млрд дол. США із запланованих з 15 млрд дол. відповідно. Таким чином, крім фінансових надходжень МВФ у вигляді технічної допомоги, простежувався безпосередній вплив з боку організації на розвиток економіки країни.

Ще одним потужним кредитором України є Світовий банк, співробітництво з яким здійснюється на основі прийнятої у лютому 2012 р. «Стратегії партнерства з Україною на 2012–2016 рр.» [4]. Зазначена стратегія спрямована на допомогу Уряду України для досягнення стратегічних пріоритетів розвитку країни, у тому числі сталого економічного зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Упродовж 1994–2014 рр. Світовий банк затвердив для України 26 позик загальним обсягом 6 399,85 млрд дол. США [5].

Програми Світового банку мають орієнтовані на соціальний, фінансовий, транспортний та державний сектори, особлива увага приділена розвитку електроенергетики, муніципальній інфраструктурі та агропромисловому комплексу.

На сьогодні група аналітиків Світового банку розробляє проекти в логістиці та транспортуванні зерна, спрямовані на усунення як фізичних, так і нормативних перешкод, які збільшують вартість і час під час транспортування й торгівлі зерном [6].

Найбільшою філією групи Світового банку є Міжнародний банк реконструкції та розвитку (далі – МБРР). Він є основною позиковою організацією в інституційній сфері. Це найбільша установа, що надає позики на розвиток країнам з середнім рівнем доходів [7]. Кредити надаються на 15–20 років, у тому числі п'ятирічний термін відстрочення платежів.

Аналогічні функції у Європейського банку реконструкції та розвитку. Взаємовідносини країни із цією організацією регулює «Стратегія діяльності ЄБРР в Україні на 2011–2014 рр.», схвалена Радою директорів банку 12–13 квітня 2011 р. [8]. Головними напрямками діяльності ЄБРР в Україні відповідно до Стратегії є: розвиток енергетики, корпоративного сектора, інфраструктури, фінансової системи та ринку капіталу.

Станом на 1 квітня 2014 р. його кредитний портфель становив 12,2 млрд дол. США в 326 проектах. У цілому обсяг кредитних ресурсів ЄБРР, залучених для фінансування проектів у державному секторі України за роки співробітництва у 1993–2014 рр., станом на початок II кварталу 2014 р. склав 1,54 млрд дол. США [9]. Зазначена організація протягом останніх років скорочує загальний рівень інвестиційної активності в державному секторі, зосереджуючись на проектах у приватному (див. рис. 1).

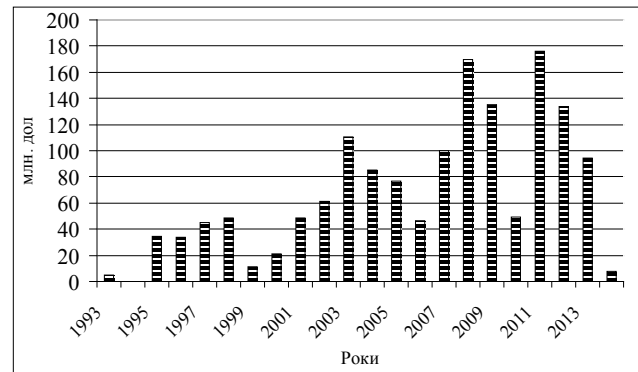


Рис. 1. Обсяги фінансування проектів ЄБРР у державному секторі України за 1993–2013 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Найактивніший період фінансування проектів ЄБРР припадає на 2007–2011 рр., коли середньорічний обсяг виділених коштів становив майже 127 млн дол. США, що в 1,6 раза більше за середні обсяги фінансування в 2001–2006 рр. Збільшення надходжень у цей період частково зумовлено інвестиційними проектами, що пов'язані з модернізацією інфраструктури до «Євро-2012», а також отриманням кредитної підтримки в період фінансово-економічної кризи.

Скорочення фінансової допомоги в останні роки можна пояснити погіршенням макрофінансового стану України, державні фінанси якої відчували дедалі більший борговий тиск, що зумовило серйозну корекцію можливостей використання механізму державних гарантій. У період 2012–2014 рр. середньорічні обсяги фінансування суттєво знизилися, що вказує на відсутність єдиної думки, щодо майбутніх орієнтирів розвитку співпраці. Як результат – нерозв'язаність проблем та відкладання необхідних реформ привели до порушення графіків реалізації чинних і зволікання з погодженням нових проектів.

Важливою перевагою ЄБРР порівняно з іншими МФО, які реалізують проекти лише на державному рівні, є можливість здійснювати фінансування проектів як у приватному, так і державному секторах. Для України такий формат є найприйнятнішим з огляду на те, що в країні є дефіцит дешевих фінансових ресурсів для реалізації різного роду проектів. Згідно зі

Статутом ЄБРР, кредитний портфель банку має формуватися щонайменше на 60% за допомогою проектів у приватному секторі. На сьогодні відповідно до даних банку ця частка становить 59%. Для порівняння: частка проектів ЄБРР у державному секторі в інших країнах є значно меншою (див. рис. 2).

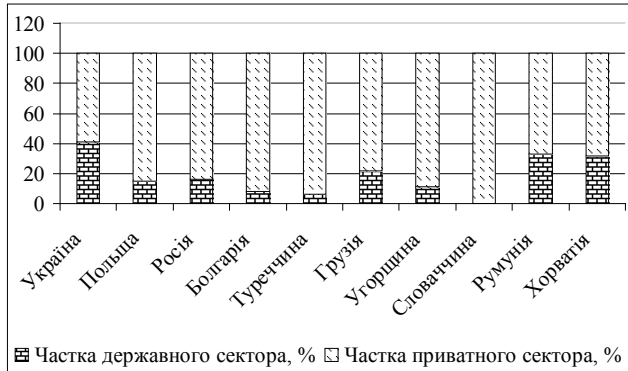


Рис. 2. Частка приватного та державного секторів у кредитному портфелі ЄБРР станом на II квартал 2014 р.

Джерело: побудовано автором на основі [11]

Останнім часом ЄБРР все більше привертає увагу на фінансування аграрної галузі, за останні п'ять років було інвестовано в український АПК понад 1 млрд дол. США й привернув додатково ще 110 млн дол. США комерційних позикодавців [12].

У 2015 р. ЄБРР дав АПК кредит на 175 млн євро, що менше, ніж у попередньому році (250 млн євро), однак частка АПК зросла порівняно з іншими секторами. У 2016 р. «донор» планує збільшити обсяги кредитування до 200 млн євро в галузь [13].

Висновки. Отже, кредити, отримані від міжнародних фінансових організацій, зокрема, МВФ, Світового банку та ЄБРР, допомагають покращити стан вітчизняної економіки шляхом:

- удосконалення банківської та грошово-кредитної системи;
- стабілізації платіжного балансу;
- забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності;
- підтримки валютного курсу;
- покриття дефіциту бюджету;
- залучення іноземних інвестицій;
- стимулювання споживання та розвитку торгівлі.

Однак, крім позитивних аспектів, така допомога має й негативні наслідки, серед яких можна виділити:

- вплив «донорів» на розвиток держави та формування її самостійності;
- у разі неплатоспроможності країни виникає потреба в рефінансуванні наявних заборгованостей, що може привести до збільшення залежності від кредитів, які надаватимуться на більш жорстких умовах;

– мобілізація для виплати боргу значних фінансових ресурсів, що часто перевищують потенційні можливості країни;

– вплив непопулярних методів регулювання економіки на рівень доходів та життя населення тощо.

Таким чином, майбутня співпраця України з МФО повинна враховувати всі негативні та позитивні наслідки минулого досвіду, і такі відносини мають бути взаємовигідними. Оскільки це може вплинути на розвиток країни в цілому, при цьому отримання коштів під нереальні умови приведе до соціального та економічного напруження, падіння економіки. Зважаючи на це актуальним є дослідження та використання європейського досвіду, зокрема, відносин Польщі, Чехії та Угорщини з міжнародними фінансовими організаціями, основним напрямом відносин яких є технічна допомога, консультування та розробка програм фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Стратегії залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013–2016 рр. // Офіційний вісник України. – 2013. – № 73. – С. 95.
2. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України станом на 1 вересня 2015 р. // Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf.
3. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imf.org/external/np/exr/facts/sba.htm>.
4. Стратегія партнерства з Україною на період 2012–2016 фінансових років // Рада виконавчих директорів Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/UKRAINEEXTN/Resources/328532-1328450253285/UKRCP12_16_UK.pdf.
5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.worldbank.org/projects?qterm=Ukraine+loans+&projname=&id=#>.
6. Партнерство Світовий банк – Україна. Огляд програм у країні. – 2015. – Квітень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>.
7. Світовий банк значно збільшує підтримку для відновлення в Україні // Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://worldbank.org/uk/news/pressrelease/2014/05/22/world-bank-boosts-support-forrecovery-in-ukraine>.
8. Стратегія діяльності в Україні 2011–2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ebrd.com/downloads/country/strategy/ukraine_uk.pdf.
9. Венцовський Д. Україна – ЄБРР: перспективи співробітництва / Д. Венцовський // Незалежний аудитор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1075?view=material.
10. Data on the EBRD's work in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ebrd.com/work-with-us/project-finance/project-summary-documents.html?1=1&filterCountry=Ukraine>.

11. The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) offers a range of products and services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ebrd.com/what-we-do/products-and-services.html>.
12. Розвиток аграрного сектора – перспективне майбутнє України? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovoidilo.ua/2015/09/22/statija/ekonomika/rozvytok-ahrarnoho-sektoru-perspektyvne-majbutnye-ukrayiny>.
13. ЄБРР у 2016 р. збільшить кредитування українського агросектора до EUR 200 млн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/368192/yebrr-v-2016-r-zbilshyt-kredytuvannya-ukrayinskogo-agrosectoru-do-eur200-mln>.

УДК 659.44:637.3:338.439.5(477)

Парій Л.В.

аспірант кафедри економічної теорії

Національного університету біоресурсів і природокористування України

СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ СИРУ
НА УКРАЇНСЬКИЙ СПОЖИВЧИЙ РИНОКSTRATEGIES OF PROMOTION
OF UKRAINIAN CHEESE PRODUCT TO THE CONSUMER MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто елементи комплексу просування. Обґрунтована доцільність розробки й впровадження виробниками сиру змішаної стратегії просування. Висвітлено алгоритм розробки рекламної стратегії суб'єктами ринку сиру. Показаний процес застосування стратегії стимулювання збуту продукції сиру. Висвітлені окремі аспекти стратегії PR у просуванні сиру на внутрішній ринок.

Ключові слова: ринок сиру, стратегія «проталкування», стратегія «протягування», комплекс просування, реклама, стимулювання збуту, PR.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены элементы комплекса продвижения. Обоснована целесообразность разработки и внедрения производителями сыра смешанной стратегии продвижения. Освещены алгоритм разработки рекламной стратегии субъектами рынка сыра. Показан процесс применения стратегии стимулирования сбыта продукции сыра. Освещены отдельные аспекты стратегии PR в продвижении сыра на внутренний рынок.

Ключевые слова: рынок сыра, стратегия «проталкивания», стратегия «протягивания», комплекс продвижения, реклама, стимулирование сбыта, PR.

ANNOTATION

In article describes the elements of the promotion complex. The expediency of development and implementation of cheese producers mixed promotion strategy is grounded. The algorithm of development of the advertising strategy by the cheese market players is grounded. The process of the strategy to stimulate sales of cheese is showed. Certain aspects of public relations strategy in promoting cheese to the domestic market are highlighted.

Keywords: cheese market, "pushing" strategy, "pulling" strategy, complex of promotion, advertising, sales promotion, PR.

Постановка проблеми. У виробничо-збутовій діяльності підприємств стратегія акумулює сукупність запланованих дій, спрямованих на трансформацію підприємства з його поточного стану в бажаний його прообраз у майбутньому часовому моменті. У діяльності суб'єктів ринку сиру національного господарства використовуються функціональні маркетингові стратегії щодо товару, ціни, розподілу тощо. Проте необхідно зазначити, що ні досконала товарна політика, ні виважена цінова політика й вдало обрана система розподілу не зможуть забезпечити відповідного економічного результату виробничо-збутовим підприємствам продукції сиру без ефективної системи реалізації стратегій просування.

Оскільки в суб'єктів ринку сиру відсутня система інструментів щодо обґрунтування стратегій просування, виникає необхідність у проведеному відповідного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні засади щодо розробки й функціонування маркетингового комплексу просування у виробничо-збутовій діяльності підприємств зображені в наукових працях українських та закордонних учених, зокрема, Д. Аакера, С. Гаркавенко, П. Гембла, П. Дойля, Л. Дядечка, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, О. Луція, Л. Мороз, Н. Чухрай, О. Юрковської. Проте питання щодо розробки і функціонування стратегій просування у виробничо-збутовій діяльності суб'єктів ринку сиру досліджені недостатньо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення теоретичних засад та обґрунтування економічно доцільних підходів щодо розробки й втілення в діяльність суб'єктів ринку сиру стратегій просування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність просування будь-якої продукції на ринок полягає у створенні й підтримці постійних зв'язків між фірмою та ринком з метою активізації продажу товарів і формування позитивного іміджу шляхом інформування, переконання та нагадування про свою діяльність. Тобто шляхом комунікацій між продавцем і покупцем. При цьому, як зауважує відомий фахівець у галузі стратегічного управління П. Дойль, стратегія комунікації (просування) – це прямий обов'язок керівника компанії: пов'язані з нею рішення надзвичайно важливіші, а витрати досить значні (зазвичай понад 15% обсягу продаж). Керівництво повинне взяти на себе відповідальність за постановку завдань комунікації, визначенню бюджету, розподіленню витрат за альтернативними засобами комунікації, погодження стратегії зі спеціалізованими агентствами та оцінці результатів відповідних заходів. Для виконання цих завдань менеджери повинні розуміти механізм комунікації (просування) та його види [1, с. 324].

Складовими елементами комплексу комунікації (комплексу просування) є:

– реклама – будь-яка платна неособистісна форма розповсюдження інформації про компанію та її товар;

– стимулювання збуту – короточасні спонукальні заходи заохочення споживачів до купівлі (знижки, лотереї, картки для постійних покупців тощо);

– паблік рілейшнз (дослівно «взаємини з громадськістю») – діяльність, спрямована на формування позитивного образу компанії та доброзичливого ставлення споживачів до неї та її товару;

– персональний продаж – презентація товару в ході бесіди з потенційними покупцями задля продажу;

– прямий маркетинг – безпосереднє спілкування продавця/виробника з кінцевим споживачем, яке розраховане на вивчення реакції покупців на товари [2, с. 127–128].

У практичній діяльності суб'єктів ринку сиру національного господарства доцільним є застосування комунікації стратегії у вигляді стратегії «проштовхування» певного типу (марки) сиру, стратегії «протягування» споживачів до конкретного типу сиру (марки), а також комбінована (змішана) комунікаційна стратегія.

Сутність стратегії «проштовхування» полягає в тому, що основні маркетингові зусилля спрямовуються на торговельних посередників продукції сиру з метою спонукання їх до прийняття певних типів сирів у свій торговий асортимент, створювати необхідні запаси цієї продукції та виділення для неї таких місць в роздрібному торговельному підприємстві, які б заохочували кінцевих споживачів до закупівлі пропонованих видів сирів. Метою такого підходу виробника сиру є знаходження взаєморозуміння з посередником, якому пропонується привабливі умови та просувається своя продукція. Отже, стратегія «проштовхування» передбачає гармонійне відношення з торговельними посередниками та збутовими агентами продукції сиру.

Таблиця 1

Основні способи мотивування посередника внутрішнього ринку сиру

Завдання	Приклади можливих стимулів
Ріст продажів і підтримання рівня запасів видів сиру	Високі торговельні націнки, територіальна ексклюзивність, оптові знижки, безоплатні поставки продукції сиру
Інтенсифікація роботи торговельного персоналу	Навчання, матеріали про види та марки сирів, матеріальне стимулювання, конкурси з продажу
Зростання локальної активності з продажу видів сирів: – локальна реклама; – розширення торговельних площ для продукції сиру	Співробітництво з рекламою, виділення засобів на рекламу, рекламні матеріали. Знижки, які прив'язані до збільшення торговельних площ
Поліпшення обслуговування покупців сиру	Програма навчання сервіс-персоналу, навчальний матеріал

Джерело: [3, с. 424]

Основні засоби, які може використати виробник продукції сиру з метою спонукання до

добровільного співробітництва посередників, наведені в табл. 1.

Стратегія «проштовхування» необхідна для ефективної взаємодії з тими оптовими і роздрібними підприємствами, без яких виробникам досить важко отримати ринкову нішу на внутрішньому ринку сиру. Чим більш концентрованим є розподіл на ринку, який притаманний українському ринку сиру, тим більше умови співробітництва зумовлюються посередниками. Комунікаційна стратегія, яка спрямована винятково на посередника, несе для продуцентів сиру певні ризики, оскільки виробники потрапляють в залежність від посередників і втрачають реальний контроль над системою збуту.

Використання українськими виробниками продукції сиру стратегії «притягування» передбачає концентрацію всіх комунікаційних зусиль на кінцевому споживачі без посередників. Метою таких комунікаційних зусиль є створення у свідомості кінцевих споживачів сиру прихильного ставлення до конкретного типу (марки) для того, щоб надалі цей споживач вимагав від роздрібного торговця вподобану ним марку і тим самим спонукав його до торгівлі цією маркою. Роздрібний торговець починає запитувати за цю марку в оптового торговця, який дає відповідний запит продуцентів сиру. Таким чином виникає вимушене співробітництво з боку посередників. При цьому кінцевий споживач певного типу сиру (марки) являє собою своєрідним насосом, оскільки марка сиру притягується в канал збуту завдяки запиту кінцевих покупців.

Створення тиску з боку кінцевих споживачів продукції сиру в стратегії «притягування» потребує значних фінансових засобів, насамперед на рекламу, яка має бути розрахована на довготривалу перспективу. Як правило, для цього використовують різноманітні засоби масової інформації та товарна політика виробників сиру щодо брендингу.

Необхідно зазначити, що стратегія «притягування» є більш вартісною, ніж стратегія «проштовхування». У реалізації стратегії «притягування» витрати фіксовані, тоді як у реалізації стратегії «проштовхування» вони пропорційні обсягу продаж продукції сиру. Проте важливість стратегії «притягування» для продуцентів сиру полягає в тому, що її успішна реалізація нейтралізує тиск з боку торговельних посередників і спонукає їх на рівноправне партнерське співробітництво.

У практичній діяльності суб'єктів ринку сиру національного господарства є те, щоб стратегії «проштовхування» і «притягування» доповнювали одна одну. Тобто йдеться про змішану стратегію, відповідно до якій розподіляються комунікаційні зусилля щодо просування продукції сиру між товаровиробниками й торговельними посередниками.

Для впровадження й реалізації змішаної стратегії просування суб'єкти ринку сиру

національного господарства мають розробити стратегії за найважливішими складниками маркетингового комунікаційного комплексу, а саме:

- внесення змін в план рекламної діяльності залежно від змін у мікросередовищі маркетингу суб'єкта ринку сиру;
- стимулювання кінцевих споживачів, сфери торгівлі, торговельного персоналу молокопереробного підприємства;
- розвитку зв'язків з громадськістю (паблік рілейшнз).

Що стосується завдань дослідження, доцільним є розгляд кожної із цих стратегій.

Ефективна діяльність суб'єктів ринку продукції сиру, які працюють з широким спектром кінцевих споживачів, значною мірою зумовлюється рекламою як засобом комунікації, що дає суб'єктові ринку можливість передати повідомлення потенційному споживачеві, а прямий контакт з яким не встановлений. Завдяки рекламі продуцент сиру створює імідж певного типу (марки) сиру і формується перспективний багаж популярності кінцевих споживачів, водночас досягається перспективне партнерське співробітництво з боку торговців.

Основні функції, які має виконувати реклама:

- інформування про товар, його властивості, якісні параметри, призначення тощо;
- збудження зацікавленості споживачів, спонукаючи їх до певної покупки;
- нагадування заохочує до повторної покупки, сприяє розповсюдженню товару;
- формує позитивний образ товару та виробника цього товару [4, с. 256].

Для того, щоб у діяльності суб'єктів ринку сиру національного господарства функції реклама була реалізована належним чином, менеджмент цих суб'єктів повинен досить ретельно планувати рекламну діяльність. Остання передбачає прийняття управлінських рішень, які зображені на рис. 1.

Основні цілі реклами суб'єктів внутрішнього ринку сиру полягають у формуванні попиту на певний вид (марку) сиру, стимулювання збуту

і сприяння позиціюванню певного виду сиру на ринку.

Організація і проведення рекламних кампаній суб'єктами ринку сиру безпосередньо залежать від розробки і фінансування рекламного бюджету. Формування рекламного бюджету зумовлює більш чітке визначення цілей рекламної діяльності та розроблення програм для їх досягнення. Кваліфіковано розроблений рекламний бюджет дає можливість ефективно розподіляти засоби в процесі реалізації планів, а також чітко визначити основних виконавців. На основі бюджету представляється можливим забезпечити контроль не лише за використанням засобів на рекламу, а й за ефективністю рекламної діяльності в цілому.

Розробку рекламної стратегії продукції сиру необхідно починати з чіткого визначення цільової аудиторії, яка являє собою адресат рекламної комунікації. Зазвичай вона майже не відрізняється від цільового сегмента ринку, на який спрямована виробничо-збутова діяльність суб'єктів ринку сиру. Водночас необхідно враховувати й те, що на вибір споживачів певного типу сиру можуть впливати інші особи, наприклад члени сім'ї. Отже, цільова аудиторія для реклами має бути розширена.

Під час формування рекламної стратегії її розробники повинні не тільки чітко усвідомлювати, що є предметом реклами, а й розробити її концепцію. Остання являє собою оригінальну, просту й зрозумілу подачу інформації про певний тип (марку) сиру цільовій аудиторії. Це є одне з найскладніших завдань у рекламній стратегії та його вирішення вимагає значних творчих зусиль.

Прийняття управлінського рішення рекламодавцем щодо засобів розповсюдження рекламної інформації необхідно приймати на основі результатів маркетингових досліджень. Відповідно до результатів досліджень встановлюються ті засоби масової інформації, якими переважно користується цільова аудиторія споживачів сиру.

Залежно від можливостей рекламного бюджету суб'єкта ринку сиру національного господарства можуть бути використанні такі засоби реклами:

- реклама в пресі (газети, журнали);
- реклама на телебаченні;
- реклама на радіо;
- реклама в Інтернеті;
- реклама на місцях продажу (вітрини, плакати, вивіски тощо).

Важливим складником рекламної стратегії є рекламне звернення. Останнє являє собою засіб подачі інформації комунікатора отримувачу в конкретній формі (текстовій, візуальній, символічній). Типовими елементами структури рекламного звернення, які доцільно використовувати під час просування продукції сиру, є:

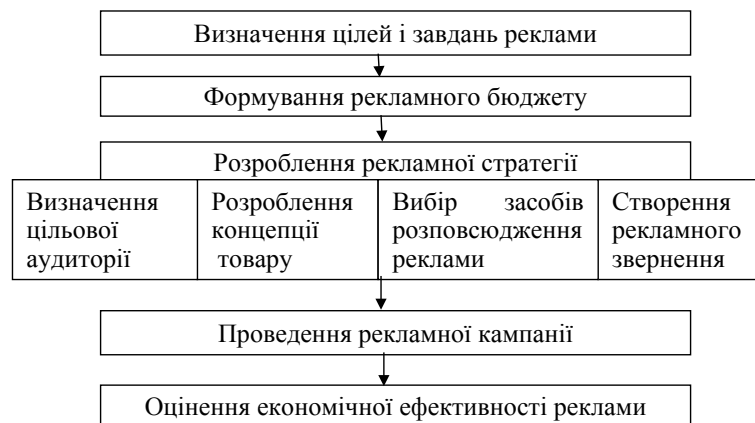


Рис. 1. Схема процесу планування рекламної діяльності [2, с. 133]

- слоган – короткий рекламний девіз;
- зачин – частина звернення, яка розкриває зміст слогана і передує основному тексту (інформаційному блоку);
- інформаційний блок або основний текст – містить важливу (спонукальну) для споживача сиру інформацію;
- довідкові дані: адреса рекламодавця, контактні телефони [5, с. 435].

Проведення рекламної кампанії суб'єктами ринку сиру національного господарства передбачає визначення термінів та періодичності появи реклами у відповідних засобах масової інформації. При цьому доцільно врахувати можливу появу нових покупців на ринку сиру, частоту купівель тощо.

Після проведення рекламної кампанії рекламодавець може визначити економічний ефект як різницю між рекламним доходом та витратами на рекламу.

У комплексі просування виробниками продукції сиру на внутрішній ринок значна увага повинна приділятися стратегії стимулювання збуту. Оскільки стимулювання збуту певного типу сиру охоплює систему спонукальних способів й економічних інструментів, спрямованих на економічне заохочення щодо купівлі чи продажу конкретного виду сиру. Таким чином, стимулювання збуту – це маркетингова діяльність виробника продукції сиру зі застосування стимуляційного економічного впливу, спрямованого на прискорення зворотної реакції споживачів ринку сиру.

В останні роки суттєво збільшилась доля витрат на стимулювання збуту в загальних витратах комунікаційного комплексу. Це зумовлено такими факторами:

- зниження ефективності реклами внаслідок збільшення її вартості, перенасиченням засобів масової інформації рекламною продукцією;
- збільшення кількості імпульсивних купівель, що спонукає роздрібних торговців вимагати від постачальників проведення заходів щодо стимулювання збуту;
- можливість замірювати ефект від здійснення заходів щодо стимулювання збуту,

зокрема, на основі інформації, знятій зі сканерів електронних пунктів продаж;

- загострення конкурентної боротьби, в процесі якої активно використовуються засоби стимулювання збуту, вимагає від фірми-конкурента аналогічних дій [5, с. 269–270].

Для вітчизняних виробників продукції сиру стратегію стимулювання збуту доцільно застосовувати тоді, коли певний вид сиру переходить із фази росту в фазу насичення і необхідно стимулювати попит кінцевих споживачів.

Цілі, які досягаються способами стимулювання збуту, визначаються маркетинговими завданнями продуцентів сиру й характеристиками цільового сегменту ринку. Як правило, виділяють три типи адресатів стимулювання збуту в просуванні продукції сиру на внутрішній ринок: кінцеві споживачі, торговельні посередники та власний торговий персонал продуцента сиру. Можливі види заходів стимулювання збуту в змішаній стратегії просування певних видів сиру показано в табл. 2.

Таким чином, виробники продукції сиру в просуванні своєї продукції можуть використовувати такі види стимулювання кінцевих споживачів як: пряме зниження цін, купони, зниження цін з відтермінуванням цієї знижки. Завдяки стимулюванню кінцевих споживачів продуценти сиру можуть вирішити такі завдання:

- залучення нових покупців;
- підвищення рівня лояльності до своєї продукції наявних покупців;
- спонукання споживачів до збільшення частоти покупок.

У процесі реалізації стратегії просування виробники продукції сиру мають інвестувати значні кошти в стимулювання оптових і роздрібних торговців для досягнення таких цілей:

- збільшення обсягів збуту певних видів сиру та замовлення великих партій продукції сиру;
- залучення нових дистриб'юторів та торгових агентів до співпраці;
- спонукати підприємства роздрібною торгівлі розширити номенклатуру сирів саме цього

Таблиця 2

Види заходів стимулювання збуту в стратегії просування продукції сиру

Показники	Стимулювання торговельних посередників продукції сиру	Стимулювання збутового персоналу виробників продукції сиру
Знижки з ціни	Премії дилерам за закупівлі	Премії
Купон	Премії за прихильність до певного типу сиру	Комісійні винагороди
Ваучери	Кредит	Купони
Конкурси	Скидки на закупівлю певної асортиментної позиції сиру	Подарунки
Премії	Конкурси	Конкурси
Залікові талони	Тренінги	Ваучери
Знижка окремим категоріям споживачів	Відтермінування оплати рахунків-фактур	Безоплатні послуги
Лотереї	Безоплатні послуги	Грошовий еквівалент

Джерело: [1, с. 361]

виробника, формувати раціональні товарні запаси, рекламувати марки сиру [1, с. 443].

Для стимулювання оптових і роздрібних посередників доцільне застосування фінансових і натуральних пілг (див. табл. 2). При цьому суттєвий вплив мають знижки за внесення певного виду сиру в каталоги та за кількість придбаної продукції сиру, а також відшкодування за рекламу і купонаж, який застосовується до самостійних роздрібних торговців у формі карток постійних клієнтів, які дають право на знижки.

Стимулювання збуту продуцентів сиру щодо власного торгового персоналу має за мету збільшення обсягу збуту в підрозділах самого підприємства. Для цього доцільне використання як матеріальних, так і моральних заходів, зокрема, проведення конференцій, організація навчальних семінарів, надання додаткових відпусток, грошові винагороди, організація лотерей та конкурсів.

У змішаній стратегії просування українськими продуцентами сиру своїх товарів на внутрішній ринок важливе значення має стратегія розвитку зв'язків з громадськістю (паблік рілейшнз). Діяльність останньої спрямована на формування й підтримку у свідомості постійних і майбутніх споживачів певного виду (марки) сиру позитивного іміджу відповідного виробника продукції сиру завдяки налагодженню інформаційних стосунків з контактними аудиторіями (засобами масової інформації, громадські організації, фінансова сфера, державні заклади, місцеві контактні аудиторії), а також запобігання та усунення небажаних повідомлень, які можуть псувати імідж продуцента сиру. З огляду на це, виділимо основні цілі паблік рілейшнз:

- формування й підтримування позитивного (не гіршого, ніж у конкурентів) іміджу конкретного продуцента сиру;
- надання громадськості інформації про молокопереробне підприємство, його економічне становище, продукцію, діяльність тощо;
- корегування виробничо-збутової діяльності на ринку сиру відповідно до загальної думки громадськості.

Основу паблік рілейшнз становить комерційна пропаганда (паблісіті) як різноманітної, неоплачуваної спонсором форми розповсюдження позитивної інформації про підприємство та його продукцію через засоби масової інформації чи безпосередньо зі сцени [6].

Для досягнення своїх цілей комерційна пропаганда може використовувати низку засобів та методів. Їх доцільно розглянути за окремими напрямками:

1. Зв'язок із засобами масової інформації (преса, радіо, телебачення). Основними прийомами паблісіті є:

- розповсюдження в засобах масової інформації прес-релізів;
- виробництво за участі молокопереробних підприємств телефільмів і радіорепортажів,

друкування статей про молокопереробне підприємство, його продукцію та діяльність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

- для потужних молокопереробних підприємств доцільнішим є проведення прес-конференцій і брифінгів, на яких обговорюються актуальні, нагальні та перспективні проблеми її діяльності;

– встановлення доброзичливих, а за можливості дружніх стосунків зі співробітниками засобів масової інформації. Це ще відомо як журналістське лобі.

2. Комерційна пропаганда щодо діяльності молокопереробного підприємства та його продукції електронними засобами, яка може бути у вигляді:

- публікації щорічних офіційних звітів про діяльність молокопереробного підприємства, оскільки в багатьох країнах з розвинутою ринковою економікою опублікування інформації про результати фінансово-господарської діяльності для деяких видів суб'єктів господарювання (акціонерні товариства) є обов'язковим і навіть визначено законодавством;

– видання форменого комерційно-пропагандистського проспекту, в якому доцільно подати історію підприємства, його успіхи на ринку сиру тощо. Це формує атмосферу відкритості та довіри між підприємством і громадськістю.

3. Активна участь представників молокопереробних підприємств в роботі конференцій професійних та громадських організацій. Підприємство може саме ініціювати організацію і проведення науково-практичних семінарів, пов'язаних з проблемами виробничо-збутової діяльності на вітчизняному ринку сиру з широким залученням представників засобів масової інформації.

У комерційній пропаганді ще більша, ніж у рекламі, невизначеність щодо виміру її економічного ефекту. Однак вона спрямована на вирішення масштабних завдань на довготривалу перспективу, оскільки належним чином зорганізована й здійснювана паблісіті виконує, як справедливо зазначають окремі дослідники [7, с. 122], три основні й надзвичайно важливі функції:

- контроль думок і поведінки громадськості з метою задоволення потреб окремих її членів та інтересів продуцента сиру, від імені якого здійснюється паблісіті;
- реагування на думку громадськості, тобто сприйняття і реагування на події, проблеми або поведінку інших;
- досягнення взаємовигідних відносин між усіма пов'язаними з підприємством групами громадськості шляхом сприяння плідній взаємодії з іншими.

Розробка змішаної стратегії просування українськими молокопереробними підприємствами продукції сиру на внутрішньому ринку національного господарства є важливою і необхідною умовою стратегічного управління цим

підприємством. Оскільки стратегічне управління в кожний даний момент фіксує, що має робити менеджмент підприємства сьогодні для того, щоб досягти поставлених цілей в майбутньому. З огляду на це, досить кваліфікованого й ретельного підходу вимагає стадія виконання і контролю змішана стратегія просування продукції сиру молокопереробними підприємствами. Якісно організоване виконання стратегій просування дає можливість компенсувати негативні наслідки, які можуть виникнути внаслідок наявних у них недопрацювань або ж у зв'язку з виникненням в навколишньому середовищі маркетингу молокопереробного підприємства непередбачуваних змін.

Завдання виконання стратегій просування продукції сиру доцільно виконувати за певними правилами: по-перше, цілі, стратегії та плани молокопереробного підприємства мають бути в доступній формі доведені до всього персоналу для того, щоб всі працівники не лише чітко усвідомлювали діяльність підприємства, а й неформального залучення їх у процес виконання стратегій. Таким чином, у персоналу виробляються зобов'язання перед підприємством щодо виконання стратегій. По-друге, керівництво повинне не лише своєчасно забезпечити надходження всіх необхідних для реалізації стратегій ресурсів, а й мати план реалізації стратегій просування продукції сиру як цільові вказівки та способи контролю за їх виконанням [8, с. 111].

У процесі реалізації стратегій просування своєї продукції на ринок кожен рівень керівництва молокопереробного підприємства має вирішувати свої визначені завдання і здійснювати закріплені за ним функції. Визначальна роль при цьому належить вищому керівництву. Діяльність останнього на стадії реалізації стратегій просування продукції сиру на внутрішній ринок національного господарства може здійснюватися поетапно.

Перший етап – поглиблене вивчення стану навколишнього маркетингового середовища молокопереробного підприємства, а також цілей і розроблених стратегій. При цьому вирішуються такі задачі:

- кінцеве усвідомлення сутності визначених цілей, розроблених стратегій, їх корегування і прийняття управлінського рішення щодо реалізації стратегій;

- широке інформування всього персоналу підприємства щодо ідей стратегій просування з метою підготовки всіх працівників до процесу реалізації стратегій.

На другому етапі вище керівництво молокопереробного підприємства має прийняти управлінське рішення щодо ефективного використання необхідних для реалізації стратегій просування ресурсів. При цьому доцільним є розроблення програм або ж планів щодо використання ресурсів.

На третьому етапі реалізації стратегій просування вище керівництво продуцентів сиру повинне проаналізувати положення про структурні підрозділи підприємства щодо функцій пов'язаних зі збутовою діяльністю і за необхідності внести певні корективи у ці положення.

На завершальному етапі реалізації стратегії необхідна постійна присутність вищого керівництва щодо діяльності відповідальних менеджерів та фахівців за виконання програми втілення стратегій просування на ринку сиру національного господарства молокопереробного підприємства.

Висновки. У діяльності українських виробників сиру важливе значення має змішана комунікаційна стратегія. Її впровадження передбачає розробку стратегій реклами, стимулювання кінцевих споживачів та персоналу сфери збуту, PR. З огляду на це, в суб'єктів ринку сиру з'являються шанси для збільшення обсягів продаж, формування і підтримування позитивного іміджу як продукту, так і його виробника. Водночас останній повинен постійно працювати у сфері поліпшення якості своєї продукції сиру, що є предметом окремого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
2. Бухарева Э. Товароведение пищевых жиров, молока и молочных продуктов / Э. Бухарева, Т. Ильченко-Петровская, Г. Твердохлеб. – М. : Экономика, 1985. – 295 с.
3. Ламблен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламблен ; пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
4. Маркетинг : [підручник] / [С. Чеботар, Л. Ларіна, О. Луцій та ін.]. – К. : Наш час, 2007. – 504 с.
5. Гаркавенко С.. Маркетинг : [підручник] / С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sites.google.com/site/lekciil/7/3>.
7. Основы маркетингу : [навч. посібник] / [С. Чеботар, М. Шевчик, І. Рябчик та ін.] ; за ред. С. Савельєва, С. Чеботаря. – К. : Наш час, 2004. – 240 с.
8. Виханский О. Стратегическое управление [учебник] / О. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 2003. – 296 с.

УДК 339.138.1

Парфенчук І.О.
асистент кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

БРЕНД-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

BRAND-BASED MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF ENTITIES OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутнісні характеристики бренду, брендингу, конкурентоспроможності та особливості формування бренд-орієнтованого управління. Проаналізовано етапи створення бренду та підходи, рівні формування бренду. Обґрунтовано авторський підхід до бренд-орієнтованого управління конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в системі національного господарства.

Ключові слова: бренд, брендинг, управління, національне господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные характеристики бренда, брендинга, конкурентоспособности и особенности формирования бренд-ориентированного управления. Проанализированы этапы создания бренда и подходы, уровни формирования бренда. Обоснован авторский подход к бренд-ориентированному управлению конкурентоспособности субъектов ведения хозяйствования в системе национального хозяйства.

Ключевые слова: бренд, брендинг, управление, национальное хозяйство.

ANNOTATION

The article touches upon the essential characteristics of the brand, branding, competitiveness and especially the formation of brand-based management. In addition to that, analyzed stages of brand creating and approaches the level of formation of the brand. Emphasized the author's approach to brand management-oriented competitive entities in the system of national economy.

Keywords: brand, branding, management, national economy.

Постановка проблеми. Зростання конкуренції на ринку товарів та послуг, вихід українських суб'єктів господарювання на світовий ринок, інтеграція вітчизняних галузей національного господарства в глобалізований світ привела до невідповідності онтології управління сучасним вимогам. У процесі ведення бізнесу суб'єктами господарювання в різних галузях національного господарства в умовах глобалізаційних викликів рекомендовано визначити роль і місце бренду, як однієї зі складових частин процесу управління конкурентоспроможністю. Для створення сильного бренду, підвищення гудвілу і в результаті підвищення його конкурентоспроможності, підприємствам або галузям необхідно обґрунтувати та запропонувати низку сучасних креативних заходів побудови бренд-орієнтованого управління, що дасть усім структурним підрозділам і галузям національного господарства в цілому можливість сформувати реальну картину для досягнення ефективного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останнє десятиріччя вітчизняні та закор-

донні економісти активно досліджують проблеми управління конкурентоспроможністю з використанням бренду та брендингу. Різноманітні аспекти цієї проблематики досліджено у працях Т. Амблера, Ж. Капферера, В. Котлера, І. Березина, О. Власенко, В. Домнина, А. Зозулева, Т. Поліщука, О. Телетова, С. Хамініч та інших. Незважаючи на значну кількість публікацій цієї тематики й досі немає єдиного підходу до визначення бренду та інших факторів, що впливають на управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне розробкам науковців і їх внеску в економічну теорію, теорію маркетингу та практику, зазначимо, що питання управління конкурентоспроможністю підприємств у системі національного господарства з урахуванням сучасного маркетингового середовища вплив бренду на суб'єкт господарювання розроблені недостатньо, а отже, вимагають більш ґрунтовного спеціального дослідження і аналізу. Зокрема, недостатньою мірою вивчений взаємозв'язок між брендом підприємства та управлінням його конкурентоспроможністю, а також між рівнем захисту національної економіки від небажаного впливу зовнішніх факторів у глобалізованому світі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні авторського бачення бренд-орієнтованого управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання національної економіки на основі аналізу та оцінки наявних наукових поглядів учених.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кризові явища для сьогодення характерні не лише на рівні української, а й світової економіки. Розвиток суспільства, демократизація соціально-економічних процесів поєднаних глобальною системою, створили умови для формування ключових елементів конкурентоспроможності національної економіки.

У Міжнародному стандарті ISO 9001, згідно з яким (станом на початок 2015 р.) сертифіковано понад 1,1 млн компаній та організацій з усього світу [19], вказується на необхідність забезпечення постановки цілей організації з боку вищого керівництва (п. 5.4.1. ISO 9001-2008). Унаслідок цих процесів сучасна структура стратегії, майже канонізувалась і включає

такі елементи: місію, бачення, цінності, стратегії, цілі, плани заходів, ризики реалізації стратегії [3, с. 15].

Саме обґрунтування цих складників визначає стратегічне управління не тільки конкретного підприємства, фірми, корпорації, галузі, а й стратегічного управління взагалі.

Аналіз стратегічного управління та ключових елементів стратегії в загально філософському контексті дає змогу визначити його онтолого-гносеологічні, просторово-часові та етнічні основи [3, с. 15]. Ці складові формують механізм управління з точки зору необхідності діяльності, планування і прогнозування, цінностей.

Відсутність сучасного, дієвого управління зумовлює залежність соціально-економічного розвитку країни від коливання цін на глобальних ринках сировини, що поширює загрози для національної економіки під час спадних трендів у глобальній економіці [3]. Філософія бізнес-маркетингу – брендінг – бренд – це ланцюг, що скріплює бренд-орієнтоване управління на різних рівнях національного господарства.

Управління – це свідомий, цілеспрямований вплив з боку суб'єктів органів та людей на економічні об'єкти здійснюваний з метою скерувати їх дії та одержати очікувані результати [13].

Бренд можна розглядати як комплекс інформації про компанію, продукт або послугу, тобто назва, логотип та інші візуальні елементи (шрифти, дизайн, кольорові схеми та символи), що дають можливість виділити компанію або продукт порівняно з конкурентами, а також образ, імідж, репутація компанії, продукту або послуги з погляду клієнтів, партнерів, громадськості.

Процес управління на засадах бренду або бренд-орієнтоване управління формується за допомогою функцій – моніторинг маркетингового середовища:

- аналіз внутрішнього маркетингового зовнішнього середовища, визначення маркетингових цілей, конкурентів, дослідження національного ринку товарів та послуг;
- сегментація світового ринку товарів та послуг;
- планування і прогнозування, моніторинг
- організації (створення, розроблення бренду);
- мотивації (підвищення конкурентоспроможності або управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, галузі, держави);
- контролю (результат – вихід на національний або світовий ринок товарів та послуг та утриматися на ньому).

У науковій літературі не існує єдиного підходу до категорії «бренд-менеджмент», «брендінг», «управління брендом» тощо. Деякі автори [5; 10; 11; 16] ототожнюють ці категорії, а інші [17] – акцентують, що це не ідентичні, зовсім різні категорії, але науковці стверджують, що

бренд-менеджмент ширше за брендінг. Бренд-орієнтоване управління (бренд-менеджмент) – це діяльність, спрямована на ефективність управління під час формування, розробки бренду, а брендінг – комунікаційний складник, що впливає на рекламу, упакування тощо.

Ми погоджуємося із запропонованими етапами створення бренду, а саме:

- визначення маркетингових цілей (узгодження їх зі стратегією підприємства);
- аналіз ситуації (аналіз ринку, товарів, конкурентів, споживачів, посередників та постачальників, а також аналіз самого підприємства та його продукції або послуг);
- формування бренд-платформи, тобто сутності бренду (розробка його параметрів, марочної політики, позиціонування бренду та формування стійких асоціацій у споживачів);
- розробка системи бренд-ідентифікації (ім'я бренду, його знак, логотип, основна концепція комунікацій тощо);
- створення бренд-орієнтованого комплексу маркетингу (розробка цінової політики, політики комунікацій, товару та політики розподілу, визначення корпоративної культури підприємства);
- формування системи інтегрованих бренд-орієнтованих комунікацій (бренд-орієнтована внутрішня культура підприємства та зовнішні комунікації);
- розширення бренд-орієнтованих комунікацій;
- ребрендінг;
- зняття з ринку бренду у разі закриття підприємства [15].

Крім того, існують різні підходи до визначення бренду як:

- репутації, гудвілу компанії, послуги з погляду громадськості, клієнтів і партнерів;
- візуального елемента (логотип, назва, дизайн, шрифт, символіка, колір, де першочергово виділяється, позиціюється, виділяється виробник або продукція, послуга серед конкурентів);
- «набір обіцянок» споживачам, що відповідають, що є для них ваговими, необхідними та унікальними [1; 2; 4; 5; 7; 10; 14; 15; 16].

Досліджуючи процес бренд-орієнтованого управління, зазначимо, що основна відмінність бренду від торгової марки (офіційно зареєстрований знак відмінності товару) полягає в тому, що він є комплексом стійких асоціацій у свідомості споживачів (потенційних покупців).

Бренд може бути торговою маркою, але не кожна торгова марка може бути брендом. Торгова марка стає брендом у разі виконання таких умов:

- інші торговельні марки намагаються рівнятися на неї або відрізнитися від неї. Тобто вже існує чіткий виражений образ на ринку, на який конкуренти хочуть бути схожими або не схожими. При цьому вони конкурують не за допомогою ціни, а за допомогою таких категорій, як комфорт, статусність тощо;

- у торговельної марки з'являються фанати (споживачі, яким подобається ця ТМ, є її прихильниками та здатні їй багато чого пробачити);
- ставлення до торговельної марки є найбільшим протягом усього часу;
- вона сприймається майже однаково фанатами, споживачами та не споживачами;
- торговельна марка визначає стиль життя (компанія починає змінювати світ навколо себе та впливати на поведінку великої кількості людей).

Бренд формується так [7]:

- марка – позначення власника або виробника товару, яке наноситься виробником;
- торговельна марка – юридично захищена частина марки;
- нейм – марка, яка є впізнаною споживачами;
- бренд – марка, яка асоціюється з певними вигодами та перевагами;
- сильний бренд – самоідентифікація споживача з брендом, пропагованим способом життя [7].

Науковці виділяють такі види брендів:

1. Материнський бренд з розширенням (коли відома компанія із сильним брендом випускає нову продукцію під вже наявним брендом з метою розширення асортименту та збільшення частки ринку).

2. Лайн-бренд (додавання нового різновиду товару або новинки, яка не сильно відрізняється від інших товарів торгової марки, що дає змогу закріпити імідж бренду завдяки збільшенню обсягів продажів та задоволенню потреб споживачів).

3. Мультибренд (використовується під час виведення на ринок нового товару та розвитку нового бренду).

4. Окремий для кожної назви товару (його ще називають товарний/автономний бренд: збігається з одним певним товаром чи послугою, для інших використовується окрема назва) [4].

При цьому інші автори [6; 10; 14; 19] ще додають такі види брендів:

1. Лінійний бренд (група товарів з однаковими назвою, напрямом, ціною категорією та якістю).

2. Серійний бренд (розширена лінійка товарів порівняно з лінійним брендом).

3. Парасольковий, або опірний бренд (випуск різних за напрямом товарів під однією назвою, таким чином парасольковий бренд захищає інтереси своїх суббрендів).

4. Індосінгова компанія, корпоративний чи банерний бренд (індосамент/порука з боку головної компанії щодо одного з її брендів, коли разом з «ім'ям» бренду вказується назва основної компанії).

Ефективність бренд-орієнтованого управління залежить від чинників, що впливають на успішність бренду.

Ми погоджуємося з дослідженнями [9], в яких простежуються основні складові частини успішності бренду, а саме:

- атрибути успішного бренду;
- умови успішного будування бренду;
- проведення кваліфікованих досліджень з метою досягнення результату (виникнення основної місії, підвищення прибутковості, управління конкурентоспроможністю тощо).

Отже, бренд-орієнтоване управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання, галузі національного господарства може бути ефективним лише з урахуванням сучасних факторів впливу на успішність і конкурентоспроможність бренду на всіх етапах його життєдіяльності:

– під час планування стратегії діяльності (моніторинг ринкового середовища, конкурентів і партнерів, прогнозування майбутньої фірми, галузі, а отже, бачення майбутнього бренду);

– під час організації впровадження брендингу (визначення тенденції національного і світового ринків, конкурентоздатність бренду в довготривалій перспективі, зміна смаків, тенденцій і потреб, споживачів);

– у процесі формування бренду (моніторинг процесу позиціонування на різних рівнях і в різних сегментах, індикативна політика суб'єкта господарювання, країни в довгостроковому періоді з обґрунтуванням перспективних напрямів підтримки бренду, створення салогану, фірмового знаку, логотипу – відмінностей від звичного, реклама, зв'язок з громадськістю);

– після виходу на ринок (реєстрація торгової (торговельної) марки, її пізнаваність, ідентифікація та уніфікованість, переваги конкурентів, стійкість асоціації у споживачів, прибутки від бренду, цінова винагорода).

Висновки. Таким чином, в умовах сучасного розвитку національного господарства одним зі складників української економіки є ефективне управління конкурентоспроможністю її суб'єктів господарювання або галузей на маркетингових засадах.

Бренд як один з елементів маркетингу відіграє значну роль на всіх рівнях ієрархії управління економікою. Для створення, формування і виходу на ринок бренду необхідний визначений період часу для того, щоб системно і комплексно обґрунтувати маркетингову стратегію бренд-орієнтованого управління. При цьому знання й моніторинг маркетингового середовища, ефективне запровадження комплексу «Р», концепцій маркетингу, можливість виходу і позиціонування бренду на ринку, дає можливість маркетингологам і менеджерам уникнути підвищення собівартості та визначити можливості впровадження ефективного бренд-орієнтованого управління.

Бренд-орієнтоване управління – це управління не яким-небудь компонентом процесу маркетингу, а властивостями (формування, обґрунтування, способами проведення, позиціонування) цих компонентів (брендом), їх відповідністю, певним нормам.

Використання обґрунтованих заходів в контексті успішного позиціювання бренду сприятиме прийняттю грамотних ефективних управлінських рішень, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність національного господарства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амблер Т. Оценка маркетинговой деятельности / Т. Амблер, Ф. Кохинаки ; под ред. М. Бейкера. – СПб. : Питер, 2002. – 289 с.
2. Березин И. 5 ступеней от названия к бренду / И. Березин // Практический маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 2–5.
3. Вишневський О. Проблеми стратегічного управління соціально-економічним розвитком України з урахуванням процесів децентралізації / О. Вишневський // Вісник економічної науки України: науковий журнал. – 2016. – № 1(30). – С. 14–22.
4. Власенко О. Новітні підходи до створення нового бренду та виведення його на ринок / О. Власенко // Проблеми науки – 2007. – № 2. – С. 39–42.
5. Домнин В. Брендинг: новые технологии в России / В. Домнин. – 2-е изд., доп. – СПб. : Питер, 2004. – 381 с.
6. Зозулев А. Маркетинг : [учеб. пособие] / А. Зозулев, Н. С. Кубышина ; под ред. С. Солнцева. – К. : Знання ; М. : Рыбари, 2011. – 421 с.
7. Капферер Ж. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж. Капферер ; под. общ. ред. В. Домнина. – пер. с англ. Е. Виноградовой. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 211 с.
9. Лук'янець Т. Маркетингова політика комунікацій : [навч. посібник] – 2-ге вид., доп. і перероб. / Т. Лук'янець. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
10. Перция В. Анатомия бренда / В. Перция, Л. Мамлеева. – М. : Вершина, 2007. – 288 с.
11. Перция В. Брендинг: курс молодого бойца / В. Перция. – СПб. : Питер, 2005. – 208 с.
12. Поліщук Т. Перспективні напрямки розробки успішних брендів в Україні / Т. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 129–137.
13. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – 4-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 479 с.
14. Ступак І. Методологія формування бренду / І. Ступак // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 6. – С. 247–251.
15. Телетов О. Інновації в маркетингу промислового підприємства : [монографія] / О. Телетов, Н. Івашова, Є. Нагорний ; заг. ред. О. Телетова. – Суми : Сум. держ. ун-т, 2013. – 282 с.
16. Хамініч С. Соціально-етичний маркетинг як складова частина бренд-орієнтованого управління підприємством / С. Хамініч, А. Ліхтер // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – С. 402–404.
17. Яцюк Д. Управління рекламною діяльністю в системі брендингу на ринку продовольчих товарів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Д. Яцюк. – К., 2008. – 20 с.
18. Бренд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1>.
19. Ашимханова С. Новости научной мысли / С. Ашимханова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/30_NNM_2010.
20. The ISO Survey of Management System Standart Certifications [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iso.org/iso/iso_survey_executive-summary.pdf.

УДК 338.242.4:338.43

Пилипенко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕФОРМУВАННІ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

CONCEPTUAL BASES OF FORMATION OF THE STATE AGRARIAN POLICY IN THE CONTEXT OF THE REFORM OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто концептуальні засади формування державної аграрної політики в реформуванні аграрного сектора економіки. Доведено, що стрімкий розвиток агрохолдингів привів не лише до збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та продуктивності праці, а й до посилення соціальних проблем. Сформовано концептуальні засади формування державної аграрної політики на основі системного підходу. Основними цілями визначено забезпечення продовольчої безпеки та соціально-економічний розвиток села. Запропоновано заходи, спрямовані на нейтралізацію негативного впливу агрохолдингів на соціальний розвиток села.

Ключові слова: державна аграрна політика, аграрний сектор економіки, аграрна реформа, агрохолдинг, селозберігаюче підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены концептуальные основы формирования государственной аграрной политики в реформировании аграрного сектора экономики. Доказано, что стремительное развитие агрохолдингов привело не только к увеличению объемов производства сельскохозяйственной продукции и производительности труда, но и к усилению социальных проблем. Сформированы концептуальные основы формирования государственной аграрной политики на основе системного подхода. Основными целями определены обеспечение продовольственной безопасности и социально-экономическое развитие села. Предложены меры, направленные на нейтрализацию негативного влияния агрохолдингов на социальное развитие села.

Ключевые слова: государственная аграрная политика, аграрный сектор экономики, аграрная реформа, агрохолдинг, селосберегающее предприятие.

ANNOTATION

In article the conceptual principles of formation of the state agrarian policy in the context of the reform of the agrarian sector of the economy have been examined. It is proved that the rapid development of agricultural holdings has led not only of increasing the amount of agricultural production and productivity, but also of increasing social problems. The main objectives identified food security and socio-economic development of the country. A number of activities to overcome the negative effects of agricultural holdings has been proposed.

Keywords: state agricultural policy, agrarian economy, agrarian reform, agricultural holding, country enterprise-saving.

Постановка проблеми. Реформування аграрного сектора економіки в Україні, яке відбувається протягом останніх років, вимагає від науковців, політиків і підприємців дати відповіді на 3 питання:

1. Яка мета реформ?
2. Які використані засоби для досягнення цієї мети?

3. Які будуть наслідки проведення (результати) реформ?

Про необхідність державного регулювання ринкових процесів в аграрній сфері сьогодні вже ніхто не сперечається. Дискусії йдуть відносно вибору різних способів та напрямів здійснення. А от саме тут і не має єдності в поглядах, що й зумовлює актуальність цієї проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями державного регулювання розвитку сільського господарства та суміжних галузей займалося багато закордонних і вітчизняних учених.

Зокрема, різним аспектам проблеми державної підтримки сільськогосподарських виробників, напрямів державного регулювання аграрного сектора економіки, забезпечення сталого розвитку сільських територій присвячені праці В.Г. Андрійчука [1], М.Й. Маліка [2], Ю.О. Лупенко [2], О.Г. Шпикуляка [3], Я.М. Гадзало [4], В.М. Жука [4], В.М. Русана [5], О.В. Собкевича [5], А.Д. Юрченко [5] та інших.

Мета статті – розглянути концептуальні засади формування державної аграрної політики в реформуванні аграрного сектора економіки.

Виклад основного матеріалу досліджень. Якщо проаналізувати історію співіснування селянства та держави, то можна чітко побачити, що держава *завжди* проводила активну аграрну політику відносно селян й аграрного бізнесу. Проте цілі, а отже, й засоби її проведення і, зрозуміло, наслідки, були різні.

Після жовтня 1917 р. пріоритетом державної аграрної політики було забезпечення міського населення (точніше, пролетаріату) харчовими продуктами, а промисловості – дешевою сировиною. Змінювалися засоби проведення залежно від наслідків, але пріоритети майже не змінювалися. Політика воєнного комунізму з продрозверсткою не дала результату внаслідок тотального зменшення обсягів виробництва, і тому була змінена на НЕП. Розвиток товарно-грошових відносин привів до появи аграрних підприємців (куркулів), що було неприйнятним для комуністичної ідеології, тому НЕП змінила

колективізація (по суті, разом із введенням паспортної системи й видачі паспортів лише міському населенню – закріпачення селянства).

Феодальна система колгоспів, заснована на примусовій, майже безоплатній (сумнозвісній трудодні) праці перестала забезпечувати результат вже невдовзі після закінчення війни. Спроби її модифікації (скасування дискримінації селян в отриманні паспортів і дозволу влади на переселення до міста, введення пенсійного забезпечення для селян, запровадження грошової оплати праці в радгоспах і колгоспах) кардинально ситуацію

не змінювали. Значні капіталовкладення в 70-ті роки минулого сторіччя дали можливість збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, проте проблема низької ефективності виробництва не була вирішена. Спроби змінити ситуацію на краще шляхом посилення мотивації праці колгоспників (запровадження різних форм підряду – сімейного, колективного, бригадного, орендного тощо) приводили до тимчасового росту показника продуктивності праці шляхом підвищення інтенсивності праці, але низька ефективність виробництва залишалася.

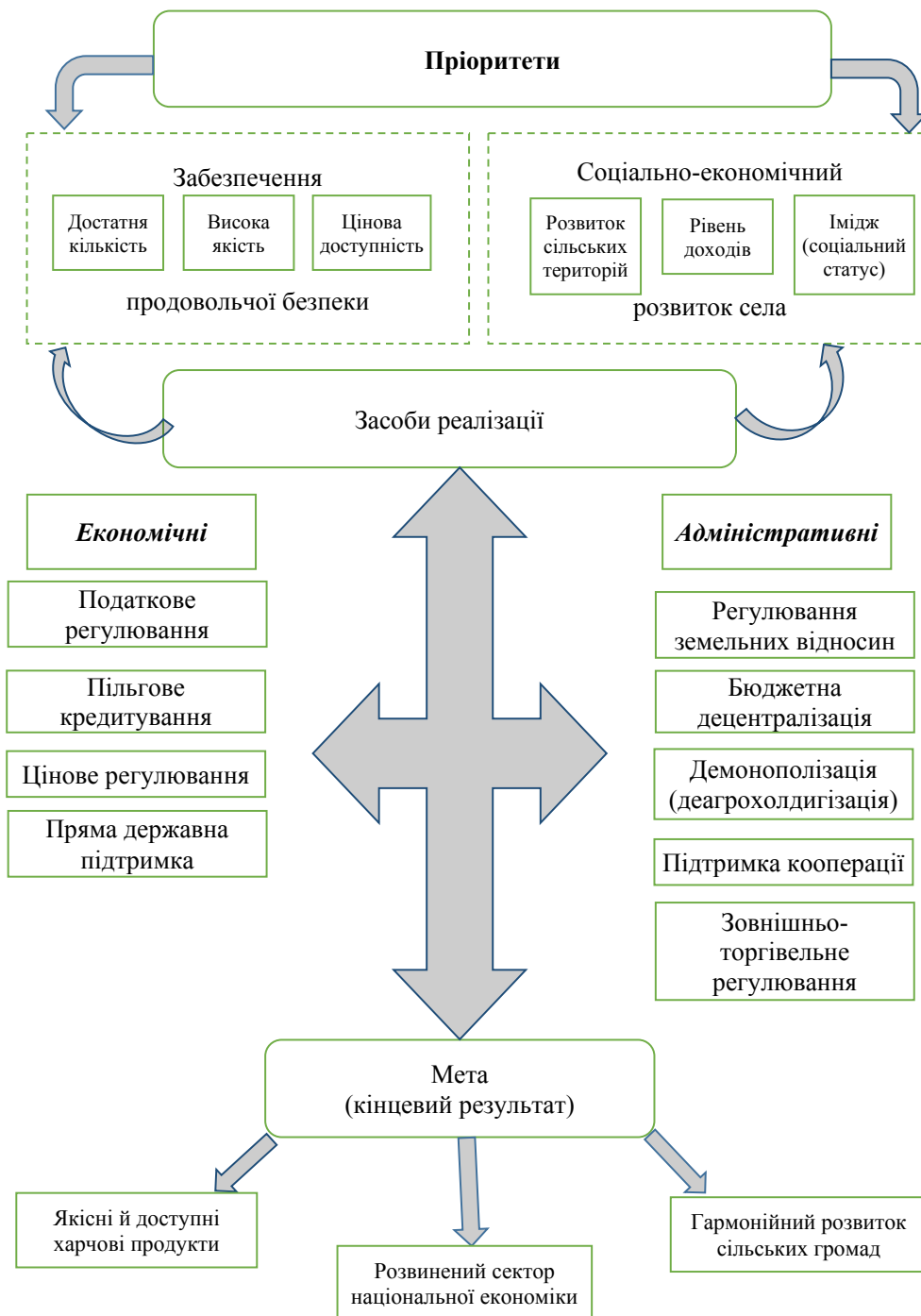


Рис. 1. Концептуальна основа аграрної політики

Перехід України із набуттям незалежності до побудови ринку в аграрному секторі привів до практично повної відмови держави від підтримки аграріїв, а реформування було зведено лише до зміни форми власності й розпаювання земель. Метою реформ було оголошено не підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів продукції, а саме зміна організаційно-правових форм господарювання, про що свідчили звіти органів влади про результати реформ.

Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» [6] дав поштовх до розвитку нових форм господарювання, в тому числі агрохолдингів (які офіційно були дозволені з 2006 р.), економічна ефективність виробництва в яких виявилася значно вищою, ніж серед фермерських господарств. Більше того, за останні десять років (2005–2014 рр.) продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах зросла в 3,1 раза, тоді як за період з 1995 до 2004 рр. темпи зростання знизилися в 2,4 раза [7]. Це дозволило збільшити обсяги виробництва і наростити експортний потенціал аграрного сектору. Проте, сьогодні значна частина науковців, аграріїв, політиків піднімають питання і негативних наслідків «агрохолдингізації» сільського господарства України.

З одного боку, великі підприємства, використовуючи переваги масштабів виробництва, доступ до значних фінансових ресурсів, можливість прямого виходу на зовнішні ринки, забезпечили завдяки вдосконаленню технологій збільшення обсягів виробництва і зростання рентабельності. Але, з іншого – ми спостерігаємо значні соціальні та екологічні втрати.

Незважаючи на зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства за останні 15 років, науковці Національного інституту стратегічних досліджень констатують накопичення багатьох проблем, зокрема:

- низька ефективність виробництва;
- загострення продовольчої проблеми; виснаженість ґрунтів і погіршення екології;
- структурні диспропорції виробництва;
- збільшення сільського безробіття;
- відставання доходів сільського населення від міських жителів;
- погіршення соціальної інфраструктури на селі та, як наслідок, зменшення чисельності сільського населення [5].

Як бачимо, навіть у цьому переліку пріоритет надається економічними проблемам, а не соціальним.

Агрохолдингам не потрібна соціальна сфера села та велика кількість працівників. Маючи центральні офіси в Києві або за кордоном, вони навіть не сплачують основні податки до місцевих бюджетів, оскільки основні податки, які сплачують с.-г. підприємства, відносяться до так званих соціальних, які прямо залежать від чисельності працівників.

Сьогодні науковці ННЦ ІАЕ говорять про стратегію розвитку селоутворюючих підприємств на противагу агрохолдингам [4]. Отже, вкотре постає питання вибору пріоритетів під час визначення напрямів та інструментів реалізації державної аграрної політики. На нашу думку, цю проблему необхідно вирішувати на основі системного підходу, враховуючи цілі, засоби її досягнення та кінцеві результати (див. рис. 1).

Пріоритетами розвитку аграрного сектора є як забезпечення продовольчої безпеки, так і соціально-економічний розвиток села, що передбачено Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.» [8].

При цьому вирішення завдань продовольчої безпеки повинно, на нашу думку, забезпечуватися переважно через економічні інструменти регулювання:

- відповідну податкову політику;
- пільгове кредитування сільськогосподарських товаровиробників (особливо фермерських господарств і невеликих сільськогосподарських підприємств);
- використання механізмів цінового регулювання (заставні ціни, вартість підтримки, спеціальні ціни на дефіцитну продукцію тощо);
- державні дотації на виробництво продукції, яка необхідна для забезпечення раціональних норм харчування населення (здебільшого тваринницької).

Забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку села вимагає більшою мірою застосування адміністративних методів регулювання.

Це стосується впорядкування земельних відносин, забезпечення сільських громад достатніми джерелами фінансування через процес бюджетної децентралізації, законодавчого обмеження максимальних розмірів земельного користування з метою протидії процесу латифундизації, всебічної підтримки розвитку кооперативів як виробничих, так і сервісно-обслуговувальних. Важливе значення має також забезпечення й підтримка державою необхідних організаційно-економічних механізмів спрощення виходу малого та середнього аграрного виробника на зовнішні ринки – безпосередньо чи через асоціації, спілки, кооперативи тощо.

Сьогодні багато говориться про податкову реформу, в тому числі в аграрному секторі економіки. Спроби перевести агрохолдинги на загальну систему оподаткування натикаються на потужний спротив аграрних «олігархів» із залученням потужних лобістських груп у парламенті, в уряді та ЗМІ.

Багато спроб «долучити» до протестів і представників фермерських організацій і невеликих сільськогосподарських підприємств.

Позиція агрохолдингів зрозуміла. З отриманням «зеленого світла» на шляху свого розвитку в 2006 р. з ухваленням Закону України

«Про холдингові компанії в Україні» [9] великі аграрні корпорації отримали, по суті, такі самі пільги, що й малий та середній аграрний бізнес. Проте, на відміну від фермерства та невеликих аграрних підприємств (сільськогосподарські виробничі кооперативи, агрофірми, ТОВ тощо), які, як правило, зареєстровані за місцем виробничої діяльності, а отже, сплачують податки до місцевих бюджетів, агрохолдинги зареєстровані в Києві, інших великих містах України та навіть за кордоном. Зрозуміло, що навіть ті невеликі податки, які вони сплачують, місцеві бюджети не отримують. Як тоді можна говорити про підтримку соціальної сфери на селі, не говорячи вже про розвиток?

Розвиток агрохолдингів прискорив процес соціальної деградації села. Високе безробіття спричиняє відтік молоді, що, у свою чергу, приводить до «старіння» села. Сільські школи стають все більш малокомплектними. Це спонукає владу «оптимізувати» чисельність сільських шкіл. З'являються проекти створення на всю область максимум 6–7 так званих опорних шкіл, учнів в які будуть звозити з усіх населених пунктів. До цього можна додати й адміністративну реформу, яка передбачає збільшення адміністративно-територіальних громад. Але чи прогнозували автори таких «реформ» наслідки для соціально-економічного розвитку села в перспективі? Історія свідчить, що поділ населених пунктів на «базові» і «неперспективні» приводить до зникнення останніх. Достатньо згадати 60-ті роки минулого століття, коли в СРСР «готувалися» до побудови комунізму і, по суті, знищували малі села та хутори.

Сьогоденна економія бюджетних коштів приведе в майбутньому до зникнення тисячі населених пунктів: немає школи – немає перспективи для молоді, а отже, не буде й села. Така політика на користь лише аграрним латифундіям, яким потрібні великі земельні масиви, а населенні пункти є лише перешкодою до масштабізації виробництва. Такий розвиток подій, на нашу думку, суперечить головній меті державної аграрної політики – забезпечення стійкого гармонійного соціально-економічного розвитку села. До того ж це суперечить основним положенням теорій просторової економіки. За прогнозами вчених ННЦ ІАЕ, це з високою ймовірністю приведе до вимирання сіл і падіння цінності основного ресурсу – землі (за 50 років – у 5 разів) [4].

Ми вважаємо, що необхідно прийняти низку нормативних актів (Законів України, постанов КМУ або Указів Президента), які б до вже існуючих [10; 11] передбачали реалізацію заходів, спрямованих на розвиток селозберігаючих підприємств як основу збалансованого розвитку сільських територій.

Зокрема, необхідно позбавити агрохолдинги всіх пільг, якими вони користуються, по суті, незаконно, оскільки ці пільги були передбачені для невеликих сільськогосподарських підпри-

ємств і фермерських господарств. Крім того, необхідно внести зміни до Податкового кодексу України, якими передбачити головний податок – податок на землю, який повинен сягати не менше ніж 80% загальної суми платежів і зборів. Потрібно також закріпити Законом України норму про «територіальну» прив'язку сплачених податків. Податки повинні сплачуватися не за місцем реєстрації фірми, а за місцем розташування земельних масивів. Таким чином місцеві територіальні громади отримають реальний ресурс на збереження та розвиток соціально-економічної інфраструктури села. Зникне потреба в добровільно-примусовому об'єднанні сільських громад і з'явиться можливість забезпечити фінансування сільських шкіл, амбулаторій, бібліотек та інших соціально-культурних об'єктів.

Необхідно також посилити законодавчо відповідальність за порушення сівозмін і зниження родючості ґрунтів. Зокрема, ми пропонуємо ввести спеціальні збори (в розрахунок за кожен га), які вносяться до місцевих бюджетів за умови внесення органічних добрив менше ніж 5 т/га. Якщо ж взагалі органічні добрива не вносяться, то розмір такого збору повинен бути збільшений у 2–3 рази. Це дасть можливість зацікавити агробізнес у розвитку тваринництва, що забезпечить додаткові робочі місця і сприятиме збереженню сільськогосподарських земель.

Одним із важливих факторів протидії латифундизації є обмеження максимального розміру земельних угідь у користуванні однієї фірми (враховуючи афільовані структури). Ми вважаємо, що понад 20 000 га не повинно бути в одних руках.

Потрібно також передбачити значні преференції для підприємств, які виконують аутсорсингові сервісні послуги для фермерських господарств та особистих господарств населення (обробіток ґрунту, посів, збирання урожаю, ремонт та обслуговування техніки тощо). Створення та функціонування таких підприємств дасть змогу значно зменшити головний недолік невеликих сільськогосподарських підприємств – недостатнє впровадження високопродуктивної техніки через відсутність достатніх для ефективної експлуатації масштабів виробництва.

І, безупередно, одним із пріоритетних напрямів є і буде розвиток кооперації. Саме кооперативний рух є основою селозберігаючої моделі розвитку сільського господарства. Державна підтримка кооперації є вкрай важливою, особливо в сучасних умовах, коли почалася імплементація Угоди про ЗВТ з ЄС.

Доки не будуть вирішені перераховані вище проблеми, на нашу думку, говорити про скасування мораторію на продаж сільськогосподарських земель передчасно. Ринок землі в країнах ЄС, де середній розмір землекористування знаходиться в межах 40–80 га – це одна справа, а

ринок землі в Україні, де агрохолдинги контролюють понад 60% сільськогосподарських земель, маючи в середньому більше ніж 55 тис. га – зовсім інша.

Висновки. Таким чином, в основу розробки концепції державної аграрної політики повинно бути покладено пріоритетність розвитку сільських громад як основи збалансованого розвитку сільського господарства, і вже на цій основі забезпечення продовольчої безпеки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К. : Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Малік М.Й. Державне регулювання аграрного сектора економіки в дослідженнях вітчизняних вчених / М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 153–158.
3. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку : [монографія] / О.Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 74 с.
4. Гадзало Я.М. Наукові основи розвитку аграрного підприємництва та сільських територій за селозберігаючою моделлю : [наукова доповідь] / Я.М. Гадзало, В.М. Жук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 40 с.
5. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні : [аналітична доповідь] / В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко. – К. : НІСД, 2012. – 88 с.
6. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ Президента України від 3 грудня 1999 р. № 1529/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1529/99>.
7. Сільське господарство України 2014 рік : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р. : Закон України від 18 жовтня 2005 р. № 2982-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
9. Про холдингові компанії в Україні : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 34. – Ст. 291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.
10. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 р. № 121-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
11. Програма стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р., затверджена Кабінетом Міністрів України 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80/conv#n7>.

УДК 336.22

Плугова Д.В.
студентка

Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА СПЛАТОЮ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

THE INTRODUCTION OF ELECTRONIC CONTROL SYSTEMS FOR THE PAYMENT OF EXCISE TAX IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано перспективи запровадження електронної системи контролю за сплатою акцизного податку в Україні. Визначено рівень тінізації підакцизних товарів. Обґрунтовано недоліки наявної системи адміністрування. Запропоновано напрями вдосконалення податкового адміністрування у сфері акцизного оподаткування України.

Ключові слова: акцизний податок, акцизна накладна, алкогольні напої, тютюнові вироби, електронна марка акцизного податку, електронна система адміністрування акцизного податку.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы перспективы внедрения электронной системы контроля за уплатой акцизного налога в Украине. Определен уровень тенизации подакцизных товаров. Обоснованы недостатки существующей системы администрирования. Предложены направления совершенствования налогового администрирования в сфере акцизного налогообложения Украины.

Ключевые слова: акцизный налог, алкогольные напитки, табачные изделия, электронная марка, акцизная накладная, электронная система администрирования акцизного налога.

ANNOTATION

The article analyzes the prospects of introduction of electronic control systems for the payment of excise tax in Ukraine. The level of shadowing of excisable goods. Grounded shortcomings of the existing system of administration. The directions to improve tax administration in the excise tax Ukraine are proposed.

Keywords: excise tax, alcoholic beverages, tobacco wares, electronic excise tax's stamp, excise invoice, electronic administration of excise tax.

Постановка проблеми. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом потребує здійснення гармонізації акцизного оподаткування до вимог країн – членів ЄС та імплементації кращих світових практик до податкового законодавства України, пошук ефективних процедур контролю за обігом підакцизних товарів.

Рівень тінізації ринку підакцизних товарів в Україні вказує на необхідність впровадження інноваційних інструментів контролю за їх виробництвом та обігом. Поширення автоматизованих систем контролю за обігом підакцизних товарів є загальною тенденцією реалізації акцизних політик багатьох розвинених країн світу. Їх беззаперечними перевагами є економічність, оперативність, точність, рівень охоплення, мінімізація корупційних ризиків. Цей механізм дає змогу скоротити можливості шахрайських операцій, зменшує обсяг тіньо-

вої економіки та забезпечує якісний контроль акцизних надходжень до державного бюджету [1, с. 398].

Таким чином, важливим кроком імплементації кращих світових практик до податкового законодавства України в частині запровадження ефективних процедур контролю за обігом підакцизних товарів є запровадження Електронної системи контролю за обігом підакцизних товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем акцизного адміністрування в Україні присвячено наукові дослідження В. Андрущенка, В. Буряковського, Г. Бех, В. Вишневецького, Т. Васильціва, О. Данілова, А. Дриги, Ю. Іванова, А. Крисоватого, В. Коротуна, І. Луніної, А. Луцика, І. Лютого, П. Мельника, В. Мельника, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Федосова, І. Хлебнікової, С. Юрія, С. Юргелевича.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні в Україні відсутня цілісна автоматизована система контролю за обігом підакцизних товарів, яка охоплювала б усі стадії обігу підакцизних товарів на митній території України від їх виробника/імпортера до суб'єкта господарювання, який здійснює роздрібну реалізацію цих товарів або їх кінцеве використання.

Відсутність дієвого механізму боротьби з фальсифікованими та ввезеними на територію України з порушенням митного законодавства підакцизними товарами та системного контролю за їх обігом приводить до функціонування тіньового ринку такої продукції та відповідно втрат бюджетів усіх рівнів від несплати акцизного податку.

Мета статті полягає у визначенні необхідності впровадження цілісної автоматизованої системи контролю за обігом підакцизних товарів. Для цього необхідним є вирішення такі завдання:

- дослідити та врахувати практику закордонних держав забезпечення адміністрування акцизного податку;
- визначити рівень тінізації ринку підакцизних товарів;
- обґрунтувати необхідність запровадження електронної системи контролю за обігом підакцизних товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі адміністрування акцизного податку виділяють два способи організації систем контролю:

- електронне маркування – для продуктів, що реалізують у фасованому вигляді;
- відстеження постачання немаркованої підакцизної продукції на всіх етапах її обігу: від виробника до трейдера, що здійснив відпуск у роздрібну мережу.

Інструментом забезпечення адміністрування акцизного податку в країнах ЄС є електронна система контролю за рухом підакцизних товарів (Excise Movement and Control System) (далі – EMCS). Система EMCS являє собою комп'ютеризовану платформу, що передбачає електронну реєстрацію документів про рух підакцизної продукції та дає органам, що здійснюють контроль, можливість здійснювати дистанційний контроль за переміщенням таких товарів.

Позитивна європейська практика використання електронної системи контролю за рухом підакцизних товарів підтверджується зменшенням адміністративних бар'єрів для трейдерів, спрощенням процедури оформлення та покращенням моніторингу за сплатою акцизів на такі товари, як алкоголь, тютюнові вироби та енергетичні ресурси. Згідно із законодавством ЄС, акцизи на зазначену продукцію мають сплачуватися в пункті призначення цих товарів. Для забезпечення повноцінної сплати акцизних податків у ЄС існує система контролю за рухом товарів, акцизи за які ще не сплачені. Починаючи з 1 квітня 2010 р. паперовий супроводжувальний адміністративний документ, який додавався до партії товару, був замінений електронним супровідним документом, що надсилається по електронній пошті покупцю підакцизних товарів. Після отримання вантажів покупець одразу ж отримує рахунок на сплату акцизних податків. Тобто трейдери несуть солідарну відповідальність за сплату податку. Якщо покупець не підтвердить факт оприбуткування підакцизних товарів, солідарний обов'язок

сплати податку виникає у постачальника, від якого утворився обрив ланцюга постачання. Крім того, країни – члени ЄС постійно обмінюються інформацією про обіг підакцизних товарів [1, с. 84–90].

Згідно з даними міжнародної поліцейської організації Інтерпол, міжнародна організована злочинність найбільш активна в торгівлі наркотиками, ліками, тютюновими виробами та алкогольними напоями. У всьому світі урядовці в пошуках можливості для економії бюджетів, а боротьба з кримінальними структурами є дорожчою. І, як наслідок, контрабандні, підроблені та ухиленні від оподаткування підакцизні товари стають більш доступні, а суми податків, які не надходять до бюджету, зростають. Щодо тютюнової продукції, то її легко перевозити, маскувати. До того ж ризики вкрай незначні, оскільки злочини у сфері порушень інтелектуальної власності (підроблення марок і брендів) не передбачають серйозних покарань, і при цьому приносять величезний прибуток [1, с. 96].

Як ми бачимо, незаконна торгівля тютюновими виробами – проблема світового масштабу, яка різною мірою зачіпає окремі країни.

Незаконне переміщення тютюнових виробів через митний кордон держав (контрабанда), ухилення від сплати податків під час виробництва чи реалізації сигарет, контрафактне виробництво – різновиди нелегальної торгівлі. Так, в Україні проблема незаконної торгівлі в тютюновій галузі почала загострюватися у другій половині 2011 р. Крім зростання рівня контрабанди до 4% у грудні 2011 р. (з 3% у грудні 2010 р.), на ринку почали з'являтися контрафактні сигарети.

Обсяг тіньового тютюнового ринку України, що зростає, непокоїть як легальних виробників, так і уряд, оскільки дохідна частина бюджету країни на 10% складається з податкових відрахувань легальних виробників тютюнової продукції.

Протягом 2012–2013 рр. обидві складові частини нелегальної торгівлі – контрабанда та



Рис. 1. Нелегальний ринок тютюну в Україні протягом 2011–2014 рр., % загального споживання [2]

контрафакт – зростали швидкими темпами: на 27% у 2012 р. та на 57% у 2013 р. Це відбувалося в умовах подальшого зростання цін на тютюнову продукцію: у середньому на 9% у 2012 р. та на 13% у 2013 р. Апогеем зростання нелегальної торгівлі став II квартал 2013 р., коли майже 10% усіх сигарет в Україні були або нелегально ввезеними, або підробленими (див. рис. 1).

Основними країнами-постачальниками контрабанди виступали Білорусь – 44% (марки «NZ», «Фест», «Магнат»), Росія – 38% (марки «Донской Табак», «Армада», «Наша Марка») та Молдова – 8% (марки «Темп», «Астра», «Доупа»). Середня вартість сигарет із цих країн становила від 4,40 до 6,40 грн, тоді як середня вартість легальних сигарет на ринку України дорівнює 11 грн [3].

Основним каналом збуту контрабанди, майже 50% загального обсягу, залишаються вуличні торгівці. Значна частка контрабанди реалізується в звичайних магазинах, кіосках, інших місцях продажу тютюнових виробів.

У зв'язку з посиленням державного контролю, відповідними зусиллями самих учасників ринку та девальвації гривні, яка зробила нелегальний імпорту сигарет менш вигідним, частка тіншового ринку тютюнових виробів в Україні зменшилася. Так, згідно з даними експертів тютюнової компанії «Філіп Морріс Україна», за підсумками 2015 р. частка тіншового ринку тютюнових виробів в Україні становить 1,1-1,2%, тоді як у 2013 р. – 10%. Проте у зв'язку зі зменшенням частки нелегальних сигарет почав збільшуватися низькоціновий сегмент ринку, який займає близько 80%. Частка дешевих сигарет на ринку зростала кілька років поспіль також і у зв'язку з падінням купівельної спроможності споживачів. У 2016 р. ринок сигарет в Україні може зрости переважно за допомогою подальшого скорочення обсягу споживання нелегальної продукції [4].

Згідно з даними ДФС України, нелегальний обіг алкогольних виробів на початку 2014 р. становив 40–50% усього ринку, або 20-25 млн пляшок щомісяця. Втрати бюджету від несплати акцизу оцінюються у близько 250 млн грн. За I півріччя 2014 р. було вилучено підакцизних товарів на суму 134,8 млн грн, з яких 5,4 млн пляшок алкогольної продукції, 317 тис. літрів спирту, 2,6 млн пачок тютюнових виробів і 3,5 млн підроблених акцизних марок. У результаті активних заходів фіскальних органів з боротьби з нелегальним ринком алкоголю у 2015 р. вдалося зменшити частку тіншового ринку до 10%, що у п'ять разів менше порівняно з 2013 р. [5].

Міжнародні тютюнові компанії продовжують активно протидіяти незаконній торгівлі в Україні. Індустрією проводяться відповідні дослідження та аналіз чинників, які впливають на динаміку зростання частки незаконної тютюнової продукції на українському ринку.

За результатами досліджень правоохоронним органам надаються пропозиції щодо заходів, спрямованих на зменшення частки контрафактної та контрабандної продукції. Виробники легальної продукції також надають всебічну підтримку правоохоронцям, зокрема, досліджують вилучену тютюнову продукцію на предмет її автентичності.

Найявний дисбаланс між обсягами вироблених і ввезених на митну територію України та обсягами реалізованих нафтопродуктів і палива також свідчить про функціонування тіншового ринку. Відсутність ліцензування оптового та роздрібного продажу паливо-мастильних матеріалів приводить до збільшення кількості підставних оптових посередників, що подовжують ланцюг постачання палива й таким чином легалізують тіншову та контрафактну продукцію на ринку.

Останнім часом працівники фіскальної служби докладають неабияких зусиль для зменшення рівня махінацій із паливом, що існував донедавна: у 2015 р. було конфісковано понад 26 тис. т контрабандних і нелегально виготовлених нафтопродуктів, тоді як у 2014 р. – трохи більше ніж 6 тис. т. Крім того, зупинено діяльність 18 мінінафтопаливних заводів, контрафакт на яких набув такого розмаху, що частина нелегально виробленого продукту реалізовувалась споживачам навіть під виглядом «А-95 преміум».

Ураховуючи світові тенденції, уряд України зважився на проведення експерименту щодо впровадження електронної системи контролю за сплатою акцизу з тютюнової продукції, алкогольних напоїв та паливно-мастильних матеріалів у режимі реального часу. Необхідно нагадати, що в листопаді 2015 р. на офіційному порталі Державної фіскальної служби України було оприлюднено проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення адміністрування акцизного податку» [6], яким пропонувалося запровадити електронну систему контролю за обігом перерахованих вище підакцизних товарів.

Передбачалося, що ця електронна система контролю за обігом підакцизних товарів (продукції) включатиме підсистеми:

- електронна акцизна марка – для здійснення контролю з відстеження руху марок акцизного податку та підакцизних товарів (алкогольних напоїв, тютюнових виробів), що маркуються такими марками;

- Єдиний реєстр електронних акцизних накладних – спеціалізована електронна база даних, внесених до електронних акцизних накладних, які складаються суб'єктами господарювання під час реалізації підакцизних товарів;

- електронне адміністрування акцизного податку – автоматизована система відстеження повноти сплати акцизного податку платниками

акцизного податку. Пропонується запровадити для виробників підакцизних товарів (крім тих, що маркуються марками акцизного податку) до реалізації підакцизних товарів перерахування акцизного податку на спеціальний авансовий рахунок.

Протягом останніх років все більшого значення та поширення в сучасних системах контролю за обігом підакцизних товарів у розвинених країнах набувають електронні акцизні марки. При цьому окремі країни, наприклад Швейцарія, запроваджують електронні акцизні марки, незважаючи на те, що рівень нелегального обігу окремих категорій підакцизних товарів є незначним, в основному для скасування податкової звітності [1, с. 339].

Необхідно нагадати, що маркування підакцизної продукції паперовими марками в умовах високої складової частини акцизного податку у вартості товару є не досить ефективним засобом захисту. Акцизні марки, розклеєні на пляшки з алкоголем і пачках сигарет, на сьогодні не виконують своїх захисних функцій, є вразливими та неефективними. Акцизну марку, яка легалізує товар, неважко підробити чи роздобути легальну без відповідної оплати (досвід показує, що вистачає трьох тижнів для того, щоб були скопійовані навіть найскладніші у виробництві паперові акцизні марки). Паперові акцизні марки фактично не інформативні для представників підприємств торгівлі чи споживачів та не дають можливості самостійно перевірити автентичність товару. Крім того, акцизні марки на паперовій основі – досить дорога технологія, оскільки пов'язана з додатковими затратами на їх виготовлення, розповсюдження, забезпечення безпеки, адміністрування та контролю.

Ідея з електронною маркою в Україні не нова. Міністерство фінансів України разом з провідними фахівцями тютюнової галузі вже розробило модель електронних акцизних марок з урахуванням специфіки саме українського ринку. Так, 11 березня 2015 р. було подано на розгляд Кабінету Міністрів України проект постанови Кабінету Міністрів України «Про реалізацію пілотного проекту щодо запровадження електронної системи контролю за сплатою акцизного податку з тютюнових виробів у режимі реального часу» [7]. Згідно із цим документом, електронна система контролю за сплатою акцизного податку з тютюнових виробів у режимі реального часу (далі – ЕСКАП) – сукупність програмно-апаратних засобів, що забезпечують маркування пачок (упакування) сигарет електронними марками акцизного податку, контроль відповідними органами за обсягами виробництва та імпорту сигарет, нарахуванням і сплатою акцизного податку його платниками, відстеження руху сигарет у ланцюгу постачання.

Така система контролю передбачає використання цифрової технології маркування під-

акцизних товарів Codentify (Кодентіфай), розробленою швейцарською асоціацією цифрового кодування та відстеження (DigitalCoding&Tracking Association – DCTA). Схвалена Інтерполом та Європейським бюро з боротьби з шахрайством та як інструмент податкового контролю успішно використовується в 50 країнах світу, в тому числі країнах Європи (Швейцарії, Великобританії, Латвії) [8].

Технологія Codentify полягає у нанесенні на споживчу упаковку тютюнових виробів безпосередньо в процесі виробництва візуальних 12-символьних буквено-цифрових кодів, які генеруються випадковим чином з майже безкінечного числа комбінацій, та крапкових кодів, які зчитуються машинним способом. У зазначених кодах може бути зашифрований широкий спектр обов'язкової інформації: найменування товару, дату, час і місце виробництва, інформацію про підприємство (фабрику), лінію, робочу зміну, яка виготовила товар, країну, для ринку якої він призначений, максимальну роздрібну ціну, суму нарахованого акцизного податку тощо.

Отже, цю технологію можна використовувати для відстеження маршруту переміщення товару шляхом сканування унікального коду. При цьому як виробник, так і держава можуть відслідковувати рух товару по всьому ланцюгу постачання в режимі онлайн. Також завдяки 12-символьному коду споживач може самостійно перевірити легальність товару через Інтернет або за допомогою спеціального додатку на смартфоні. Крапковий код фактично не може бути згенерувати поза системою.

За результатами тривалих дискусій серед законотворців, експертів та в уряді щодо розробки та впровадження повномасштабної податкової реформи, що існували в 2015–2016 рр., став компромісний Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII [9], яким вводяться лише точкові зміни. Так, відповідно до п. 1 розділу II цього Закону норми про запровадження акцизних накладних у реалізації пального, Єдиного реєстру акцизних накладних та системи електронного адміністрування реалізації пального набули чинності з 1 березня 2016 р.

Отже, відповідно до зазначених змін збільшено коло платників акцизного податку, а саме пп. 212.1.15 ПКУ віднесено суб'єктів господарювання, які реалізують пальне. Відповідно особи, які здійснюватимуть реалізацію пального, підлягають обов'язковій реєстрації як платники податку органами, що здійснюють контроль, за місцеперебуванням юридичних осіб, місцем проживання фізичних осіб-підприємців, до початку реалізації пального. Реєстрація такого платника податку буде здійснюватися на підставі подання особою не пізніше, ніж

за три робочі дні до початку реалізації пального відповідної заяви.

Серед нововведень, також, акцизна накладна. Період з 1 березня 2016 р. до 1 квітня 2016 р. був перехідним, протягом якого реєстрація акцизних накладних/розрахунків коригування в Єдиному реєстрі акцизних накладних здійснювалася без обмеження обсягів. Отже, для платників – осіб, які реалізують пальне, першим звітним періодом став березень 2016 р.

Таке нововведення сприятиме зменшенню обсягів тіншового обігу пального, а отже, збільшенню надходжень акцизного податку до бюджету, наближенню податкового законодавства України до законодавства ЄС.

Незважаючи на те, що електронна система контролю за сплатою акцизного податку з тютюнових виробів та алкогольних напоїв у режимі реального часу не була запроваджена згідно із Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» № 909-VIII, у 2015 р. деякі виробники підакцизних товарів використовували її добровільно. Цифрові коди технології Codentify наносяться на такі торгові марки, як Marlboro, Chesterfield (Philip Morris), Pall Mall (BAT), Style (Imperial Tobacco) і Дукат (JTI) [10]. Так, згідно з даними ДФС України, за I квартал 2015 р. обсяг сплаченого акцизного податку з тютюнових виробів збільшився на 18,5%, або майже на 700 млн грн, внаслідок зменшення виробництва сигарет на 594 млн шт., або на 4,7% відповідно I кварталу 2014 р. [11].

Запроваджений механізм електронного адміністрування акцизного податку є позитивним кроком у сфері вдосконалення податкового адміністрування. Його основними перевагами є:

- перехід до більш зручного, швидкого й економного без паперового юридично значимого документообігу;
- удосконалення процедури підготовки, подачі/доставки, обліку та зберігання документів, їх аутентифікація, цілісність, конфіденційність і неспростовність;
- криптографічний захист інформації (електронних документів) під час передачі по відкритих каналах;
- мінімізація фінансових ризиків шляхом підвищення конфіденційності інформаційного обміну документами;
- економія ресурсів унаслідок використання оперативного електронного архіву;
- можливість швидкого пошуку й перегляду електронних документів, а також визначення їх юридичної сили за електронним цифровим підписом (далі – ЕЦП);
- значне скорочення процедури підписання договорів, оформлення та подання податкової та фінансової звітності;
- мінімізація участі працівників ДФС, чим забезпечує об'єктивність та неупередженість у процесі адміністрування акцизного податку;

– швидкий і надійний обмін електронними документами з партнерами, контрагентами, органами, що здійснюють контроль, незалежно від віддаленості адресата [12].

Висновки. Таким чином, запровадження електронної системи адміністрування акцизного податку маркування приведе до:

- підвищення надходжень до Державного бюджету України від сплати акцизного та інших податків завдяки збільшенню об'єктів оподаткування;
- зменшення обсягів нелегальної торгівлі підакцизної продукції;
- запровадження системи відслідковування та простежування руху (переміщення) підакцизної продукції по ланцюгу постачання;
- забезпечення ефективного державного контролю за обсягами виробництва та обігом підакцизної продукції;
- виконання вимог Протоколу про ліквідацію незаконної торгівлі тютюновими виробами РКБТ ВООЗ, яка підлягає ратифікації Україною, та Директиви 2014/40/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи «Про наближення законів, правил та адміністративних положень держав-членів, що стосуються виробництва, презентації та продажу тютюну та супутніх товарів та скасування Директиви 2001/37/ЄС» від 3 квітня 2014 р. у повному обсязі.

Інформаційна система з адміністрування акцизного податку має складну структуру з великою мережею учасників. Вона дає виробникам, оптовим покупцям, податковим і митним органам можливість контактувати через єдиний портал, використовуючи стандартні формати даних. До того ж ця система повинна тісно співпрацювати з іншими інформаційними системами ДФС та органами влади.

Отже, електронне відстеження статусу законного руху підакцизних товарів є невід'ємним процесом контролю в процесі адміністрування акцизного податку. За допомогою такої системи виробники чи імпортери підакцизних товарів зможуть звітувати про використання акцизних марок в електронному вигляді. Крім того, фіскальна служба зможе проводити перевірку автентичності продукції шляхом зчитування інформації із цифрових акцизних марок за допомогою простих у використанні й захищених портативних сканерів. Таке рішення дає змогу відслідковувати кожну одиницю підакцизного товару через весь ланцюг постачання: від місця походження до точки продажу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коротун В. Трансформація акцизної політики України : [монографія] / В. Коротун, С. Брехов, Н. Новицька ; за заг. ред. В. Коротуна. – Ірпінь : Видавництво університету ДПС України, 2015. – 404 с.
2. Незаконна торгівля в Україні // БритішАмериканТобакко Україна. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

- http://bat.ua/group/sites/BAT_84VDXZ.nsf/vwPagesWebLive/DO9GNGX5?opendocument.
3. Хлебнікова І. Вплив специфічного акцизу на параметри розвитку ринків алкогольних напоїв та тютюнових виробів в Україні / І. Хлебнікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/1140-khlebnikova-i-i-vpliv-spetsifichnogo-aktsizu-na-parametri-rozvitku-rinkiv-alkogolnikh-napojiv-ta-tyutyunovikh-virobiv-v-ukrajini>.
 4. Тіньовий ринок сигарет в Україні скоротився в десять разів // УНІАН. – 2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/agro/1300204-tinoviy-rinok-sigaret-v-ukrajini-skorotivsya-v-desyat-raziv.html>.
 5. В Україні тіньовий ринок алкоголю за кілька місяців скоротився більш ніж на 30% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.comments.ua/money/234835-v-ukraini-tinovy-rinok-alkogolyu-za.html>.
 6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення адміністрування акцизного податку : проект Закону України // Державна фіскальна служба України. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/regulyatorna-politika-/regulyatorna-politika/2015-rik/64847.html>.
 7. Непряхіна Н. Справа – тютюн. Контрабанда і контрафакт продовжують процвітати / Н. Непряхіна // РБК-Україна. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rbc.ua/ukr/analytics/delo-tabak-kontrabanda-kontrafakt-prodolzhayut-1427805997.html>.
 8. Тютюнові гіганти хочуть забезпечити електронним кодом пачки сигарет // BUSINESS. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business.tv.com.ua/news/pachki_sigaret_zaproponovano_zabezpechiti_elektronnim_kodom-111.html.
 9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році : Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
 10. Электронная акцизная марка увеличила поступления от табачного акциза на 700 миллионов гривен // УНІАН. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/finance/1072783-elektronnaya-aktsiznaya-marka-uvlichila-postupleniya-ot-tabachnogo-aktsiza-na-700-millionov-griven.html>.
 11. Електронний документообіг // ЦСК Україна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uakey.com.ua/index.php?num_text=7365&lang=ukr.

УДК 338.43:330.322.341.1

Поліщук С.П.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Білоцерківського національного аграрного університету

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ

INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITY AS THE MAIN DIRECTION OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто проблему та значення інвестиційно-інноваційної діяльності для агропромислового комплексу України та економіки в цілому. Обґрунтовано необхідність розвитку інноваційної діяльності як однієї з основних складових частин конкурентоспроможності країни. Приділено увагу необхідності поліпшення інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій. Розглянуто динаміку надходжень іноземного капіталу в агропромисловий комплекс у 2015 р. Визначена потреба в розробці та реалізації ефективної державної політики.

Ключові слова: інновації, прямі іноземні інвестиції, інноваційна діяльність, державне регулювання, інвестиційний клімат.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена проблема и значение инвестиционно-инновационной деятельности для агропромышленного комплекса Украины и экономики в целом. Обоснована необходимость развития инновационной деятельности как одной из основных составляющих конкурентоспособности страны. Уделено внимание необходимости улучшения инвестиционного климата для привлечения иностранных инвестиций. Рассмотрена динамика поступлений иностранного капитала в агропромышленный комплекс в 2015 г. Определена потребность в разработке и реализации эффективной государственной политики.

Ключевые слова: инновации, прямые иностранные инвестиции, инновационная деятельность, государственное регулирование, инвестиционный климат.

ANNOTATION

The article considers the essence and importance of investment and innovation for agriculture and the economy as a whole. The necessity of development of innovative activity as one of the basic components of a country's competitiveness. Paid attention to the need to improve the investment climate for attracting foreign investment. The dynamics of foreign capital inflows in the agricultural sector in 2015. Identified the need to develop and implement effective public policy.

Keywords: innovation, foreign direct investment, innovative activity, state regulation, investment climate.

Постановка проблеми. Сучасний світовий розвиток характеризується широким впровадженням досягнень передових науково-технологічних розробок, що дає можливість здійснювати ефективні зрушення в економіці, стимулюючи виробництво високотехнологічної продукції, в тому числі агропромислового виробництва.

Сучасні економічні умови та висока конкуренція вимагає більшої активізації інноваційної діяльності як найбільш ефективного способу підвищення конкурентоспроможності країни та подальшого інтенсивного розвитку. Без інноваційних процесів неспроможні відбуватися структурні перетворення, динамічне еконо-

мічне зростання і виведення економіки нашої країни на шлях сталого розвитку. Використання наявної моделі розвитку агропромислового сектора України з орієнтацією на низькотехнологічне виробництво та експорт неякісної продукції приведе до зниження конкурентних позицій нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем інноваційно-інвестиційного процесу в нинішніх умовах розвитку аграрного сектора економіки України присвячені наукові праці вітчизняних вчених-економістів П. Саблука, О. Шпикуляка, Л. Курило, П. Гайдучького, В. Русана, С. Гуткевич, М. Кісіля, Г. Підлісецького та ін. У їх публікаціях висвітлюються актуальні складники цієї важливої проблеми, яка має визначальний характер щодо виходу сільського господарства з кризового стану, забезпечення розвитку конкурентоспроможного виробництва АПК внаслідок залучення та розробок інновацій.

Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження інновацій в соціально-економічний розвиток країни, зокрема АПК для підвищення ефективності діяльності та інвестування інноваційних процесів в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах інноваційна діяльність тією чи іншою мірою характерна будь-якому виробничому підприємству. Дослідження аграрних проблем економічного зростання насамперед пов'язано з великим розривом теоретико-методологічних основ розвитку економіки з дійсною практикою. Тому виникла необхідність розробки основних положень удосконалення та подальшого розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, їх належного фінансування, в тому числі за допомогою залучених іноземних коштів, оскільки основним джерелом фінансування інновацій підприємств агропромислового комплексу є їх власні кошти, що зумовлено складним процесом залучення ресурсів та несприятливим інвестиційним кліматом. Незначне фінансування інноваційної діяльності здійснюється з державного й місцевих бюджетів, коштами вітчизняних та іноземних інвесторів.

Потреба аграрного сектора України у повноті реалізації інноваційно-інвестиційної моделі зумовлена об'єктивно. Основною проблемою сільськогосподарських підприємств сьогодні є низька забезпеченість матеріально-технічними та фінансовими ресурсами навіть для простого відтворення виробничого процесу. За підрахунками спеціалістів, інвестиційні втрати вітчизняної аграрної сфери за останні 15 років сягають близько 100 млрд дол. США за умови відставання вітчизняної аграрної техніки на два покоління від закордонних аналогів, що призвело до кризових явищ у сільському господарстві. Останнє є дуже важливим у зв'язку з припиненням інвестиційного процесу в сільському господарстві України [1, с. 5].

Прямі іноземні інвестиції в агропродовольчий сектор економіки України за 9 місяців 2015 р. скоротилися на 8,5%. Встановлено, що сільське господарство залишається мало привабливим для іноземного інвестора (на кінець 2015 р. обсяг ПІІ зменшився майже на 117 млн дол. США).

Згідно з даними Державної служби статистики України, за січень – вересень 2015 р. обсяги прямих іноземних інвестицій на розвиток сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг становили 547,5 млн дол. США, що на 69,6 млн дол. США менше, ніж на початок року. Прямі іноземні інвестиції в харчову промисловість за цей період скоротилися на 213,5 млн дол. США і станом на 1 жовтня 2015 р. становили 2 492,9 млн дол. США [2].

На думку науковців Інституту аграрної економіки, основними інвесторами в АПК України, на яких припадає половина прямих іноземних інвестицій, залишаються країни Європи – Кіпр, Нідерланди, Великобританія, Франція та Швейцарія. Якщо відтік інвестицій в агропродовольчий сектор за три квартали 2015 р. становив майже 10% наявного на початок року сукупного капіталу нерезидентів, то в цих країнах – близько 6%. Основними причинами скорочення обсягів прямих іноземних інвестицій в агропродовольчий сектор, яке розпочалося з 2014 р., стало зниження рівня його інвестиційної привабливості через анексію Криму і військові події на Донбасі, загальний спад економіки, звуження споживчого попиту тощо [3]. Як показує практика, прямі іноземні інвестиції надходять переважно в невиробничу сферу економіки України, тому їх нарощування не суттєво впливає на розвиток агропромислового виробництва.

З огляду досягнення мети інвестиційно-інноваційної модернізації економіки України, важливими є не лише масштаби залучених іноземних інвестицій та технологій, а й те, наскільки вони інтенсивно та ефективно використовуються у виробництві та підтримуються урядом під час реалізації планів розвитку. При цьому необхідно сформулювати чітку модель інвести-

ційно-інноваційних змін в аграрному секторі. Розвиток агропромислового комплексу України потребує значного наукового обґрунтування економічних відносин між вітчизняними та іноземними суб'єктами господарювання. Зважаючи на це, існує можливість участі спільних підприємств у співпраці з іншими вітчизняними товаровиробниками, пов'язаними з сервісним обслуговуванням, що дасть можливість сільськогосподарським виробникам застосовувати сучасну техніку, засоби захисту рослин, добрива тощо.

Інноваційне оновлення аграрної сфери України, на думку В. Юрчишина, є концептуальною основою новітньої аграрної політики, яка забезпечуватиме завоювання і надійне утримання ринкових ніш, прискорене освоєння світових науково-технічних досягнень разом з вітчизняними здобутками, виведення на значно вищий рівень розвитку аграрного сектора української економіки [4].

Інновації виникають в результаті появи нових знань і їх втілення в інноваційний продукт. За визначенням А. Мешкова, «інновація – це особлива сфера теорії й практики, система дії соціального суб'єкта, спрямована на вдосконалення якостей соціокультурного суб'єкта і яка дає агенту можливість придбати в якості винагороди бажані ресурси й позитивну репутацію...» [5]. На практиці результатом впровадження інновацій може бути економічний і соціальний ефект. У першому випадку – це зменшення виробничих витрат і зростання прибутків, а в другому – покращення соціальних стандартів життя людей.

На інноваційний розвиток АПК впливає багато факторів, усунення яких неможливе без удосконалення економічного механізму інноваційної активності та виявлення закономірностей його розвитку. Основними факторами, які впливають на інноваційний розвиток АПК є:

- диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію;
- скорочення державного фінансування науково-технічних програм;
- неконтрольована лібералізація цін, інфляція, спад економіки;
- уведення податкової та кредитної політики, неадекватної умовам функціонування АПК;
- дезінтеграція виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури АПК;
- різноманітність форм власності та форм господарювання;
- посилення конкуренції з закордонними технологіями за всіма ланцюгами НТП;
- зосередження розпорядження об'єктами в руках виробників сільськогосподарської продукції;
- зміцнення економічної мотивації, установлення пріоритету високоефективного виробництва [6].

На думку В. Будянського, «інноваційна діяльність ставить за мету залучення інвес-

тицій у створення і використання промислової, інтелектуальної власності науково-технічної продукції з метою отримання прибутку або соціального ефекту» [7]. Зважаючи на це, основними принципами формування державної політики має бути створення сприятливого інвестиційного клімату при здійсненні інноваційної діяльності та активізація міжнародного співробітництва України в інноваційній сфері.

У 2015 р. був проведений міжнародний інвестиційний форум під гаслом «Сталий розвиток завдяки прямим іноземним інвестиціям, що спонукають до інновацій і трансферу технологій» (Sustainable Development through FDI induced innovation and technology transfer). За результатами обговорення визначено, що для країни, що приймає, важливими є «чітке визначення стратегії, правильне поєднання політичних інструментів, створення умов ведення бізнесу» [8].

Розвиток аграрного виробництва передбачає значне впровадження інноваційних розробок, створення сталих механізмів довгострокових інноваційних проектів, а також формування ринкової інфраструктури в агропромисловому комплексі України. Однак на практиці досконало не розроблено основних напрямів державної політики інноваційного розвитку аграрного сектора економіки, незважаючи на прийнятий у 2012 р. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». Метою цього закону є забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках [9]. У сучасних умовах трансформації економіки необхідно активізувати розвиток міжнародного співробітництва саме в інноваційній сфері, насамперед із країнами ЄС.

Сутність державної інвестиційної політики в агропромисловому виробництві на сучасному етапі його розвитку полягає, насамперед, у визначенні пріоритетних напрямів, джерел і обсягів капітальних вкладень в галузі аграрного сектору економіки. Тут найближчими цілями має бути нарощування капітальних вкладень у ті галузі і сфери діяльності, які забезпечують прискорення виходу сільського господарства з кризової ситуації. Складність розв'язання проблеми розвитку інвестиційного процесу, нарощування вкладень в основний капітал зумовлено тривалим періодом низькорентабельного і збиткового виробництва, зокрема, продукції тваринництва, у більшості сільськогосподарських формувань, що стало головною причиною різкого зменшення обсягів інвестицій у сільське господарство [1, с. 362].

Про низький рівень розвитку інноваційного середовища в Україні свідчать низькі позиції України у міжнародних рейтингах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн, серед яких:

- глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (в 2012 р. Україна зайняла 73-тє місце серед 144 країн);

- індекс економіки знань Інституту Світового банку (в 2012 р. Україна зайняла 56-тє місце серед 145 країн);

- глобальний індекс інновацій Корнуельського університету (в 2013 р. Україна зайняла 71-ше місце серед 142 країн), бізнес-школи INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності WIPO.

На нашу думку, інноваційна діяльність в Україні потребує міжгалузевого технологічного обміну, зміцнення зв'язків компаній з університетами та науково-дослідними інститутами, розвитку міжнародної науково-технічної кооперації, венчурного інвестування в нові прогресивні розробки, створення інноваційної інфраструктури, широкого застосування інформаційних технологій тощо [10, с. 66].

Висновки. Формування ефективної інноваційно-інвестиційної політики є основним напрямом у забезпеченні конкурентоспроможної сільськогосподарської галузі та агропромислового комплексу в цілому. Основними факторами, які негативно впливають на ефективну діяльність сільськогосподарських підприємств, є:

- використання технологічно застарілого обладнання;

- низький рівень заробітної плати працівників галузі;

- відсутність власних коштів та незначне надходження кредитних та залучених;

- низький рівень державної підтримки;

- відсутність досконалих спеціальних програм розвитку агропромислового комплексу.

Головним завданням є створення економічних умов для реалізації інноваційного потенціалу, оскільки інноваційно-інвестиційна діяльність визначальна у забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняного агропромислового комплексу.

Інтеграційний курс України на співпрацю з європейськими країнами та побудову розвинутої економіки передбачає відповідні конкретні дії з боку держави, насамперед пов'язані з формуванням і реалізацією активної інвестиційної політики, що забезпечить активізацію інвестиційного процесу внаслідок створення сприятливого інвестиційного клімату. Інвестиційний розвиток, у свою чергу, забезпечить надходження інновацій у вітчизняне конкурентоспроможне виробництво.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саблук П. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : [монографія] / П. Саблук, О. Шпикуляк, Л. Курило. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

3. Прямі іноземні інвестиції в український АПК скорочуються другий рік поспіль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukragromash.com.ua/item/129-pryami-inozemni-investitsiji-v-ukrajinskij-apk-skorochuyutsya-drugij-rik-pospil>.
4. Юрчишин В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації / В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 4–9.
5. Мешков А. Основные направления исследования инновации в американской социологии / А. Мешков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecsocman.edu.ru>.
6. Минниханов Р. Инновационный менеджмент в АПК / Р. Минниханов, В. Алексеев. – М. : Изд-во МСХА, 2003. – 432 с.
7. Будянский В. Инновационная деятельность и проблемы совершенствования ее регулирования / В. Будянский // Интеллектуальная собственность. – 1999. – № 10. – С. 22–23.
8. Sustainable Development through FDI induced innovation and technology transfer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aimcongress.com>.
9. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 19–20. – Ст.166. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
10. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://niss.gov.ua/public/File/2013_table/1029_dok.pdf.

УДК 631.1(477)

Помаз О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Помаз Ю.В.
кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

MODERN CHALLENGES AND PROSPECTS OF AGRICULTURE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано основні проблеми та виклики, що впливають на розвиток сільського господарства України. Зокрема, до них належать суттєве знецінення національної грошової одиниці, здорожчання імпортованих енергоносіїв, добрив, засобів захисту рослин, посівного матеріалу, пального та техніки, недостатня фінансова й інфраструктурна підтримка науково-інноваційної діяльності з боку держави, зменшення експорту сільськогосподарської продукції. Визначено основні проблеми розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва. Проаналізовано перспективи розвитку сільського господарства України. До основних із них необхідно віднести розвиток аграрних кластерів, спрямування зусиль на підтримку малих і середніх форм аграрного виробництва, системні зміни в країні, подолання корупції, що покращить інвестиційний клімат і привабить іноземних інвесторів.

Ключові слова: сільське господарство, виклики, перспективи, аграрне виробництво, аграрні кластери, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы основные проблемы и вызовы, влияющие на развитие сельского хозяйства Украины. В частности, к ним относятся существенное обесценивание национальной денежной единицы, подорожание импортных энергоносителей, удобрений, средств защиты растений, посевного материала, топлива и техники, недостаточная финансовая и инфраструктурная поддержка научно-инновационной деятельности со стороны государства, сокращение экспорта сельскохозяйственной продукции. Определены основные проблемы развития отечественного сельскохозяйственного производства. Проанализированы перспективы развития сельского хозяйства Украины. К основным из них следует отнести развитие аграрных кластеров, направление усилий на поддержку малых и средних форм аграрного производства, системные изменения в стране, преодоление коррупции, улучшение инвестиционного климата и привлечение иностранных инвесторов.

Ключевые слова: сельское хозяйство, вызовы, перспективы, аграрное производство, аграрные кластеры, инвестиции.

ANNOTATION

In article were analyzed the main problems and challenges which have an influence on agricultural development in Ukraine. They particularly include the essential loss in value of the national currency, the rising cost of imported energy resources, fertilizer agents, crop protecting agents, seed materials, fuel material and equipment, insufficient financial and infrastructure support of research and innovation activities by government, decrease in exports of agricultural products. The key problems of Ukrainian agricultural industry development were defined. Development prospects of agricultural sector in Ukraine were analyzed. The main among them are the development of agricultural clusters, the direction of efforts on supporting of small and mid-sized forms of agrarian production, system changes in the country, corruption

overcoming, improvement of investment climate and involvement of foreign investors.

Keywords: agriculture, challenges, prospects, agricultural production, agricultural clusters, investments.

Постановка проблеми. В умовах, коли Україна здійснює процеси інтеграції у європейський та світовий економічний простір, проблеми, які стоять перед вітчизняними виробниками, суттєво загострилися, що прямо впливає на економічну та продовольчу безпеку нашої держави й добробут її громадян. За останні два роки до наявних проблем та викликів у сільськогосподарському виробництві нашої держави додалися нові, деякі навіть більш значущі та болючі. Зважаючи на це, актуальності набуває аналіз викликів і перспектив розвитку сільського господарства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний інтерес у цій сфері привертають праці вчених Національного інституту стратегічних досліджень [9; 12; 15], М. Кропивка [6; 7], П. Саблука [14], І. Абрамової [1], О. Павленка [10], Г. Броншпака [3], І. Беззуба [2] та інших. Проте ще залишається низка питань, які вимагають подальшого вивчення.

Метою статті є аналіз сучасних викликів та перспектив розвитку сільського господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні два роки стали періодом тяжких випробувань як для української держави, так і для вітчизняної економіки. Однією з головних проблем стало суттєве знецінення національної грошової одиниці. Причиною падіння курсу гривні експерти вважають багаторічну незбалансованість економічної політики, яка не відповідає кон'юктурі зовнішніх ринків і структурі торговельного балансу. Основним фактором тиску на гривню є торговельний баланс, сальдо якого починаючи з 2006 р. є від'ємним, а в 2013 р. цей показник становив 3,53% ВВП [4, с. 12].

Крім того, відсутність необхідної валюти в Україні переважно вирішувалась завдяки додатковій емісії, яка повинна була знизити

курс національної валюти через політику таргетування валютного курсу НБУ. Для реалізації цієї політики були залучені золотовалютні резерви, які станом на грудень 2014 р. становили 7,5 млрд дол. США, а в січні 2015 р. – 6,4 млрд дол. США, з яких готівковий грошовий ресурс становив 1,4 млрд дол. США, а цінні папери – 5,0 млрд дол. США [8, с. 12].

Для вітчизняних сільськогосподарських виробників знецінення гривні спричинило серйозні наслідки, викликані здорожчанням імпортованих енергоносіїв, добрив, засобів захисту рослин, посівного матеріалу, пального та техніки й пов'язані, в першу чергу, зі зростанням собівартості й ціни кінцевої продукції. Експерти застерігають, що, зважаючи на це, українські сільгосптоваровиробники будуть менш конкурентними порівняно з іноземними й спрогнозувати зростання аграрного сектора в 2016 р. за таких умов дуже важко [5]. Загальна ситуація в країні суттєво знижує також купівельну спроможність населення.

На фоні зазначених нагальних і болісних питань із зрозумілих причин залишаються невирішеними проблеми, висвітлені на початку 2000 рр. у роботах багатьох вітчизняних науковців, зокрема, П. Саблука, М. Кропивка, Г. Броншпака, пов'язані з недостатнім інноваційним розвитком аграрного сектора. До таких проблем належать недостатня фінансова й інфраструктурна підтримка науково-інноваційної діяльності з боку держави, слабкість інтеграційних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами й науковими установами.

Як зазначає М. Пугачов, у 2015 р. в Україну було ввезено агропродукції на 3,8 млрд дол. США, що на 41,5% менше, ніж у 2014 р., коли імпорт агропродовольчої продукції дорівнював 6,4 млрд дол. США, що також зумовлюється низькою купівельною спроможністю населення України та підвищенням цін на імпортовану продукцію через девальвацію національної валюти

[16]. Крім того, на думку экс-міністра Аграрної політики України О. М. Павленка, українці почали споживати переважно українську продукцію. Значні обсяги її експорту доводять високу якість та безпечність й сприяють підвищенню попиту на неї на світовому ринку [10].

Дані Державної служби статистики України свідчать про те, що в географічній структурі вітчизняного імпорту провідні позиції належать трьом регіонам – країнам Європи, Азії та СНД. Частка європейських країн (в основному Німеччини, Польщі, Франції, Італії та Іспанії) у загальному імпорті агропродовольчої продукції до України збільшилася з 42,4% у 2014 р. до 45,1% у 2015 р. Країни Азії (Туреччина, Індонезія, Індія, Китай) також посилили свої позиції експортера до України. Їх частка минулого року склала 20,3% проти 19,1% у 2014 рр. Частка країн СНД в українському імпорті зменшилася з 12% у 2014 р. до 9,1% у 2015 р. здебільшого внаслідок згорання торгівлі з Російською Федерацією. Минулого року Росія вперше втратила свою позицію основного експортера сільгосппродукції до України й зайняла 3-тє місце після Німеччини та Польщі [16].

Також, порівняно з аналогічним періодом 2014 р., відбулося зменшення експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції на 16,8%. Це зумовлено падінням світових цін на зерно (на 24%), а також через зниження обсягів експорту окремих товарів, зокрема, тваринного походження та кондитерської продукції, споживачем яких була РФ. Проте, як відзначив О. Павленко, сальдо є позитивним, зросло майже на 5%, що свідчить про позитивну динаміку розвитку аграрного сектора в кризових для усієї економіки умовах. Найвагомими чинниками позитивного сальдо сільськогосподарської продукції залишаються обсяги експорту зернових культур – 39,9%, олії – 23,7% та насіння олійних культур – 7,5%. Експорт цукру порівняно з минулим роком зріс майже у 100 разів – з 361 тис. дол. США до 37,7 млн дол. США [10].

Таблиця 1

Виробництво основних сільськогосподарських культур в Україні у 2007–2015 рр., тис. т [4]

Роки	Зернові та зернобобові культури (у початково оприбуткованій вазі) ²	Цукрові буряки (фабричні)	Насіння соняшнику (у початково оприбуткованій вазі) ²	Картопля	Овочі ³
2007	29 294,9	16 977,7	4 174,4	19 102,0	6 835,2
2008	53 290,1	13 437,7	6 526,2	19 545,4	7 965,1
2009	46 028,3	10 067,5	6 364,0	19 666,1	8 341,0
2010	39 270,9	13 749,2	6 771,5	18 704,8	8 122,4
2011	56 746,8	18 740,5	8 670,5	24 247,7	9 832,9
2012	46 216,2	18 438,9	8 387,1	23 250,2	10 016,7
2013	63 051,3	10 789,4	11 050,5	22 258,6	9 872,6
2014 ¹	63 859,3	15 734,1	10 133,8	23 693,4	9 637,5
2015 ^{1,4}	59 960,3	10 275,4	11 165,0	20 837,4	9 210,8

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

² У вазі після доробки.

³ Овочі відкритого та закритого ґрунту.

⁴ Попередні дані.

Проаналізувавши динаміку обсягів виробництва основних сільськогосподарських культур в Україні за 2007–2015 рр., можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду спостерігалася поступова, але стійка тенденція до їх зростання, яка збереглася навіть у важкий період 2014–2015 рр., без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення антитерористичної операції (див. табл. 1).

Так, у 2015 р. в Україні було вироблено 59 960,3 тис. т зернових і зернобобових, що є вищим показником, ніж у 2012 р. (46 216,2 тис. т) і ненабагато нижче, ніж у 2013 р. (63 051,3 тис. т). Виробництво насіння сояшнику в 2015 р. було практично на рівні 2013 р. Виробництво цукрових буряків, картоплі та овочів у 2014–2015 рр. несуттєво знизилось порівняно з 2012–2013 рр. Тенденція до зменшення виробництва цукрових буряків позначилася ще в 2013 р., а зменшення виробництва овочів пов'язане, в першу чергу, із неврахуванням у статистиці анексованого Криму.

Проаналізувавши динаміку обсягів виробництва основних видів продукції тваринництва в Україні у 2007–2015 рр., можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду практично сталими залишалися обсяги виробництва м'яса, поступово знижувалися обсяги виробництва молока та суттєво зросли обсяги виробництва яєць, причому події останніх двох років жодним чином не вплинули на ці тенденції (див. табл. 2).

Можна погодитися з аналітиками Центру Разумкова, що в 2014–2015 рр. лише позитивна динаміка аграрного сектора (річне зростання – 2,8%) утримала загальні показники економіки України від повного обвалу [17].

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (політичної частини 21 березня 2014 р., економічної частини 27 червня 2014 р.) розкриває перед вітчизняними виробниками нові горизонти і водночас зумовлює нові виклики.

З одного боку, для України відкриваються перспективи поступового освоєння ринку країн ЄС вітчизняними компаніями, підвищення рівня якості, безпечності, екологічних характеристик української продукції АПК, покращення стану продовольчої безпеки держави. З іншого – підвищуються вимоги до якості вітчизняної сільськогосподарської продукції. Діяльність підприємств аграрного сектора економіки повинна все більше відповідати європейським та загальносвітовим вимогам. Потенційний вихід на нові ринки зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників [1, с. 80; 11, с. 249].

Багато вітчизняних науковців тривалий час звертають увагу на таку перспективну форму взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері, як співпраця з розвитку аграрних кластерів,

Таблиця 2
Виробництво основних видів продукції тваринництва в Україні в 2007–2015 рр., тис. т [4]

Роки	М'ясо всіх видів (у живій вазі)	Молоко всіх видів	Яйця від птиці всіх видів, млн шт.
2007	71,8	321,1	274,9
2008	69,2	320,5	435,6
2009	66,7	318,9	380,7
2010	67,5	305,9	434,3
2011	68,6	302,0	479,1
2012	68,0	310,9	542,6
2013	70,3	313,6	1 185,2
2014 ¹	77,4	303,7	1 813,4
2015 ^{1,2}	78,1	300,1	1 590,6

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

² Попередні дані.

за якої для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ, формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності й прибутковості продукції, а на державному рівні шляхом облаштування сільських територій із сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіону.

На думку науковців Національного Інституту стратегічних досліджень, розвиток аграрних кластерів в Україні ускладнений слабкістю інтеграційних зв'язків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами і науковими установами, а також неготовністю більшості аграріїв стати підприємцями-інноваторами, що можуть бути ініціаторами формування агрокластерів. Тому в Україні існують лише поодинокі приклади практичного створення і функціонування аграрних кластерів, які є ініціативою сільгоспвиробників і засновані на основі досвіду, запозиченого ними зі світової практики кластерного розвитку. Одними з перспективних напрямків розвитку кластерів в аграрній сфері є сільський зелений туризм, а також виробництво екологічно чистої продукції [15].

Конкретними прикладами, які стосуються Полтавської області, називають створення туристично-рекреаційного кластеру «Гоголівські місця Полтавщини», маршрут якого проходить територією Миргородського, Диканського, Шишацького районів, сіл Великі Сорочинці та Гоголеве з об'єктами показу (заклади культури, культові споруди, визначні місця тощо), що стосуються життєвого та творчого шляху письменника, а також регіонального кластеру виробників екологічної продукції, метою яких є виробництво, сертифікація та просування на ринок екологічно чистої

продукції, що не містить трансгенних та хімічних домішок. На сьогодні окремі підприємства проходять процедуру міжнародної сертифікації з метою одержання можливості реалізації виробленої продукції за кордон [15].

Пріоритетом має бути спрямування зусиль на підтримку малих і середніх форм аграрного виробництва. Малі, зокрема сімейні, господарства повинні отримувати максимальну підтримку та сприяння з боку держави та суспільства [2].

Зазначені перспективи не матимуть жодного сенсу, якщо не відбудуться системні зміни в країні, не буде подолано корупцію у вищих владних ешелонах. Пом'якшити вплив негативного сальдо торговельного балансу на курс валют можуть іноземні інвестиції, які забезпечують надходження іноземної валюти й здешевлюють її стосовно національної [17; 15]. Для зростання рівня залучення іноземних інвестицій в Україні необхідно покращити інвестиційний клімат, що може стати результатом активізації економічних реформ [5].

Висновки. Таким чином, враховуючи сучасні умови, можна з впевненістю сказати, що для сільського господарства України існує низка серйозних викликів, в основному пов'язаних зі складною політико-правовою, соціальною та економічною ситуацією в нашій державі, зокрема:

- суттєве знецінення національної грошової одиниці;
- здорожчення імпортованих енергоносіїв, добрив, засобів захисту рослин, посівного матеріалу, пального та техніки;
- недостатня фінансова й інфраструктурна підтримка науково-інноваційної діяльності з боку держави;
- зменшення експорту сільськогосподарської продукції.

До основних перспектив розвитку сільського господарства України варто віднести розвиток аграрних кластерів, спрямування зусиль на підтримку малих і середніх форм аграрного виробництва, системні зміни в країні, подолання корупції, що покращить інвестиційний клімат і привабить іноземних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрамова І. Перспективи розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в умовах євроінтеграції / І. Абрамова // Вісник ЖНАЕУ. – 2015. – № 1(48). – Т. 2: Сільськогосподарська кооперація. – С. 80–88.
2. Беззуб І. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні / І. Беззуб // Центр досліджень соціальних комунікацій СІАЗ НЮБ ФПУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=418:agropromislo-vij-sektor&catid=8&Itemid=350.
3. Броншпак Г. Государственная поддержка кластерных инициатив: вертикально интегрированные структуры в АПК // Г. Броншпак / Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 45–50.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
5. До чого призведуть гривневі «хвилювання»? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agropolit.com/spetsproekty/23-do-chogo-prizvedut-grivnevi-hvilyuvannya>.
6. Кропивко М. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 55–58.
7. Кропивко М. Організаційні форми впровадження інновацій в агропромислове виробництво з використанням потенціалу аграрної науки / М. Кропивко, Т. Орлова // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 11–18.
8. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=72631.
9. Оцінка перспектив та можливостей для агропромислового комплексу України внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом // Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/1633>.
10. Павленко О. Україна на зовнішніх аграрних ринках. Як компенсувати втрату ринку РФ / О. Павленко // Європейська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eurointegration.com.ua/experts/2015/09/23/7038635/view_print.
11. Помаз О. Аналіз конкурентоспроможності підприємств-виробників продукції рослинництва / О. Помаз, Ю. Помаз // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 2(9). – С. 248–253.
12. Проблеми розвитку аграрного виробництва в Україні і перспективні напрями використання аграрного потенціалу держави для підвищення рівня продовольчої безпеки // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/1887>.
13. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>.
14. Саблук П. Стратегічні напрями аграрної реформи – перехід на інноваційну модель розвитку / П. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 12. – С. 3–14.
15. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектору в Україні. – К. : НІСД, 2014. – 45 с.
16. Україна у 2015 зменшила імпорт агропродукції на 41,5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraine-u-2015-zmensila-import-agroprodukcii-na-415>.
17. Україна 2014–2015: долаючи виклики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://razumkov.org.ua/upload/Pidsumky_2014_2015_A4_fnl.pdf.

УДК 330.342:338

Проданова І.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК СИСТЕМА ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ СЕРЕДОВИЩ: ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

NATIONAL ECONOMY AS A SYSTEM OF INTERCONNECTED ENVIRONMENTS: EFFICIENCY INDICATORS OF ITS PERFORMANCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність категорії «національна економіка». Визначено основні її підсистемні складники, які при тісній взаємодії формують відповідні національні особливості розвитку країни. Обґрунтовано й представлено показники та індикатори результативності функціонування національної економіки та її окремих середовищ.

Ключові слова: національна економіка, система, підсистема, показник, індикатор, результативність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность категории «национальная экономика». Определены основные подсистемной составляющие, которые при тесном взаимодействии формируют соответствующие национальные особенности развития страны. Обоснованы и представлены показатели и индикаторы результативности функционирования национальной экономики и ее отдельных сфер.

Ключевые слова: национальная экономика, система, подсистема, показатель, индикатор, результативность.

ANNOTATION

The article considers the essence of the category "national economy". Identified the major subsystem components that, when closely form the respective national peculiarities of development of the country. Presented and justified indicators of performance of the national economy and its separate environments.

Keywords: national economy, system, subsystem, index, indicators, efficiency.

Постановка проблеми. Економіка охоплює усі сфери життєдіяльності людини й суспільства, що по праву надає їй статус найбільшого об'єкта управління. Вона включає в себе безліч елементів та відносин, які у сукупності представляють єдине ціле, кожна з частин якого посідає власне місце та виконує певні функції всередині системи.

Розвиток національної економіки являє собою досить довготривалий історичний процес, що відбувається під впливом низки внутрішніх та зовнішніх факторів. Вітчизняні науковці та практики досліджують становлення національної економіки на основі функціонування таких її взаємопов'язаних середовищ як політичного, духовного, природно-екологічного, соціального та економічного [1]. На нашу думку, система внутрішнього середовища національної економіки залежить також від дії інфраструктури макрорівня, інноваційно-технологічної й інвестиційної складових тощо та вимагає розробки критеріїв результативності їх роботи.

Все це підтверджує актуальність і складність зазначеної теми дослідження та потребує більш детального розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед останніх наукових досліджень, проведених в межах вищезазначеної тематики необхідно зазначити таке. Науковці та практики розглядають національну економіку, процеси її реструктуризації як основний чинник формування державного бюджету в Україні [2]; вивчають особливості впливу інновацій та інвестицій на соціально-економічну ситуацію в країні [3]. В умовах зростання глобальних суперечностей і трансферу кризових явищ у світовому економічному просторі постають проблеми дослідження здатності національних економік адекватно реагувати на зовнішні виклики, відновлюватися і адаптуватися до них, тому в науці та практиці досліджується концепт стійкості національної економіки як відкритої, динамічної, складної економічної системи [4; 5]. Проте питання ефективності її функціонування саме як системи вивчено недостатньо і потребує доопрацювання.

Методи. Методологічною основою дослідження є системний метод пізнання економічних явищ та процесів, методи: теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу, історичний, систематизації, що дало змогу розкрити зміст категорії «національна економіка», обґрунтувати ключові показники та індикатори національної економіки. Інформаційною базою дослідження є науково-теоретичні праці вітчизняних та закордонних учених і практиків, аналітичні матеріали науково-дослідних установ України та міжнародних організацій.

Метою статті є уточнення змісту категорії «національна економіка», визначення її середовищ та класифікація показників й індикаторів, що характеризують результативність функціонування кожного з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. Єдиного загальноприйнятого визначення категорії «національна економіка» у світовій та вітчизняній літературі не існує. Національну економіку ототожнюють з національним ринком (В. Леонтьєв, А. Сміт, Д. Рікардо), розглядають як систему виробничих відносин (марксистська економічна література) та досліджують як народне господарство (Л. Ерхард) [1, с. 11]. О. Кузьмін розглядає національну економіку як економічну систему, в якій стабільними, динамічними, повторюваними та стійкими взаємозв'язками поєднані умови та

чинники виробництва, результати діяльності, сукупність економічних агентів і економічні відносини, інститути, традиції, принципи та механізми господарювання, що у своїй взаємодії формують єдиний господарський комплекс [6, с. 7]. Проте, враховуючи глобалізаційні процеси, що відбуваються у світовій економіці та трансформаційні перетворення інноваційного характеру, взаємозв'язкам у національній економіці повинна бути характерна мобільність і гнучкість для досить швидкої реакції та пристосування до тих зовнішніх, а також внутрішніх умов розвитку в паралельному відстоюванні національних інтересів і цілей.

Багато науковців вважають, що національна економіка – це структурно і організаційно-економічна система взаємозв'язаних галузей і сфер господарської діяльності людей, якій властива технологічна та територіально-галузева пропорційність, взаємозумовленість розміщення на території, обмежений державними кордонами [7, с. 9; 8, с. 16].

Аналізуючи зазначені формулювання дефініції «національна економіка», зазначимо, що розкриття її змісту ґрунтується на визначенні категорії «система» як «множини взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють з середовищем, як єдине ціле й відокремлені від нього» [9].

На нашу думку, національну економіку варто розглядати як складну систему, в якій,

крім елементів, можуть виникати зв'язки між певними комплексами елементів, що утворюють її підсистеми. Об'єднуючи між собою різні елементи системи, сама вона зумовлює виконання цілісної програми в своєму розвитку. Важливим аспектом також є й те, що складники національної економіки та її підсистеми перебувають у взаємозв'язках не лише один з одним (одна з іншими), а й із середовищем. Тобто національній економіці як складній системі властиві самоорганізованість та синергетичний ефект.

Врахування цих вимог дає можливість дати власне визначення досліджуваної економічної категорії. Отже, національна економіка – це складна система виробничих відносин (організаційно-економічних, соціально-економічних та відносин власності), яка включає комплекс відповідних підсистем (галузей, регіонів, сфер господарської діяльності), елементів та компонентів та їм характерних особливих (національних) властивостей, взаємодія між якими та зовнішнім середовищем зумовлює якісно або суттєво нову інтеграційну цілісність (економічний розвиток країни та підвищення якості життя населення).

Національна економіка є елементом ноосфери та результатом функціонування всього господарського механізму економічної системи. Тому вона може бути структурована за такими основними сферами діяльності, як економічна,

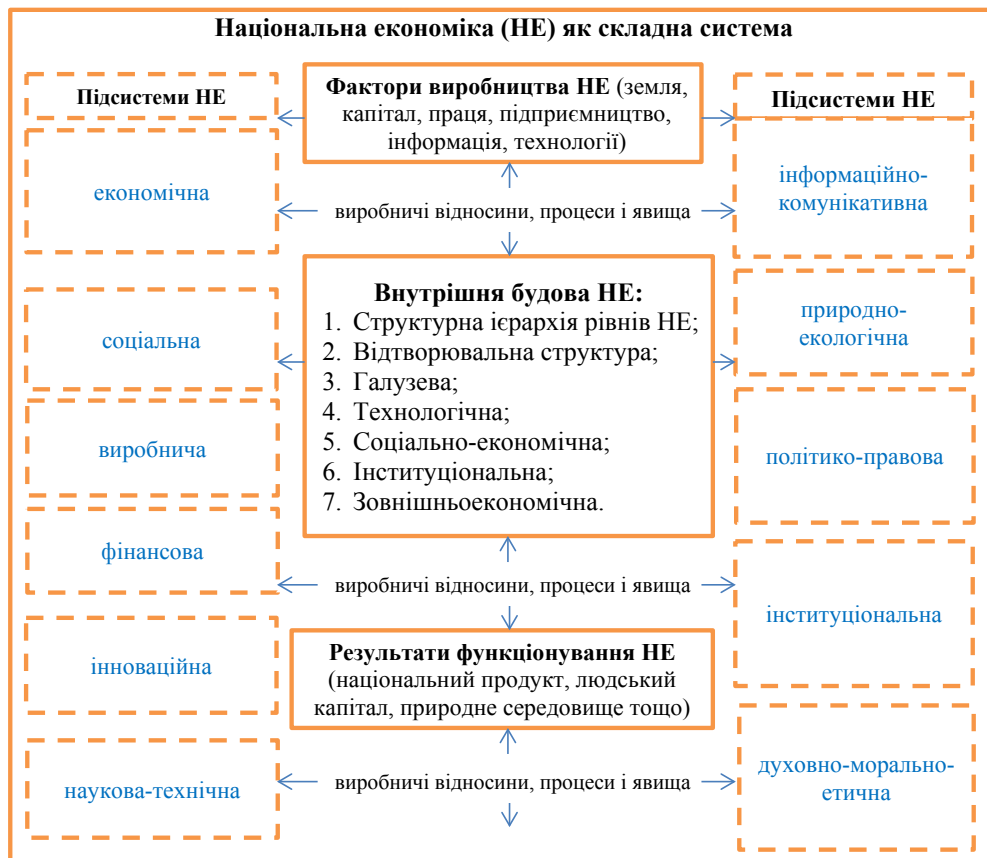


Рис. 1. Основні підсистеми національної економіки

соціальна, виробнича, фінансова, інноваційна, науково-технічна, політико-правова, інституціональна, інформаційно-комунікативна, природно-екологічна та духовно-морально-етична. Кожна з цих сфер є відповідним середовищем існування національної економіки (див. рис. 1).

Більшість науковців, у тому числі й вищезгадані автори, дотримуються думки, що результат діяльності національної економіки визначається низкою показників, які об'єднуються в систему національних рахунків та поділені на такі групи:

1) характеризують загальнонаціональний розвиток виробництва;

2) з'ясовують використання виробничих фондів, матеріальних і сировинних ресурсів;

3) зображають трудові витрати й рівень зайнятості робочої сили у сферах виробництва;

4) дають змогу визначати фінансові можливості країни, формувати й використовувати грошові доходи, аналізувати вплив інфляції на рівень зарплати, цін, процентних ставок.

Результативність розглядається як досягнуті результати порівняно з цілями, зіставлені з використаними для цього ресурсами; характеризує дієвість, досягнення, ступінь завершення системою потрібної роботи й реалізації встановлених цілей. Зміст ефективності полягає в тому, що це співвідношення досягнутих результатів і використаних ресурсів, що практично відповідає визначенням, які дають сучасні економічні словники: «ефективність – відносний ефект (результативність) процесу, який визначається як відношення ефекту (результату) до витрат, що зумовив (забезпечив) його отримання».

Далі класифікуємо критерії результативності функціонування національної економіки відповідно до підсистем, що дасть можливість здійснити оцінку стану, визначити тенденції її розвитку.

1. *Економічні*. Конкретними показниками економічної ефективності є продуктивність і трудомісткість праці; фондо- і матеріаловіддача, фондо- і матеріаломісткість продукції; економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції та ін. [10, с. 216]. Економічна ефективність характеризується результативністю діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки) і має багатоаспектний та багаторівневий характер (мега-, макро-, мезо-, мікро- і нанорівень) [1, с. 14]. Розрізняють ефективність процесу відтворення в цілому та окремих його фаз: виробництва, розподілу, обміну та споживання. У найзагальнішій методологічній формі економічна ефективність суспільного виробництва визначається як співвідношення «результати – витрати».

2. *Соціальні*: обсяг ВВП на душу населення, обсяг і структура споживання, рівень життя, очікувана тривалість навчання, рівень економіки знань та зайнятості населення, очікування тривалість життя (здоров'я нації), екологічна

безпека, індекс корупції [11, с. 81]. Для комплексної оцінки соціальної підсистеми національної економіки варто досліджувати індикатори демографічної ситуації в країні (показник демографічного навантаження, показники обсягу та інтенсивності міграції, природного руху населення), соціального захисту (зокрема середній розмір пенсії, чисельність дітей, усиновлених протягом певного періоду), рівень захворюваності населення та кримінальних правопорушень.

3. *Виробничі*: обсяг продукції промисловості, виробництво товарів народного споживання, валова продукція сільського господарства, структура виробництва відповідно до технологічних укладів економіки, галузева структура виробництва продукції (частки продукції важкої, легкої та харчової промисловості).

4. *Фінансові*. Зазначимо, що більшість країн, що розвиваються, оцінюючи результативність функціонування фінансової підсистеми національної економіки, обмежуються лише аналізом стану банківської системи, тоді як у розвинених країнах основна функція індикаторів фінансової системи та її стійкості полягає у знаходженні вірогідних напрямів впливу економічних ризиків, тому вони працюють над створенням систем комплексного моніторингу фінансового сектору економіки. Ініціатором узагальнення досліджень у цій сфері є МВФ та група Світового банку, за підтримки яких розроблено Програму оцінки фінансового сектору (FSAP). Її головна мета – діагностика стану фінансових систем країн світу й запобігання впливу на них як внутрішніх, так і зовнішніх шоків. Розроблені та запропоновані МВФ для оцінки стабільності фінансового сектору індикатори характеризують поточний стан і надійність фінансових установ та їх корпоративних індивідуальних контрагентів. Вони мають агреговані дані за групами установ, а також представницькі показники щодо ринків, на яких фінансові установи здійснюють свої операції [12]. Програми оцінювання складаються з таких ключових елементів:

– аналіз структури, якості та механізмів функціонування фінансової системи;

– оцінювання рівня важливості фінансового сектору країни;

– визначення механізмів державного управління, що передбачають, з одного боку, обмеження впливу шоків фінансової системи на макроекономічну стабільність, а з іншого – спроможність цієї системи обмежити вплив макроекономічних шоків на кон'юнктуру фінансових ринків;

– оцінювання можливості та рівня впливу на фінансову систему різних шоків і подальшого впливу ситуації у фінансовому секторі на соціально-економічну систему в цілому;

– розробка напрямів еволюції системи фінансової безпеки країни та запобігання кризам [13, с. 102–103].

5. *Інноваційні*. До важливих показників, які характеризують результат втілення суспільством моделі інноваційного розвитку, треба, на нашу думку, віднести такі:

- кількість нових робочих місць у наукомісткій сфері (для оцінення інтелектуального потенціалу цей показник доповнюють такими показниками, як питома вага населення з вищою освітою, чисельність дослідників у розрахунку на 1 тис. зайнятих);

- кількість інноваційних підприємств, що функціонують у країні, та обсяг виробленої ними інноваційної продукції (цей показник характеризує результати використання інновацій так само, як і наступний показник);

- рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і товарів та послуг на світовому ринку (його оцінюють, зокрема, визначенням питомої ваги високотехнологічного експорту в загальному промисловому експорті);

- рівень розвитку інноваційної інфраструктури;

- розмір фінансових витрат на НДДКР (державних і приватних); витрат на інформаційно-комунікаційні технології;

- витрати, пов'язані з інноваційним ризиком (ці витрати, а також кількість поданих заявок на патенти, характеризують генерування нових знань та їх дифузії) [14, с. 29].

6. *Науково-технічні*: кількість людей з вищою освітою, а також вчених, інженерів, в загальному числі зайнятих, кількість дипломованих фахівців, студентів та аспірантів, частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі виробленої продукції і в експорті, кількість реєстрованих патентів і ліцензій та обсяг їх експорту, кількість нобелівських лауреатів, а також лауреатів інших міжнародно-визнаних конкурсів [15], кількість наукових організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, питома вага витрат держбюджету на виконання науково-технічних робіт [16], загальні витрати на виконання науково-технічних робіт.

7. *Політико-правові*. Політико-правове середовище формується державою і включає в себе: політико-правовий режим в країні, модель управління економікою, рівень політичної стабільності та політичного ризику, адміністративні методи регулювання міжнародних економічних відносин. Найбільш вдалим показником, на нашу думку, що характеризує результативність функціонування політико-правового середовища суспільства є Індекс економічної свободи [17] як агрегований показник, який визначається на основі врахування десяти факторів, що засвідчують рівень втручання уряду в економіку (торговельна політика, податкова політика, грошова політика, потоки іноземних інвестицій та капіталу, втручання уряду в економіку, банківська система, контроль за цінами та заробітною платою, власність на економічні ресурси, державне регулювання економіки, чорний ринок).

8. *Інституціональні*. В економічній науці **інституційне середовище** розглядається як сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних та економічних правил, що визначають межі людської поведінки й утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Отже, **інституційне середовище** – це чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають рамкові умови функціонування й розвитку економічних суб'єктів. Розвиток інституціонального середовища визначається кількісними та якісними характеристиками самих інститутів. Отже, у процесі формування інституціонального середовища розвитку економічних систем необхідним є пошук відповідей на запитання, за якої кількості інститутів оптимізується функціонування економічної системи, аналіз сукупності яких інститутів забезпечує адекватне розуміння сутності та змісту економічної системи, скільки суб'єктів має взаємодіяти, щоб інститут став суб'єктивним. В основі забезпечення оптимальності інституціонального середовища, є рівень обґрунтованості інституціоналізації відносин з погляду транзакційних витрат, тобто цінності ресурсів, що спрямовуються на створення та використання інститутів. Дослідження цих витрат особливо актуальне в процесі трансформації економічної системи, коли змінюються природа та напрями впливу інституціонального середовища на поведінку економічних суб'єктів [18].

9. *Інформаційно-комунікативні*. Рівень розвитку інформаційного суспільства або його структурних елементів розраховується на основі визначення так званих композитних індексів (е-індекси), побудованих на базі сукупності індикаторів інформаційно-комунікаційних технологій. Сьогодні у світі існує більше ніж 20 різних міжнародних е-індексів, але найбільш вживаними вважаються такі:

- індекс цифрової спроможності або цифрової перспективи (Digital Opportunity Index);

- індекс цифрового доступу (Digital Access Index);

- індекс інформаційного суспільства (Information Society Index) [19, с. 112].

10. *Природно-екологічні*. У системі екологічних індикаторів першорядне значення, на наш погляд, повинні мати показники, що характеризують:

- а) стан ресурсно-екологічного (або природно-ресурсного) потенціалу країни (її територій) та ступінь його використання;

- б) вплив на навколишнє природне середовище та характер його змін (загальні показники впливу на навколишнє середовище, індекси відходів та екологічності технологічних процесів, індекси забруднення навколишнього середовища (атмосфери і водойм), індекси техногенних навантажень, показники економічного збитку від забруднення навколишнього середовища (атмосфери, водних об'єктів, ґрунтів);

в) стан здоров'я населення у зв'язку з екологічною ситуацією (очікувана тривалість життя, смертність, показники фізичного розвитку дітей, захворюваність екологічної етимології) [20, с. 6].

Широке визнання у світі отримала система еко-індикаторів Організації економічного співробітництва та розвитку, яка враховує:

- набір екологічних показників для оцінки ефективності діяльності в галузі охорони навколишнього середовища;

- кілька наборів галузевих показників для забезпечення інтеграції природоохоронних питань в галузеву політику;

- набір показників, що виводяться з природоохоронної звітності – для забезпечення як включення природоохоронних питань в галузеву політику, так і для стійкості управління та використання природних ресурсів [21].

Така система індикаторів пояснює взаємозалежності між економікою та захистом навколишнього середовища, виявляє економіко-екологічні й соціально-екологічні взаємозв'язки.

11. *Духовно-морально-етичні*. Це система умов, що дає суспільству можливість зберігати свої життєво важливі параметри (насамперед культурного, етичного та інтелектуального характеру), в межах історично сформованих правил. Їх вихід за рамки норми веде до розпаду суспільства як цілісної системи у зв'язку з руйнуванням структурних його духовно-моральних підстав. Головними елементами цієї підсистеми, що формує моральну свідомість і поведінку особистості, є:

- соціальне середовище;
- особистість з її індивідуальними якостями та особливостями;

- певна сума знань, цінностей і установок, яку суспільство або соціальна група прагне передати своїм членам.

Висновки. Таким чином, в ході дослідження нами було визначено та обґрунтовано загальні індикатори-показники ефективності функціонування національної економіки на основі виділення окремих її середовищ (підсистем), які в тісній взаємодії формують відповідні національні особливості розвитку тієї чи іншої країни. Для визначення критеріїв оцінювання рівня розвитку національної економіки необхідно виділити якісні та кількісні показники ефективності функціонування самої системи та її підсистем, розробка та обґрунтування яких має стати предметом наступних наукових досліджень.

Викладена система індикаторів та показників ефективності функціонування національної системи та її підсистем знаходиться на стадії доопрацювання і пропонується для коментарів, критики й узгодження. Вважаємо, що надалі для оцінення стану й тенденцій розвитку національної економіки необхідна розробка та обґрунтування інтегрованої системи показників та індикаторів, яка базується як на даних дер-

жавного статистичного обліку, так і на результатах спеціальних емпіричних досліджень, проведених українськими й закордонними інституціями, а також на врахуванні рейтингових оцінок визнаних міжнародних організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасевич В. Національна економіка / В. Тарасевич. – К. : Центр навчальної літератури. – 2009. – 280 с.
2. Рожко Д. Реструктуризація національної економіки як основний чинник формування державного бюджету в Україні / Д. Рожко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2009. – № 115. – С. 57–59.
3. Національна економіка / [А. Мельник, А. Васіна, Т. Желюк, Т. Попович]. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
4. Бойко А. Концептуалізація стійкості національної економіки / А. Бойко // ВІСНИК КНТЕУ. – 2014. – № 1. – С. 5–19.
5. Global Risks. Eighth Edition // World Economic Forum. – Switzerland : World Economic Forum, 2013. – 79 p.
6. Національна економіка : [навч. посібник] / [О. Кузьмін, У. Когут, І. Процик, Г. Вербицька]. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – 303 с.
7. Національна економіка : [навч. посібник] / [В. Мельникова, О. Мельникова, Т. Сідлярук, І. Тур, Г. Шведова]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 248 с.
8. Гринів Л. Національна економіка : [навч. посібник] / Л. Гринів, М. Кічурчак. – Львів : Магнолія 2006, 2008. – 464 с.
9. Система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Система#D0.A0.D1.96.D0.B7.D0.BD.D0.BE.D0.B2.D0.B8.D0.B4.D0.B8>.
10. Мочерний С. Основи підприємницької діяльності / С. Мочерний. – К. : Академія, 2005. – 280 с.
11. Чорнодід І. Критерії та показники соціальної конкурентоспроможності країни / І. Чорнодід // Економіка. Проблеми економічного становлення : вісник. – 2013. – № 2. – С. 77–83.
12. Показатели финансовой устойчивости: руководство по составлению. – США : Международный Валютный Фонд, 2007. – 312 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nrb.by/statistics/FinancialCapability>.
13. Панасенко Г. Критерії та показники оцінки стійкості фінансового сектора / Г. Панасенко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 6. – С. 99–110.
14. Зянько В. Критерії та чинники ефективності моделі інноваційного розвитку економіки України / В. Зянько, Б. Грабовецький // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – № 4. – С. 28–33.
15. Показатели уровня научно-технического развития страны [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vavt.ru/glossecon/glossecon/LSP538B34>.
16. Анисимова А. Интегральная оценка научно-технического и инновационного развития Украины / А. Анисимова // Эффективная экономика : электронное научное фаховое видання. – 2013. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1876>.
17. Рейтинг країн за індексом економічної свободи // Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://heritage.org/index/ranking>.
18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1924070141806/ekonomika/institutsionalne_seredovische_rozvitku_ekonomiki.
19. Семенченко А. Вимірювальна система розвитку інфор-

- маційного суспільства та електронного врядування: інструмент формування й реалізації державної політики і протидії корупції / А. Семенченко, А. Журовльов // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – № 1. – С. 107–120.
20. Бурматова О. Индикаторы состояния окружающей среды региона / О. Бурматова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/lra/Downloads/4edf342ec871dec5190003887_Burmatova_pdf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/lra/Downloads/4edf342ec871dec5190003887_Burmatova_pdf%20(1).pdf).
21. Индикатори сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Індикатори_сталого_розвитку.

УДК 330

Пурій Г.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ЕКСПОРТ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК НАПРЯМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНЗ

EXPORT OF EDUCATIONAL SERVICES AS A DIRECTION OF DIVERSIFICATION SOURCES OF FINANCIAL SUPPORT OF UNIVERSITIES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано значення експорту освітніх послуг як важливого напрямку диверсифікації джерел фінансового забезпечення вищих навчальних закладів. З'ясовано, що розширення експорту освітніх послуг є одним із найбільш важливих пріоритетів державної політики багатьох країн світу. Виокремлено основні фактори інтенсифікації експорту освітніх продуктів та обґрунтовано необхідність розвитку експортного потенціалу національного ринку освітніх послуг. Визначено основні проблеми та напрями активізації експортної діяльності українських ВНЗ.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, глобалізація, вища освіта, джерела фінансування освіти, експорт освітніх послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано значение экспорта образовательных услуг как важного направления диверсификации источников финансового обеспечения высших учебных заведений. Определено, что расширение экспорта образовательных услуг является одним из самых важных приоритетов государственной политики многих стран мира. Выделены основные факторы интенсификации экспорта образовательных продуктов и обоснована необходимость развития экспортного потенциала национального рынка образовательных услуг. Определены основные проблемы и направления активизации экспортной деятельности украинских вузов.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, глобализация, высшее образование, источники финансирования образования, экспорт образовательных услуг.

ANNOTATION

The article analyzes the value of exports of educational services as an important direction of diversifying sources of financial support of universities. It was found that export expansion of educational services is one of the most important priorities of state policy in many countries. The main factors of intensify of the export of educational products were distinguished and the necessity of development of export potential of the national education market was determined. The main problems and directions of activations of the export activity of Ukrainian universities were defined.

Keywords: market of educational services, globalization, higher education, funding of education, export of educational services.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації та інтеграції національних економік у світову систему господарської діяльності зумовили появу та активний розвиток нової форми міжнародних економічних відносин у вигляді експорту освітніх послуг. З кінця 40-х рр. XX ст. освіта перетворилася на бізнес міжнародного масштабу і на сьогодні вона стала однією з провідних галузей світової економіки та сфер торгівлі послугами. Держави-експортери вищої освіти, крім значної економічної вигоди від навчання іноземних студентів, прагнуть зміц-

нити авторитет своєї країни, посилити її геополітичні позиції у світовій спільноті, сприяти розвитку всієї національної системи освіти, яка в умовах глобальної економіки повинна відповідати світовим стандартам якості.

Вітчизняний ринок освітніх послуг за останні роки так і не перетворився на повноцінний сектор економіки, здатний генерувати конкурентоспроможний людський капітал. Ринок вищої освіти в Україні вимагає подолання низки проблем, серед яких найбільш актуальними є: недостатнє фінансування, зниження якості освіти, відірваність освіти від наукових досліджень, повільні темпи інтеграції в європейський і світовий інтелектуальний простір. За таких умов розвиток експортного потенціалу української вищої освіти має стати одним із найважливіших стратегічних напрямів реалізації державної політики у сфері освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив процесів глобалізації на розвиток світового ринку освітніх послуг та проблеми фінансування освітньої галузі викликають підвищену зацікавленість і досліджуються багатьма ученими, зокрема: Г. Герасименко [1], І. Зарубінською [15], О. Моргулець [11], Т. Оболенською [10], В. Палеховою [2], І. Прокопенко [13], О. Шутаєвою [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на те, що вища освіта є основою розвитку суспільства, питання щодо вдосконалення джерел її фінансового забезпечення є актуальними упродовж усього періоду існування вищої школи. Оцінюючи значний внесок зазначених науковців у дослідження цієї проблематики, вважаємо за необхідне звернути детальнішу увагу на розвиток експорту освітніх послуг як методу залучення додаткових фінансових ресурсів в освітню сферу.

Метою статті є аналіз експорту освітніх послуг як напрямку диверсифікації джерел фінансового забезпечення вищих навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність розв'язання проблем соціально-економічного розвитку країни значною мірою залежить від наявності та використання інте-

лектуального потенціалу суспільства, значна частина якого зосереджена в системі освіти. Вища освіта як феномен соціокультурної реальності має величезні потенційні можливості щодо збереження та нагромадження знань, духовних цінностей і надбань національної культури, вона відіграє провідну роль в ідентифікації суспільства та є рушійною силою економічного розвитку будь-якої держави.

Досвід розвинених країн світу підтверджує той факт, що отримання високого рівня знань і професійної кваліфікації є не лише передумовою особистого розвитку населення, а й детермінантами якості та конкурентоспроможності людських ресурсів, обумовлюючи можливості для економічного зростання держави в цілому [1, с. 12]. Оскільки запаси освіти, професійної підготовки та здоров'я населення становлять близько 75% багатства країни, а працівники, які мають вищу освіту, створюють близько 56% ВВП, то кожна держава й суспільство зацікавлені в якісній освіті та висококваліфікованій робочій силі, яка відповідає потребам соціального та економічного розвитку країни [2; 3]. Отже, перед вищою освітою стоять дуже складні завдання і, лише маючи надійні та стабільні джерела фінансування, вона зможе виконувати свою місію і створювати умови для розвитку людського потенціалу країни.

Аналіз обсягів фінансування вищих навчальних закладів свідчить, що в Україні надзвичайно гостро постає проблема їх ресурсної залежності від державних асигнувань, які спрямовуються на підготовку фахівців у межах державного замовлення та на проведення науково-дослідних робіт. Водночас наявний дефіцит державного бюджету та незадовільний рівень розвитку національної економіки не створюють у найближчій перспективі підстав для суттєвого збільшення бюджетного джерела фінансування системи вищої освіти. За таких умов усе більшу роль відіграє диверсифікація приватних джерел фінансування вищої освіти. Проте в умовах зменшення прибутку підприємницького сектора зниження рівня доходів населення і скорочення чисельності студентів, диверсифікація джерел фінансування українських ВНЗ є значно ускладненою. Отже, в умовах значного дефіциту державних асигнувань вітчизняній освіті необхідний цивілізований освітній ринок, що ефективно працює. При цьому одним із перспективних напрямів розвитку навчальних закладів має бути орієнтація на формування та ефективну реалізацію експортного потенціалу і на цій основі подальша інтеграція у світовий освітній простір.

Серед основних ключових тенденцій розвитку світового ринку освітніх послуг, що сприяють інтенсифікації експорту освітніх продуктів, можна назвати такі:

- глобалізація ринку освітніх послуг;
- укрупнення ВНЗ та створення освітніх транснаціональних корпорацій;

– інтернаціоналізацію та гармонізацію національних систем вищої освіти.

Упродовж останніх декількох десятиліть вища освіта швидкими темпами набуває ознак бізнесу глобального масштабу і на цей момент багато університетів світу вже повною мірою використовують можливості освітнього закладу як підприємницької організації для забезпечення певного рівня його рентабельності шляхом здійснення глобалізації навчальних планів, створення міжнародної освітньої мережі, розвитку ідеї, концепції та перспектив глобальної освіти [4]. Наприклад, американська вища школа має прибуток від навчання іноземних студентів у п'ятнадцять разів більший, ніж витрачає на неї сам уряд США.

Стан експорту освітніх послуг у кожній країні визначається такими факторами:

- поширеністю мови навчання;
- економічною та культурною привабливістю держави;
- авторитетом країни на міжнародному рівні;
- рівнем розвитку національної системи освіти;
- репутацією ВНЗ;
- вартістю навчання і проживання;
- гнучкістю освітніх програм;
- рівнем системи супроводу та підтримки іноземних студентів;
- геополітичними, торговельно-економічними, культурно-історичними зв'язками між країною-експортером і країною-імпортером;
- рівнем просування національних інститутів освіти в глобальному просторі [5, с. 13].

Розвинені країни світу дедалі більше уваги приділяють розвитку ринку освітніх послуг, розглядаючи його як значний експортний потенціал країни. Так, у США вища освіта є п'ятою у грошовому еквіваленті статтею експорту американської економіки, яка інколи перевищує обсяг надходжень від експорту зброї. В Австралії освітня галузь є третім найбільшим джерелом бюджетних надходжень в економіку країни. Усвідомлюючи особливе значення навчання іноземців і необхідність державного регулювання експорту освітніх послуг, США створили спеціальну федеральну службу для контролю процесу набору іноземних студентів. Схожі державні органи функціонують у Великобританії, Німеччині, Франції та деяких інших країнах.

Збільшення обсягів експорту освітніх послуг є одним із найбільш важливих пріоритетів державної політики багатьох країн світу, що зумовлено:

- значними обсягами грошових надходжень від експортної діяльності навчальних закладів;
- забезпеченням реалізації геополітичних та економічних інтересів країн-експортерів;
- перетворенням національних університетів у міжнародні науково-освітні комплекси;

- можливістю використання найкращих іноземних випускників для розвитку науки та економіки країн-експортерів освітніх продуктів;

- підвищенням якості системи підготовки фахівців відповідно до світових міжнародних стандартів та з урахуванням вимог світового ринку праці.

Згідно з даними ЮНЕСКО, на світовому ринку освітніх послуг присутні вищі навчальні заклади понад 140 країн, серед яких провідними гравцями є США, Великобританія, Німеччина, Франція, Австралія, Китай, Японія, Росія і Канада [7]. При цьому основна конкуренція відбувається, як правило, між країнами Західної Європи, США, Австралією та Японією, на які припадає понад 4/5 усіх іноземних студентів. Незважаючи на те, що США і Західна Європа продовжують залучати найбільшу кількість іноземних студентів, інші країни світу також активно змагаються за місце на ринку міжнародної освіти. У найближчому майбутньому такі країни, як Китай, Індія, Малайзія, Японія, Сінгапур, Південна Корея, будуть посилено розвивати свої національні системи освіти й проводити активну політику щодо залучення іноземних студентів, а отже, можуть суттєво впливати на ринкову кон'юнктуру, знизивши для азіатських студентів привабливість навчання в Європі та Північній Америці. Доцільно зауважити, що на сьогодні Китай та Індія є основними постачальниками іноземних студентів для багатьох провідних країн – експортерів освітніх послуг.

Згідно з даними Міжнародного рейтингу «Вебометрикс», обсяг світового ринку освітніх послуг сягає 100 млрд дол. США, при цьому на вищу освіту припадає половина обсягу цього ринку. Зауважимо, що світовий ринок вищої освіти характеризується високою концентрацією, оскільки більше ніж половина всіх студентів, що навчаються за кордоном, припадає на США (22%), Великобританію (14%), Німеччину і Францію (по 10% відповідно) [5]. Половину доходів ринку вищої освіти залучають США і Великобританія (близько 24 млрд дол. США), близько 20 млрд дол. США – решта країн – лідерів міжнародного ринку вищої освіти (Австралія, Франція, Німеччина та ін.), а на країни, що розвиваються, припадає близько 5 млрд дол. США, на країни СНД – 0,9 млрд дол. США [8].

Постійне зростання кількості іноземних студентів свідчить про той факт, що попит на міжнародні освітні послуги постійно збільшується й у перспективі буде дотримуватися тренду, що буде зростати. Згідно із прогнозом ЮНЕСКО, до 2025 р. чисельність іноземних студентів у всьому світі може досягти 7,2 млн осіб. За оцінками інших експертів, прогнозована кількість іноземних студентів, які здобувають вищу освіту, у 2040 р. може скласти від 9,1 (низький зріст), до 12,3 (середній зріст) і до 15,7 млн осіб (високий зріст) [9].

Стратегічним завданням державної освітньої політики в Україні є вихід української освіти на світовий ринок освітніх послуг та поглиблення міжнародного співробітництва, адже українські ВНЗ також мають достатній потенціал для боротьби за частку світового ринку освітніх послуг. Підписання Угоди між Україною і Європейським Союзом щодо участі нашої держави у Рамковій програмі Європейського Союзу з наукових досліджень та інновацій «Горизонт – 2020» створює нові можливості для розширення бази фінансування актуальних наукових досліджень в Україні.

Для української вищої освіти розширення експорту освітніх послуг вигідне, по-перше, з економічної точки зору, оскільки підготовка фахівців для закордонних країн є однією із найбільш вигідних статей доходу, особливо в умовах слабкого фінансування сфери освіти. По-друге, прагнення залучити іноземних студентів спонукає українські ВНЗ до освітньої діяльності з урахуванням світових стандартів якості освіти та напрямів підготовки фахівців.

Володіючи значним експортним потенціалом, насамперед у сфері вищої професійної освіти, на цей момент Україна реалізує його ще не повною мірою, бо на нашу країну припадає близько 1,5% загальної кількості іноземних громадян, які навчаються у світі. У 2014/2015 навчальному році в Україні навчалось 63 172 іноземних студенти (див. рис. 1). Проте, за оцінками експертів, українські навчальні заклади володіють значно більшим потенціалом щодо надання освітніх послуг і можуть навчати близько 500 тис. іноземних студентів [10, с. 213].

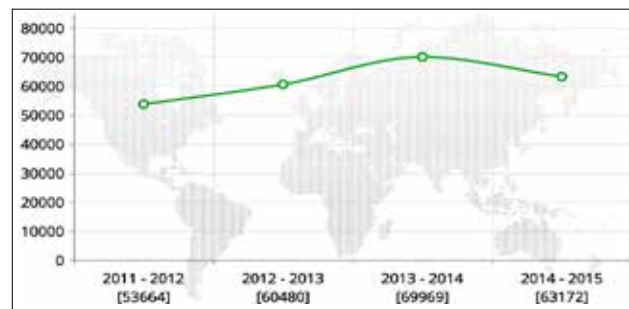


Рис. 1. Чисельність іноземних громадян, які здобувають освіту в Україні [12]

Щодо країн, з яких прибули студенти, динаміка їх кількості зросла найбільше в Нігерії (більше ніж у 10 разів), Туркменістані (у 3 рази), Марокко (у 2 рази), Індії (61,72%), Лівані (26,56%), Туреччині (35,27%), Азербайджані (21,82%). На інші країни припадає в середньому до 5% загальної кількості студентів-іноземців, які здобувають освіту в Україні. Зменшення притоку студентів відбулося за такими країнами, як Іран (–76%), Китай (–63%), Пакистан, Росія, Сирія та Грузія (до 50%). Найбільшу частку в структурі країн, з яких прибули студенти на навчання до укра-

їнських ВНЗ, займають Туркменістан (23%), Азербайджан (13%) та Індія (7%) [11, с. 88].

Зменшення кількості іноземних студентів у 2014/2015 навчальному році було зумовлено подіями на сході України та потужною інформаційною війною, яку веде Росія проти України. За таких умов потоки студентів з інших країн, що раніше віддавали перевагу українським ВНЗ, перерозподілилися на користь Росії та Білорусії, які також ведуть досить активну політику щодо залучення іноземних студентів до своїх навчальних закладів.

За статистикою кожен іноземний студент витрачає приблизно п'яту частину власних витрат в країні перебування на навчання і чотири п'ятих – на проживання, харчування, розваги тощо. Фінансові впливання з боку студентів-іноземців в освітню галузь нашої країни становили понад 170 млн дол. США, а додаткові витрати на проживання, харчування та розваги – ще 600 млн дол. США [13, с. 11].

Доцільно зауважити, що іноземних студентів в українській освіті приваблює відносно низька вартість навчання та проживання, фундаментальність окремих напрямків освіти (наші фізико-математична та хімічна школи визнані у всьому світі) та репутація провідних українських університетів, що зберігається протягом багатьох років. Моніторинг студентських уподобань свідчить про те, що найбільше на світовому ринку освітніх послуг цінується бізнес-освіта, технічні, інженерні та природничі науки [14]. Проте в Україні 25% іноземних студентів опановує медичний фах і 20% вивчають технічні науки. Гуманітарні та економічні факультети українських університетів користуються меншою популярністю серед іноземців.

Разом зі зменшенням попиту іноземців на освітні послуги українських ВНЗ спостерігається збільшення попиту наших співвітчизників на закордонну освіту. Динаміка від'їзду студентів-українців за кордон протягом останніх п'яти років у середньому збільшилася на 41,44%. Найбільший ріст відбувся за такими країнами, як Польща (майже в 4,5 раза), Канада, Італія, Іспанія, Австрія, Великобританія, Словаччина (від 1,5 до 2,5 раза). При цьому наявне й зменшення відтоку українців до деяких країн, наприклад: США, Угорщини, Швеції, Латвії, Молдови, Білорусії (від 10 до 45%). Щодо структури найпопулярніших країн, куди від'їжджають українці на навчання, статистичні дані показують, що протягом останніх п'яти років лідерами є Польща (32%) та Німеччина (20%). Усі інші країни розподілили обсяг українських здобувачів вищої освіти приблизно однаково від 2 до 5%. Кількість українських студентів, які навчаються лише у європейських країнах, протягом останніх п'яти років збільшилась на третину.

Підготовка фахівців з-поміж іноземних громадян в українських ВНЗ є перспективним напрямом розвитку вітчизняної системи вищої

освіти та високоприбутковим видом освітньої діяльності. Проте кожен вищий навчальний заклад повинен розуміти відповідальність за підготовку іноземного фахівця і через прагнення до прибутковості не знижувати рівень академічних вимог та якості його підготовки, оскільки це може привести до незворотної втрати його авторитету та іміджу на міжнародному ринку освітніх послуг [15, с. 113].

Висновки. З огляду на те, що світовий ринок освітніх послуг має значне фінансове наповнення і для цілого ряду країн дохід від його функціонування є важливою складовою частиною ВВП, збільшення обсягу експорту українських освітніх послуг на даному етапі розвитку національної економіки є вкрай необхідним та перспективним напрямом залучення додаткових фінансових ресурсів в освітню сферу. Основними конкурентними перевагами українських ВНЗ мають стати доступність освіти, широкий спектр освітніх послуг, потужний інтелектуальний ресурс та високий науково-педагогічний потенціал.

З метою інтенсифікації експортної діяльності українських ВНЗ необхідно вирішити ряд проблем, пов'язаних, у першу чергу, з існуванням складної системи первинного запрошення іноземних студентів на навчання, нерозвиненістю мережі закордонних рекреаційних центрів українських ВНЗ, необхідністю оновлення інфраструктури вищих навчальних закладів, низькою якістю освіти, недостатнім використанням передових технологій дистанційного навчання та удосконаленням його законодавчої бази як предмету експорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко Г. Інвестиції в освіту як напрям управління якістю ресурсів в Україні / Г. Герасименко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2010. – №10. – С. 12–17.
2. Палехова В. Освіта: суспільне благо або товар? / В. Палехова // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Економіка». – 2010. – Т. 133. – Вип. 120. – С. 25–31.
3. Лукичев Г. Системы финансирования высшего образования в зарубежных странах : [учеб. пособие] / Г. Лукичев. – М. : РУДН, 2008. – 194 с.
4. Кобзева Л. Предпринимательский университет: как университету встроиться в экономику в новом десятилетии / Л. Кобзева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://innclub.info/wp.../05/кобзева_56_обр_00_ИТП.doc.
5. Галичин В. Международный рынок образовательных услуг: основные характеристики и тенденции развития / В. Галичин. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – 60 с.
6. Шутаева О. Маркетинг на мировом рынке образовательных услуг: инструменты та механизмы / О. Шутаева // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. – 2012. – № 1. – С. 223–231.
7. Україна на міжнародному ринку освітніх послуг вищої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/1695>.

8. Международный рейтинг «Вебометрикс» (Webometrics Ranking of World Universities) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://webometrics.info/index.html>.
9. Кальдерон А. Якою стане вища освіта до 2040 року / А. Кальдерон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/vnz/high_school/47910.
10. Оболенська Т. Експортний потенціал України на світовому ринку освітніх послуг / Т. Оболенська // Вчені записки : збірник наукових праць ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – 2011. – № 14. – С. 209–217.
11. Моргулець О. Сучасний стан та тенденції розвитку діяльності ВНЗ України / О. Моргулець // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 3(73). – С. 85–93.
12. Актуальні статистично-аналітичні показники надання освітніх послуг іноземцям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intered.com.ua>.
13. Прокопенко І. Сучасний стан і перспективи експорту освітніх послуг ВНЗ України на світовий ринок / І. Прокопенко, І. Ночвіна // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 15. – С. 5–14.
14. Пименова Н. О стратегии продвижения российского образования на международный рынок / Н. Пименова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russia.edu.ru>.
15. Зарубінська І. Особливості навчання іноземних студентів при експорті освітніх послуг / І. Зарубінська // Духовність особистості: методологія, теорія і практика. – 2013. – № 6. – С. 103–114.

УДК 338.22.01

Степочкин А.И.

кандидат экономических наук,
преподаватель факультета социальных наук и информатики
Высшей школы бизнеса Национального университета Льюиса,
Новый Сонч, Польша

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF STATE POLICY OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные закономерности эффективного функционирования национальных социально-экономических систем. Предложено авторское понимание таких дефиниций, как «социально-экономическое развитие» и «экономический рост». Обоснована необходимость усовершенствования и перманентной трансформации системы национального хозяйства. Дано определение понятия «социально-экономическая доктрина». На этой основе предложена методология разработки государственной политики социально-экономического развития и обозначены основные направления такой стратегии.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, экономический рост, государственная политика, экономическая доктрина, методология.

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні закономірності ефективного функціонування національних соціально-економічних систем. Запропоновано авторське розуміння таких дефініцій, як «соціально-економічний розвиток» та «економічне зростання». Обґрунтовано необхідність удосконалення і перманентної трансформації системи національного господарства. Дано визначення поняття «соціально-економічна доктрина». На цій основі запропоновано методологію розробки державної політики соціально-економічного розвитку та окреслено основні напрями такої стратегії.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, економічне зростання, державна політика, економічна доктрина, методологія.

ANNOTATION

In the article the main objective laws of effective functioning of national social and economic systems have been reviewed. The author's understanding of social and economic development and economic growth has been provided. The necessity of improvement and constant transformation of system of national economics has been grounded. The definition of social and economic doctrine has been given. Based on this, the methodology of building of state social and economic policy has been introduced and the main directions of such strategy have been highlighted.

Keywords: social and economic development, economic policy, economic growth, state polic, economic doctrine, methodology.

Постановка проблемы. В современных условиях геополитических трансформаций и хронической нестабильности на мировых финансовых и товарных рынках для национальных экономик остро встал вопрос разработки новой политики социально-экономического развития. Основной целью такой политики должно стать формирование в стране условий долговременного экономического роста на основе коррек-

тировки структуры национального хозяйства с учетом современных тенденций регионализации (региональной интеграции) и глобализации. При этом необходимо четко осознавать, в чем заключается сущность этих процессов.

Глобализация представляет собой процесс, тенденцию, политико-экономическое движение в направлении создания мирохозяйственной системы с единой производственной структурой и единым мировым финансово-товарным рынком, в котором по определенным правилам и с учетом значимости на мировой арене отдельных государств и интеграционных объединений перемещаются капиталы, товары, услуги, трудовые ресурсы. При этом происходит унификация нормативно-правового и социально-политического пространства, а мировые экономические стратегии координируются транснациональным капиталом (владельцами наиболее крупных транснациональных корпораций).

Региональная интеграция выступает в некоторой степени как противовес процессу глобализации и опирается на формирование и укрепление региональных внутривнутрихозяйственных связей, но при этом направлена на наиболее эффективную интеграцию стран – членов объединения в глобальную финансово-экономическую систему. Регионализация через создание своеобразных политико-экономических механизмов структурной трансформации способствует повышению эффективности экономик стран – членов интеграционного объединения.

Таким образом, с учетом всего перечисленного на сегодняшний день для поддержания стабильности мирохозяйственных процессов, а прежде всего в целях развития различных национальных социально-экономических систем, правительственные структуры всех стран мира без исключения должны заняться разработкой и реализацией новой политики социально-экономического развития, что, в свою очередь, требует формирования новых теоретико-методологических подходов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем устойчивого развития национальных социально-экономических систем и разработки эффективной государствен-

ной политики социально-экономического развития посвящено множество трудов известных украинских, а также зарубежных ученых-экономистов, таких как: Л. Абалкин [1], И. Булеев [2], А. Гальчинский и В. Геец [3], М. Кастельс и П. Химанен [4], Б. Санто [5], А. Сухоруков и Ю. Харашивили [6], В. Удовиченко [7], Й. Шумпетер [8], Л. Эрхард [9] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако следует отметить, что на данном этапе существует множество теоретических изысканий, практических рекомендаций и методических подходов, которые довольно тяжело реализовать в современных условиях функционирования национальных социально-экономических систем из-за множества внешних и внутренних факторов. Таким образом, необходимо проведение дальнейших исследований с целью формирования современной государственной политики социально-экономического развития.

Цель статьи заключается в формировании методологии разработки государственной политики социально-экономического развития на основе исследования сущности понятий социального и экономического развития, а также выявления основных стратегий.

Изложение основного материала исследования. Методология в переводе с греческого означает учение о методе и определяется как учение о принципах построения и способах научного познания экономической теории [10, с. 191].

Методология разработки государственной политики социально-экономического развития является органичной составляющей общей методологии развития современных национальных хозяйств. Она содержит три уровня: категориальный (определение структурных компонентов), концептуальный (совокупность теоретических стратегий и концепций), научно-технологический (совокупность конкретных политик, принципов, методов и инструментов их реализации). Таким образом, под методологией разработки государственной политики социально-экономического развития предлагается понимать совокупность научных теорий и идей, принципов, методов и моделей познания социально-экономического развития национального хозяйства.

Термин «политика» происходит от греческого слова *politike*, что означает искусство управления государством; наука государственного управления. Современный термин «политика» используется, главным образом, для определения деятельности управляющих структур государства в определении внутренних взаимосвязей в государстве и внешних отношений государства с другими странами [11, с. 273].

Часто это понятие используется в более широком значении, охватывающим различного рода деятельность, связанную с общественной деятельностью без учета того, кто ее осуществляет. Субъектом в этом случае является не только

государственная власть, но и любая организация, социальная группа или лица, занимающиеся деятельностью, связанной с определенным влиянием на общественные процессы и явления. Кроме того, субъектом политики в наше время также являются международные организации.

Таким образом, можно сказать, что политика – это совокупность действий государственных структур и общественных организаций, направленных на реализацию определенных целей и задач.

Если говорить о понятии «экономическая политика», то оно означает непосредственное управление национальным хозяйством через деятельность государственных структур или иных организаций [12, с. 437].

Также можно утверждать, что социально-экономическая политика – это деятельность государства, заключающаяся в определении текущих и перспективных целей социально-экономического развития и путей их реализации с помощью методов и средств рационального хозяйствования.

Таким образом, под государственной политикой социально-экономического развития можно понимать целенаправленную деятельность государственных структур и институций на процессы функционирования системы национального хозяйства (динамику его развития, экономическую структуру, модели функционирования и социальный уклад). Кроме того, социально-экономическая политика – это политика государства, направленная на соединение целей экономических и социальных.

Сущность социально-экономической политики заключается в определении целей, форм, инструментов и способов влияния государства на хозяйственные и социальные процессы.

На направления и специфику влияния государственных структур в социально-экономической сфере влияет принятая в той или иной стране социально-экономическая доктрина.

Термин «доктрина» можно определить как совокупность постулатов, упорядоченных определенным способом взглядов и гипотез, которые служат основой экономической теории [10, с. 96]. В доктринах содержится разного рода утверждения, относящиеся к идеологическим, моральным, социальным и экономическим мировоззрениям. Доктрина охватывает проблемы и указывает цели деятельности, которые не всегда можно оценить количественно. От научных теорий доктрины отличаются отсутствием обоснования всей совокупности принятых предположений и гипотез. Они опираются в основном на определенную систему мировоззрения, сформированную на основе обобщения накопленного опыта и знаний представителей тех или иных социальных слоев населения. Происходит это по той причине, что социально-экономические процессы охватывают огромное количество сфер и проблем человеческой дея-

тельности, оценки которых тесно связаны с убеждениями отдельных групп населения.

Таким образом, можно утверждать, что социально-экономические доктрины включают в себя совокупность мировоззрений и концепций определенных социально-политических групп (сил), касающихся способов, моделей и инструментов развития национальной экономической системы и являются исходным пунктом при формировании государственной политики социально-экономического развития.

При разработке государственной политики социально-экономического развития необходимо учитывать две группы факторов, влияющих на состояние и перспективы развития национального хозяйства: внутренние и внешние.

Внутренние факторы развития можно разделить на две подгруппы: «государственное устройство» (государственно-административная структура; межнациональные отношения внутри государства; внутренняя политическая ситуация; отношения общества к власти и структура политических сил) и «экономический уклад» (состояние и структура средств производства (природных, имущественных и человеческих); сложившаяся система хозяйствования в стране; уровень социальной защищенности населения).

К внешним факторам развития относятся такие, как международная политическая ситуация; современные геополитические парадигмы; фаза развития мировой экономики; участие страны в международных политико-экономических объединениях и военных союзах.

Все перечисленные факторы влияют на состояние развития национальной экономики и социальной сферы либо в краткосрочном периоде, либо в долгосрочном, и в зависимости от этого государство корректирует свою социально-экономическую политику, адаптируя ее под текущую внутреннюю и внешнюю ситуацию и возможные направления и перспективы трансформации.

Реализация государственной социально-экономической политики направлена на достижение целей, связанных с увеличением богатства национальной экономики, а также повышением благосостояния и социальной защищенности населения. Реализация этих целей, в свою очередь, связана с оптимизацией использования имеющихся в экономике финансовых и материальных ресурсов, увеличением объемов производства продукции и услуг, ростом национального дохода и рациональным его распределением.

Благосостояние и социальная защищенность означает удовлетворение на высоком уровне биологических и социально-культурных потребностей населения. Достижение этой цели требует обеспечения постоянного роста реального ВВП и национального дохода на душу населения. Таким образом, поддержание определенного уровня экономического роста является одной из

главных задач социально-экономической политики государства.

Экономический рост является процессом увеличения существующих объемов производства национального продукта [12, с. 440]. При этом для поддержания определенного уровня экономического роста требуется постоянное изменение (корректировка, поднастройка согласно требованиям рынка) структуры валового внутреннего продукта и национальной экономики. Таким образом, процесс экономического роста и сопутствующие ему структурные изменения в экономике по своей сути являются процессом социально-экономического развития государства.

При этом следует учитывать тот факт, что динамика экономического роста оказывает определяющее воздействие на динамику структурных изменений национальной экономики. Увеличение или уменьшение темпов экономического роста, соответственно, приводит к интенсификации или затормаживанию изменений в производственной структуре национального хозяйства. Существует и обратная взаимосвязь. Структурные изменения в национальном хозяйстве приводят к повышению производительности труда и влияют на темпы и качество роста национальной экономики. Как правило, новая структура национального хозяйства позитивно влияет на экономический рост только на конкретном этапе развития национальной экономики. В последующих периодах та же самая хозяйственная структура может стать тормозом развития национальной социально-экономической системы, так как уже не будет обеспечивать достаточные темпы роста производительности труда и объемов производства. Таким образом, одним из главных рычагов в управлении экономическим ростом можно считать опережающие элиминирование неэффективных хозяйственных структур, замедляющих процессы производственного развития.

В связи с вышеперечисленным в экономической литературе часто можно встретить отождествление понятий экономического роста и социально-экономического развития. Однако следует подчеркнуть, что понятие «социально-экономическое развитие» имеет более широкий диапазон: кроме изменений структуры национального хозяйства включает в себя и сопутствующие этим изменениям трансформации экономических отношений и экономических институций. При этом процесс социально-экономического развития включает в себя цели не только поддержания экономического роста на определенном уровне путем проведения своевременных и эффективных структурных трансформаций, но и тесно связан с удовлетворением потребностей человека и такими процессами, как состояние экологической сферы, развитие научно-технической и культурной сфер.

С учетом вышесказанного можно утверждать, что государственная политика социально-экономического развития – это политика,

направленная на поддержание определенных темпов и качества экономического роста на основе структурной поднастройки системы национального хозяйства, реализуемая с целью достижения определенного уровня благосостояния и социальной защищенности населения, развития экологической, научно-технической и культурной сфер.

При этом следует подчеркнуть, что экономический рост и развитие системы национального хозяйства в рыночной экономике не являются равномерно протекающими процессами. Неравномерность этих процессов обусловлена существованием фаз подъема и спада хозяйственной активности. В свою очередь, фазы роста и падения могут быть обусловлены различными факторами, такими как: циклические колебания конъюнктуры, сезонные изменения в течение года, политическая нестабильность, природные катаклизмы, другие финансово-экономические и социально-политические события.

При изменении экономической активности изменяется степень использования факторов производства. В период конъюнктурного подъема использование факторов производства возрастает, что становится источником экономического роста. В период конъюнктурного спада, наоборот, степень использования факторов производства снижается, и экономика производит меньшее количество национального продукта и национального дохода, чем она могла бы это сделать при имеющихся средствах производства и уровне развития техники и технологии. Длительность периода экономического спада/подъема и их амплитуды влияет на приоритеты, цели и задачи социально-экономической политики государства.

Кроме того, регулирование темпов экономического роста тесно связано с состоянием рынка труда. Повышение темпов роста способствует увеличению занятости населения, росту его доходов, потребления и сбережений, а падение темпов роста национальной экономики сопровождается резким увеличением уровня безработицы и нищеты. Люди, частично или полностью потерявшие работу, вынуждены уменьшать потребительские расходы и изменять структуру своего потребления вниз по пирамиде Маслоу (средства, имеющиеся в распоряжении домашних хозяйств, используются только на удовлетворение потребностей низшего уровня), что приводит к новому витку падения национального дохода и углублению экономического кризиса. Таким образом, регулирование рынка труда и уровня занятости населения является необходимым условием поддержания длительного экономического роста и стабильного развития национальной социально-экономической системы.

В связи с вышеперечисленным можно говорить о необходимости формирования краткосрочной и долгосрочной государственной политики социально-экономического развития. При

формировании долгосрочной государственной политики социально-экономического развития необходимо учитывать тот факт, что фундаментальными факторами устойчивого экономического роста являются труд (люди, имеющие соответствующую квалификацию и способные работать), капитал (величина материальных и нематериальных производственных, а также финансовых ценностей) и уровень научно-технического развития (влияет на производительность и эффективность капитала).

Регулирование динамики развития национальной экономики, стимулирование процессов экономического роста нашло широкое отражение в различных теоретических концепциях и государственных программах развития, реализуемых на практике. На этой основе получили широкое развитие исследования, посвященные формированию стратегий развития, которые по своей сути являются способом реализации государственной политики социально-экономического развития.

Обобщая различные способы влияния государства на процессы экономического роста в странах с рыночной экономикой, можно выделить основные типы стратегий развития. Рассмотренные ниже стратегии развития являются результатом теоретических исследований, а на практике использовались или используются различные комбинации этих стратегий.

Главная проблема, которая требует решения при формировании стратегии развития, – формирование механизма преобразования совокупности социально-хозяйственных связей в национальной экономике, так как существующие связи в национальной экономике необходимо упорядочить таким образом, чтобы национальная экономика вышла из порочного круга нищеты и вошла в спираль экономического роста.

С учетом того, что основными составляющими экономического роста являются труд и капитал, главная проблема развивающихся стран заключается в нехватке инвестиционных ресурсов на развитие производственного потенциала, а также человеческих ресурсов. Образуется своеобразный порочный круг экономической отсталости, страны, ощущающие нехватку инвестиционных ресурсов, попадают в суженный процесс производства и процесс потребления, что, в свою очередь, приводит к еще большей нехватке инвестиционных ресурсов на развитие производственных мощностей и человеческого капитала. В связи с этим государство должно формировать стратегии развития, направленные на разрыв этого порочного круга нищеты и переход национальной экономики в стадию самоподдерживающегося длительного экономического роста.

На основании проведенных исследований можно выделить пять основных видов стратегий социально-экономического развития.

Первый вид стратегии – это либеральная стратегия развития [13, с. 23–24]. Специфика этой

стратегии заключается в том, что улучшение системы распределения ресурсов станы проводится с использованием рыночных механизмов и более того – с поднастройкой национальной экономики к тем направлениям, которые указывает рынок. Согласно этой стратегии, сферой интересов экономической политики государства являются процессы, происходящие на микроуровне. Стратегия эта опирается на частную инициативу и предпринимательство. Используется данная стратегия в основном в условиях экономического кризиса, когда необходимо стабилизировать цены, спрос и предложение на рынке. Либеральная стратегия направлена на повышение уровня сбережений (которые по своей сути являются потенциальными инвестициями) и повышение эффективности использования капитала. При реализации этой стратегии используются методы денежно-кредитной и бюджетной политики, поэтому ее еще называют монетарной, или ортодоксальной, стратегией. Таким образом, либеральная стратегия направлена на поднастройку экономической системы на микроуровне в краткосрочном периоде, что является начальным условием реализации долгосрочной социально-экономической политики устойчивого развития.

Вторым видом стратегии социально-экономического развития является стратегия открытой экономики [14, с. 27–57]. Как и либеральная стратегия, она акцентирует внимание на распределении ресурсов на рынке или в частном секторе. При этом ведущая роль в повышении эффективности национальной экономики уделяется экспорту. Согласно этой стратегии, экспорт продукции, к которому часто еще добавляются иностранные инвестиции, является своеобразным локомотивом развития национальной экономики. При этом мировой рынок определяет потенциальный спрос на продукцию и тем самым влияет на темпы и качество роста национальной экономики. Согласно стратегии открытой экономики, национальная экономика должна извлекать для себя максимальную пользу в международной торговле, а конкуренция на международном рынке товаров и услуг является стимулом для предпринимателей в плане повышения производительности труда, эффективности использования производственных ресурсов, повышения качества производимой продукции. Эффекты, полученные на микроуровне, должны распространяться в целом на национальную экономику, повышать ее эффективность и ускорять темпы развития. Таким образом, стратегия открытой экономики основана на получении сравнительных преимуществ и увеличении нормы сбережений, что в итоге должно обеспечить ускорение накопления капитала и повышение эффективности использования инвестиционных ресурсов.

В отличие от либеральной стратегии в стратегии открытой экономики государству отводится активная роль. Государство должно проводить

политику стимулирования предложения, устранять барьеры на пути экспорта национальной продукции, проводить политику доступности кредитов, использовать различные фискальные стимулы для экспорта продукции. При этом со стороны государства должна проводиться политика либеральной торговли и стимулирования притока иностранных инвестиций.

Третий вид стратегии – это стратегия индустриализации [15, с. 29–115]. Как и предыдущие стратегии, она направлена на стимулирование роста национальной экономики. Специфика стратегии индустриализации заключается в том, что в основу социально-экономического развития государства заложено расширение производственного сектора, а именно максимальное развитие производства средств производства как фундамента всей системы национального хозяйства. При реализации этой стратегии ведущая роль уделяется государству, которое на различных уровнях должно аккумулировать инвестиционные ресурсы и направлять их на увеличение объемов промышленного производства.

Четвертая стратегия – это стратегия сельскохозяйственного развития («зеленая революция»), направленная на повышение объемов сельскохозяйственного производства [16, с. 3–20]. Ключом к достижению этой цели является научно-технический прогресс, который связан с введением высокоурожайных культур. Используется стратегия сельскохозяйственного развития в основном в так называемых странах третьего мира, где главным сектором национальной экономики является сельское хозяйство. Эта стратегия направлена на увеличение объемов производства продуктов питания, прежде всего зерновых как продукта первой необходимости.

Логика стратегии сельскохозяйственного развития заключается в следующем: высокий уровень производства сельскохозяйственной продукции должен привести к снижению цен на продовольствие и, соответственно, к снижению стоимости рабочей силы в других (несельскохозяйственных) секторах экономики. Низкая стоимость рабочей силы, в свою очередь, должна повысить эффективность производства и тем самым способствовать накоплению инвестиционных ресурсов и росту национальной экономики. Кроме того, эта стратегия направлена на поддержание промышленности, которая связана с процессом производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Пятый тип стратегий социально-экономического развития – это перераспределительная стратегия, или стратегия перераспределения национального дохода [17, с. 10–44]. Цель этой стратегии состоит в совершенствовании процесса распределения и перераспределения национального дохода и богатства, сглаживании социального неравенства и в конечном итоге ликвидации бедности. Для достижения поставленных целей рекомендуется реализация

трех ключевых приоритетов социально-экономической политики: первый приоритет – создание новых рабочих мест (преимущественно для людей бедных); второй – перераспределение части национального дохода в пользу самых бедных и социально незащищенных слоев населения путем повышения уровня социальных выплат; третий – главное внимание властей должно быть направлено на удовлетворение основных потребностей человека. Согласно перераспределительной стратегии, стимулирование роста национальной экономики должно проходить на основе стимулирования роста потребления населения, что, по сути, является процессом инвестирования в отрасли, производящие товары и услуги.

Инструментарием реализации государственной политики социально-экономического развития является совокупность структурной, промышленной, сельскохозяйственной, экологической, инвестиционной, научно-тех-

нологической политики, политики расширения занятости, а также принципов, методов и инструментов их реализации.

Таким образом, проведенные исследования позволяют методологию разработки государственной политики социально-экономического развития представить следующим образом (табл. 1).

Выводы. Предложенные в методологическом подходе стратегии разработки государственной политики социально-экономического развития могут быть адаптированы к широкому кругу обстоятельств, структур и ситуаций, присущих каждой конкретной национальной социально-экономической системе. Они предназначены для их использования в качестве реальной практики управления процессами развития национальной экономики. При этом государственные органы власти с учетом текущей ситуации и трансформационных перспектив национальной и мировой экономик должны применять всю

Таблица 1

**Методологический подход к разработке
государственной политики социально-экономического развития**

Категориальный уровень (определение структурных компонентов)		
Доктрины социально-экономического развития государства	Методы	
	Модели	
	Инструменты	
Факторы, влияющие на социально-экономическое развитие государства	Внешние	1. Международная политическая ситуация. 2. Геополитические парадигмы. 3. Фаза развития мировой экономики. 4. Участие страны в международных политико-экономических объединениях и военных союзах.
	Внутренние	1. Государственное устройство 2. Экономический уклад
Цели государственной социально-экономической политики	1. Увеличение богатства национальной экономики. 2. Рост благосостояния и социальной защищенности населения.	
Задачи государственной социально-экономической политики	1. Достижение и поддержание определенного уровня экономического роста 2. Структурная поднастройка (рациональное хозяйствование) национальной экономики.	
Сферы государственной социально-экономической политики	Поддержка экономического роста	
	Структура национального хозяйства	
	Социальная защита населения	
	Экологическая сфера	
	Культурная сфера	
	Научно-техническая сфера	

Концептуальный уровень (совокупность теоретических концепций и стратегий)	
Либеральная стратегия развития	Использование рыночных механизмов в условиях экономического кризиса.
Стратегия открытой экономики	Ведущая роль в повышении эффективности национальной экономики уделяется экспорту национальной продукции.
Стратегия индустриализации	Максимальное развитие производства средств производства как фундамента всей системы национального хозяйства
Стратегия сельскохозяйственного развития («зеленая революция»)	Стратегия, направленная на повышение объемов с/х производства на основании использования достижений НТП
Стратегия перераспределения национального дохода	Усовершенствование процесса распределения и перераспределения национального дохода и богатства

Инструментальный уровень (совокупность конкретных политик, принципов, методов и инструментов их реализации)	
Структурная политика	Политика расширения занятости
Промышленная политика	Научно-технологическая политика
Сельскохозяйственная политика	Инвестиционная политика
Региональная политика	Экологическая политика

совокупность приведенного инструментария государственной политики социально-экономического развития и на этой основе формировать конкретные методы ее реализации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Логика экономического роста / Л.И. Абалкин. – М. : Институт экономики РАН, 2002. – 228 с.
2. Булеев И.П. Социальные факторы инвестиционного развития экономики / И.П. Булеев, С.С. Шевцов // Вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. Сб. науч. трудов. – Краматорск, 2008. – № 2(12). – С. 52–55.
3. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський [та ін.]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
4. Кастельс М. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель / М. Кастельс, П. Хіманен. – К. : Ваклер, 2006. – 256 с.
5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 295 с.
6. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : [монографія] / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
7. Удовиченко В.П. Пошук оптимальної моделі соціально-економічного розвитку України / В.П. Удовиченко // Регіональна економіка. – 2010. – № 1(11). – С. 35–42.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. А.С. Автономова [и др.] ; общ. ред. А.Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1989. – 445 с.
9. Эрхард Л. Благосостояние для всех: Репринт. Воспроизведение / Л. Эрхард ; пер. с нем.; авт. предисл. Б.Б. Багоряцкий, В.Г. Гребенников. – М. : Начала-Пресс, 1991. – 332 с.
10. Гацалов М.М. Современный экономический словарь-справочник / М.М. Гацалов. – Ухта : УГТУ, 2002. – 371 с.
11. Даль В. Толковый словарь великорусского языка / В. Даль. ; 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. ; М. : Издание книгопродавца-типографа М.О. Вольфа, 1882. – Т. 3. – 584 с.
12. Райзберг Б.А. Словарь экономических терминов / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
13. Ведута Е.Н. Стратегия и экономическая политика государства / Е.Н. Ведута. – М. : Академический проспект, 2004. – 456 с.
14. Bhagwati J. Export – Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence. The World Bank Research Observer. – 1988. – № 1. – P. 27–57.
15. Эрлих А. Дискусии об индустриализации в СССР. 1924–1928 гг. / А. Эрлих. – М. : Дело, 2010. – 248 с.
16. Шишков Ю.В. Вызовы новой исторической эпохи / Ю.В. Шишков // Век глобализации. – 2012. – № 1. – С. 3–20.
17. Ведута Е.Н. Социально эффективная экономика / Под общей ред. д-ра экон. наук Е.Н. Ведута. – М. : РЭА, 1999. – 254 с.

УДК 33.012.42:62

Терлецька В.О.

аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки
Інституту адміністрування і післядипломної освіти
Національного університету «Львівська політехніка»

ОЦІНЮВАННЯ Й АНАЛІЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРОПОЗИЦІЇ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ АВТОМОБІЛЕБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

EVALUATION AND ANALYSIS OF INDICES OFFERS OF THE MARKET CONDITIONS OF AUTOMOTIVE PRODUCTS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено, проаналізовано та оцінено показники пропозиції кон'юнктури ринку автомобілебудівної продукції України. Представлено динаміку часток підприємств на ринку автомобілебудівної продукції України за 2007–2015 рр. Запропоновано методику оцінювання стану показників пропозиції кон'юнктури ринку на основі коефіцієнтів інтенсивності конкуренції, концентрації та монополізації, що дають змогу оцінити конкурентне середовище та дослідити тенденції розвитку ринку автомобілебудівної продукції України. У табличній формі відображено динаміку та характеристику показника інтенсивності конкуренції на ринку вітчизняної автомобілебудівної продукції за 2005–2014 рр. Представлено динаміку коефіцієнтів концентрації та монополізації підприємств автомобілебудівної продукції України за 2007–2015 рр.

Ключові слова: кон'юнктура ринку, показники пропозиції, показники рівня інтенсивності конкуренції, концентрації та монополізації, автомобілебудівна продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы, проанализированы и оценены показатели предложения рынка автомобилестроительной продукции Украины. Представлена динамика доли рынка автомобилестроительной продукции Украины за 2007–2015 гг. Предложена методика оценки состояния показателей предложения рынка на основе коэффициентов интенсивности конкуренции, концентрации и монополизации, позволяющие оценить конкурентную среду и исследовать тенденции развития рынка автомобилестроительной продукции Украины. В табличной форме отражены динамика и характеристика показателя интенсивности конкуренции на рынке отечественной автомобилестроительной продукции за 2005–2014 гг. Представлена динамика коэффициентов концентрации и монополизации предприятий автомобилестроительной продукции Украины за 2007–2015 гг.

Ключевые слова: конъюнктура рынка, показатели предложения, показатели уровня интенсивности конкуренции, концентрации и монополизации, автомобилестроительная продукция.

ANNOTATION

The indicators of market supply of the market conditions of automobile products of Ukraine have been investigated, analyzed and evaluated. The dynamics of the market shares of companies of automobile products in Ukraine for years 2007–2015 has been presented in tables. The method of evaluating the status of indicators for offer market conditions that based on calculation indicators of competition intensity, concentration and monopolization that can evaluate the competitive environment and explore market trends of automobile production in Ukraine has been offered. The dynamics and characteristics of indicator of intensity of competition of the domestic automobile products for the years 2005 - 2014 has been showed in tabular form. The dynamics of concentration and monopolization of automobile products of Ukraine for years 2007–2015 has been presented.

Keywords: market conditions, supply indicators, indicators of competition intensity, concentration and monopolization, automobile products.

Постановка проблеми. Сучасний ринок вітчизняної автомобілебудівної продукції характеризується нестабільністю, непрогнозованістю та жорсткою конкурентною боротьбою. Основними рисами вітчизняного автомобілебудування є низька конкурентоспроможність галузі, спрямованість переважно на внутрішній ринок і значне перевищення обсягів імпорту порівняно з виробництвом, проте Україна має значний потенціал для розвитку і виведення з економічного застою ринку автомобілебудівної продукції. У таких умовах постає питання оцінювання й аналізування показників пропозиції кон'юнктури ринку автомобілебудівної продукції України, що дасть змогу виявити причини кризового становища вітчизняного автомобілебудування та визначити перспективи розвитку. Отже, вивчення питань стосовно оцінювання й аналізування показників пропозиції кон'юнктури ринку автомобілебудівної продукції України є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок автомобілебудівної продукції України є стратегічним і перспективним, проте не всі ресурсні та виробничі потужності вітчизняних автомобільних підприємств використовуються достатньою мірою та в повному обсязі, що, своєю чергою, викликає особливий інтерес серед дослідників та науковців. Значну увагу цьому питанню приділяли такі науковці, як О. Кузьмін, О. Мельник, О. Юринець, О. Марущак, О. Кривоконь, А. Бондаренко, Г. Ліпич, Т. Радіщук, О. Абакуменко та ін. Ураховуючи вищесказане, доцільним є пошук теоретичних і практичних підходів до аналізування та оцінювання показників пропозиції кон'юнктури ринку вітчизняної автомобілебудівної продукції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням стосовно аналізування й оцінювання показників пропозиції кон'юнктури ринку вітчизняної автомобілебудівної продукції серед вітчизняних та зарубіжних науковців не приділено належної уваги, тому з метою вирішення зазначених питань доцільним є дослідження, аналізування та оцінювання показників пропозиції кон'юнктури ринку вітчизняної автомобілебудівної продукції.

Мета статті полягає в дослідженні, аналізі та оцінці показників пропозиції кон'юнктури

ринку автомобілебудівної продукції України.
Основні завдання:

- визначити динаміку часток підприємств на ринку автомобілебудівної продукції України за 2007–2015 рр.;

- запропонувати методику оцінювання стану показників пропозиції кон'юнктури ринку на основі коефіцієнтів інтенсивності конкуренції, концентрації та монополізації, що дають змогу оцінити конкурентне середовище та дослідити тенденції розвитку ринку автомобілебудівної продукції України;

- представити динаміку та характеристику показника інтенсивності конкуренції на ринку вітчизняної автомобілебудівної продукції за 2003–2014 рр.;

- визначити, проаналізувати та оцінити динаміку коефіцієнтів концентрації та монополізації підприємств автомобілебудівної продукції України за 2007–2015 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показують дослідження, на ринку сучасного вітчизняного автомобілебудування загострилась конкурентна боротьба за утримання своїх позицій на ринку, захоплення додаткових часток ринку та витіснення конкурентів, у результаті чого відбувається концентрація ринку, що є важливим фактором впливу на кон'юнктуру ринку. Ця боротьба стає ще жорстокішою за рахунок виходу іноземних постачальників автомобілебудівної продукції на вітчизняний ринок, продукція яких, витісняючи вітчизняні підприємства на ринку, обмежує їх прибутковість. Із метою визначення тенденцій розвитку, аналізування та оцінювання конкурентного середовища доцільно розглянути, проаналізувати та оцінити показники пропозиції.

Показники пропозиції включають дослідження обсягу виробництва – галузевих показників діяльності, структури та динаміки виробництва, завантаження виробничих потужностей тощо.

Продукція автомобілебудування належить до продукції тривалого вжитку. За структурою виробництва більшість вітчизняних підприємств спеціалізовані, однак для забезпечення сталого розвитку та конкурентних переваг, вони намагаються утримувати технологічну та виробничу спроможність випуску продукції різних сегментів. Спеціалізація виробництва спричиняє до того, що різні підприємства конкурують між собою на різних ринках автомобілебудівної продукції, і конкурентні ситуації на різних ринках автомобілебудівної продукції різні [1, с. 53].

Варто зазначити, що ринок автомобілебудівної продукції України поділений на три сегменти та представлений виробництвом автомобілів легкових, автомобілів вантажних та автобусів.

За даними [2], ПАТ «ЗАЗ» протягом 2007–2015 рр. займає лідерську позицію на ринку автомобілебудівної продукції України, проте його частка з року в рік спадає, це свідчить про загострення конкурентної боротьби на ринку і витіснення конкурентами суперників.

Протягом 2007–2012 рр., за винятком 2009 р., серед вітчизняних виробників ринок контролювався трьома виробниками: ПАТ «ЗАЗ», корпорацією «Богдан» та ПрАТ «Єврокар». Починаючи з 2013 р. ТОВ «ВО «СКРАСЗ» витісняє корпорацію «Богдан» за обсягами виробництва на 4,58%, а в 2014 р. – і корпорацію «Богдан», і ПрАТ «Єврокар», і ХК «АвтоКрАЗ», і ЗАТ «Чернігівський автозавод» («Еталон») разом узятих на 0,31%. Проте в 2015 р. підприємство не виробило жодної одиниці автомобілебудівної продукції. Доцільно зазначити, що корпорація «Богдан» втратила лідируючі позиції, про що свідчить зменшення обсягів випуску.

За власними дослідженнями та оцінками, близько 88,86% ринку продукції автомобілебудування в 2015 р. контролювалося ПАТ «ЗАЗ», ПрАТ «Єврокар» та ХК «АвтоКрАЗ»,

Таблиця 1

Динаміка обсягу виробництва, абсолютного приросту, темпів зміни і темпів приросту автомобілів легкових в Україні за 2003–2014 рр.

Роки	Обсяг виробництва, тис. шт.	Абсолютний приріст, тис. шт.		Темпи зміни, %		Темпи приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту, тис. грн.
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.	
2003	98,3	-	-	-	-	-	-	-
2004	174	75,7	75,7	177,01	177,01	77,01	77,01	0,980
2005	192	93,7	18	195,32	110,34	95,32	10,34	1,740
2006	267	168,7	75	271,62	139,06	171,62	39,06	1,920
2007	380	281,7	113	386,57	142,32	286,57	42,32	2,670
2008	402	303,7	22	408,95	105,79	308,95	5,79	3,800
2009	65,7	-32,6	-336,3	66,84	16,34	-33,16	-83,66	4,020
2010	75,3	-23	9,6	76,60	114,61	-23,39	14,61	0,657
2011	97,5	-0,8	22,2	99,19	129,48	-0,81	29,48	0,753
2012	69,7	-28,6	-27,8	70,91	71,49	-29,09	-28,51	0,975
2013	45,8	-52,5	-23,9	46,59	65,71	-53,41	-34,29	0,697

Джерело: розраховано автором

у 2014 р. – 84,48% – ПАТ «ЗАЗ», ТОВ «ВО «КрАСЗ» та ПрАТ «Єврокар», у 2013 р. – 80,96% – ПАТ «ЗАЗ», ПрАТ «Єврокар» та ТОВ «ВО «КрАСЗ».

Розглянемо ринок легкових автомобілів. Динаміка обсягу виробництва, абсолютного приросту (базового і ланцюгового), темпів зміни (базових і ланцюгових) і темпів приросту (базових і ланцюгових) автомобілів легкових в Україні за 2003–2014 рр. представлена в табл. 1

Як видно з табл. 1, найвище значення показника ринкової пропозиції, а саме обсягу виробництва, становило 402 тис. шт. легкових автомобілів у 2008 р., що більше ніж у чотири рази перевищує значення показника щодо базового періоду 98,3 тис. шт., темп приросту становить +308,95%, тобто саме на стільки відсотків зросло виробництво легкових автомобілів у 2008 р. Проте світова фінансово-економічна криза, яка торкнулась і України, завдала нищівного удару по виробництву легкових автомобілів, статистика

і динаміка показника обсягу виробництва свідчить про різкий спад у 2009 р., а саме -33,16% темп приросту щодо базового періоду і -83,66% темп приросту щодо виробництва 2008 р. Протягом 2010–2011 рр. можна констатувати повільне зростання: +14,61% у 2010 р. порівняно з 2009 р. та +29,48% у 2011 р. порівняно з 2010 р. Однак протягом 2012–2013 рр. знову спостерігається падіння: темп приросту в 2012 р. -29,09% та -28,51% базовий і ланцюговий відповідно, а в 2013 р. -53,41% базовий і -34,29% ланцюговий. У 2013 р. зафіксовано мінімальне значення обсягу виробництва, а саме 45,8 тис. шт.

Виробництво вантажних автомобілів в Україні представлено меншими обсягами, ніж виробництво легкових автомобілів. Динаміка обсягу виробництва, абсолютного приросту (базового і ланцюгового), темпів зміни (базових і ланцюгових) та темпів приросту (базових і ланцюгових) вантажних автомобілів в Україні за 2003–2014 рр. відображена в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка обсягу виробництва, абсолютного приросту, темпів зміни і темпів приросту вантажних автомобілів в Україні за 2003–2014 рр.

Роки	Обсяг виробництва, тис. шт.	Абсолютний приріст, тис. шт.		Темпи зміни, %		Темпи приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту тис. грн.
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.	
2003	4,7	-	-	-	-	-	-	-
2004	10,9	6,2	6,2	231,91	231,91	131,91	131,91	0,047
2005	14	9,3	3,1	297,87	128,44	197,87	28,44	0,109
2006	12,1	7,4	-1,9	257,45	86,43	157,45	-13,57	0,140
2007	11,4	6,7	-0,7	242,55	94,21	142,55	-5,79	0,121
2008	11,8	7,1	0,4	251,06	103,51	151,06	3,51	0,114
2009	2,5	-2,2	-9,3	53,19	21,19	-46,81	-78,81	0,118
2010	4,9	0,2	2,4	104,26	196	4,26	96	0,025
2011	3,2	-1,5	-1,7	68,09	65,31	-31,91	-34,69	0,049
2012	2,9	-1,8	-0,3	61,70	90,63	-38,3	-9,37	0,032
2013	1,9	-2,8	-1	40,43	65,52	-59,57	-34,48	0,029
2014	1,2	-3,5	-0,7	25,53	63,16	-74,47	-36,84	0,019

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Динаміка обсягу виробництва, абсолютного приросту, темпів зміни і темпів приросту автобусів в Україні за 2003–2014 рр.

Роки	Обсяг виробництва, тис. шт.	Абсолютний приріст, тис. шт.		Темпи зміни, %		Темпи приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту тис. грн.
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.	
2003	2,6	-	-	-	-	-	-	-
2004	2,6	0	0	100	100	0	0	0,026
2005	4,7	2,1	2,1	180,77	180,77	80,77	80,77	0,026
2006	7,7	5,1	3	296,15	163,83	196,15	63,83	0,047
2007	9,1	6,5	1,4	350	118,18	250	18,18	0,077
2008	10,2	7,6	1,1	392,31	112,09	292,31	12,09	0,091
2009	1,5	-1,1	-8,7	57,69	14,71	-42,31	-85,29	0,102
2010	2,7	0,1	1,2	103,85	180	3,85	80	0,015
2011	3,7	1,1	1	142,31	137,04	42,31	37,04	0,027
2012	3,6	1	-0,1	138,46	97,30	38,46	-2,7	0,037
2013	2,6	0	-1	100	72,22	0	-27,78	0,036
2014	0,89	-1,71	-1,71	34,23	34,23	-65,77	-65,77	0,026

Джерело: розраховано автором

Варто зазначити, що в 2005 р. спостерігається максимальне значення обсягу виробництва протягом розглянутого періоду, а саме 14 тис. шт., темп зміни: базовий становить +297,87% і ланцюговий – +128,44%; темп приросту – +197,87% базовий та +28,44% – ланцюговий. Протягом 2006–2008 рр. спостерігається тенденція до повільного та незначного падіння, а саме: у 2006 р. – 12,1 тис. шт., у 2007 р. – 11,4 тис. шт. та в 2008 р. – 11,8 тис. шт. Проте в 2009 р., як видно з таблиці, – різкий спад, темп зміни становить: 53,19% – базовий і 21,19% – ланцюговий, а темп приросту – -46,81% – базовий і -78,81% – ланцюговий. Отже, 2009р. – кризовий як і для виробництва легкових автомобілів, так і для виробництва вантажних автомобілів. У 2010 р. обсяг виробництва становив 4,9 тис. шт., проте протягом 2011–2014 рр. відмічається тенденція до падіння. У 2014 році виробництво вантажних автомобілів становило 1,2 тис. шт., темпи приросту базові і ланцюгові становили -74,47% і -36,84% відповідно.

Виробництво автобусів в Україні представлене нестабільністю функціонування та незначними обсягами виробництва порівняно з виробництвом легкових та вантажних автомобілів. Динаміка обсягу виробництва, абсолютного приросту, темпів зміни та темпів приросту автобусів в Україні за 2003–2014 рр. представлена в табл. 3.

Динаміка обсягу виробництва автобусів в Україні за 2004–2007 рр. характеризується зростанням. У 2008 р. виробництво досягло максимуму, тобто піку, і становило 10,4 тис. шт. Абсолютний приріст становив 7,6 тис. шт. і 1,1 тис. шт. базовий і ланцюговий відповідно. Темпи зміни базові і ланцюгові становили 392,31% і 112,09% відповідно, а темпи приросту базові і ланцюгові дорівнювали 292,31% і 12,09%. У 2009 р. у результаті фінансово-економічної кризи обсяги виробництва порівняно з 2008 р. скоротилися в 6,8 разів, можна констатувати кризу. Ця криза порівняно з іншими автотранспортними засобами найбільше вразила саме виробництво автобусів. Так, виробництво легкових автомобілів за цей період скоротилося у 6,12 разів, а виробництво вантажних автомобілів – у 4,72 рази. Темпи зміни базові і ланцюгові становили в цей період (2009 р.) 57,69% і 14,71% відповідно. Темпи приросту базові і ланцюгові становлять -42,31% і -85,29% відповідно, по суті, це катастрофічна ситуація для вітчизняного виробництва автобусів. Динаміка обсягу виробництва протягом 2010–2011 рр. відображала незначний підйом, і в 2011 р. виробництво зросло в 2,47 рази порівняно з 2009 р., темпи приросту становили 42,31% і 37,04% базові і ланцюгові відповідно. Проте така тенденція швидко припинилась, і починаючи з 2012 р. виробництво знову почало скорочуватися, і в 2014 р. представило ще менші обсяги, ніж у 2009 р., а саме 0,89 тис.

шт. Темпи зміни базові і ланцюгові становили 34,23% і 34,23%, тобто зрівнялися. Темпи приросту також зрівнялися і становили -65,77% (базовий і ланцюговий).

Однією з причин скорочення обсягів виробництва починаючи з 2012 по 2014 р. щодо трьох сегментів автотранспортних засобів можна констатувати нестабільну ситуацію в Україні, а саме передкризовий період у політиці 2012 р., політичну кризу 2013–2014 рр. та війну на сході держави, у результаті чого відбулась переорієнтація виробництва на військові потреби. Як зазначає О.Є. Кузьмін [3], стрибок продажів у 2007 р., який тривав ще до середини 2008 р., автомобільні виробники та посередники на ринку оцінили як процес довгострокової перспективи, проте жоден із суб'єктів ринку не міг передбачити майбутнього різкого спаду у продажах. Це пояснюється падінням платоспроможності споживачів. Поглибилась розбалансованість усіх виробничих, комерційних та інвестиційних процесів, стрімко вимивались фінансові активи як комерційних банків, так і виробничо-господарських структур.

Важливим елементом оцінювання показника пропозиції кон'юнктури ринку є оцінювання рівня конкуренції на ринку, а саме визначення показників рівня інтенсивності конкуренції, монополізації та концентрації ринку, які значною мірою впливають на кон'юнктуру ринку.

На основі даних динаміки обсягу виробництва доцільно розрахувати показник інтенсивності конкуренції за динамікою темпів зростання місткості ринку (T_m). За Г.Л. Азоевим показник інтенсивності конкуренції (U_t) набуває таких значень: за $T_m > 140\%$, $U_t = 0$, тобто конкуренція відсутня; за $T_m \in$, $U_t = (140 - T_m)/70$; за $T_m < 70\%$, $U_t = 1$, конкуренція максимальна, де T_m – річний темп зростання обсягів виробництва продукції автомобілебудування, %; U_t – показник інтенсивності конкуренції, який ураховує темпи зростання обсягів виробництва (продажів) [4, с. 140].

Варто зазначити, що чим менші темпи зростання, тим більші значення коефіцієнта, а відтак, й інтенсивність конкуренції.

Динаміка річних темпів зростання ринку (T_m) протягом 2004–2014 рр. має перемінно-спадний характер для трьох сегментів ринку, що свідчить про нестабільність ситуації на ринку та про значну інтенсивність конкуренції на ринку, яка починаючи з 2008 р. тільки посилюється. Для легкових автомобілів, починаючи з 2009 р. є дуже висока (ДВ) інтенсивність конкуренції, у 2010–2011 рр. – помірна (П), у 2012–2013 рр. – знову дуже висока (ДВ). Для вантажних автомобілів починаючи з 2009 р. також є дуже висока (ДВ) інтенсивність конкуренції, у 2010 р. – низька (Н), у 2011 р. – дуже висока (ДВ), у 2012 р. висока (В) та в 2013–2014 рр. – дуже висока (ДВ). Для автобусів починаючи з 2009 р. також є дуже висока (ДВ) інтенсивність конкуренції, у 2010–2011 рр. – низька (Н), у

2012 р. висока (В) та в 2013–2014 рр. – дуже висока (ДВ).

Шкала оцінювання показника інтенсивності конкуренції на ринку автомобілебудівної продукції України представлена в табл. 4 [5, с. 185].

Динаміка та характеристика показника інтенсивності конкуренції на ринку автомобілебудівної продукції України за 2006–2015 рр. представлена в табл. 5.

Однією з важливіших характеристик позиції підприємства на ринку є визначення його

частки. Динаміка часток підприємств на ринку автомобілебудівної продукції України представлена в табл. 6.

Залежно від методу розрахунку, економічного змісту і напрямку аналізу всі показники концентрації можуть бути представлені у вигляді двох груп – абсолютних та відносних показників. До абсолютних показників концентрації відносять: коефіцієнт ринкової концентрації (CR) та коефіцієнт Лінда (L), а також підсумкові показники: коефіцієнт Херфіндаля-

Таблиця 4

Шкала оцінювання показника інтенсивності конкуренції на ринку

Показники	Річні темпи зростання ринку, T_m , %			
	70	100	120	140
Обсяг виробництва	скорочується	стабільний	зростає	швидко зростає
Показник інтенсивності конкуренції на ринку, U_c	1	0,57	0,29	0
Інтенсивність конкуренції	дуже висока	висока	помірна	низька

Таблиця 5

Динаміка та характеристика показника інтенсивності конкуренції на ринку автомобілебудівної продукції України за 2003–2014 рр.

Показники	Показник інтенсивності конкуренції, U_c									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Автомобілі легкові	0,42	0,01	0	0,49	1	0,36	0,15	0,98	1	*
Автомобілі вантажні	0,17	0,77	0,65	0,52	1	0	1	0,71	1	1
Автобуси	0	0	0,31	0,40	1	0	0,04	0,61	0,97	1
Разом	0,39	0,06	0,01	0,49	1	0,30	0,20	0,96	1	*
Показники	Інтенсивність конкуренції									
	П	Н	Н	В	ДВ	П	П	ДВ	ДВ	*
Автомобілі легкові	П	Н	Н	В	ДВ	П	П	ДВ	ДВ	*
Автомобілі вантажні	П	В	В	В	ДВ	Н	ДВ	В	ДВ	ДВ
Автобуси	Н	Н	П	П	ДВ	Н	Н	В	ДВ	ДВ
Разом	П	Н	Н	В	ДВ	П	П	ДВ	ДВ	*

* Відсутність даних

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6

Динаміка часток підприємств на ринку автомобілебудівної продукції України за 2007–2015 рр.

№ з/п	Підприємства	Ринкова частка, %								
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	ПАТ «ЗАЗ»	70,45	60,88	66,64	54,72	58,16	54,46	40,24	45,66	47,48
2	Корпорація «Богдан»	14,59	22,00	21,64	25,39	20,10	17,52	13,36	7,60	0,72
3	ПрАТ «Єврокар»	7,19	8,48	5,14	8,98	11,14	19,08	22,78	12,69	24,48
4	ТОВ «ВО «КРАСЗ»	5,46	6,51	5,41	7,63	6,24	4,30	17,94	26,13	0
5	ХК «АвтоКРАЗ»	1,04	0,80	0,40	1,31	0,97	1,18	1,78	4,83	16,9
6	ЗАТ «БАЗ» Корпорація «Еталон»	0,52	0,58	0	1,02	1,33	1,83	1,63	0,38	0,04
7	ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси»	0,33	0,38	0,62	0,38	0,53	0,33	0,63	0,59	2,10
8	ЗАТ «Чернігівський автозавод» (Корроботія «Еталон»)	0,31	0,31	0,12	0,37	0,55	0,22	0,56	0,70	3,61
9	ЗАТ «ЗКТ»/ТОВ «ЛАЗ»	0,07	0,03	0	0,11	0,09	0	0	0	0
10	ТОВ «Автомобільний завод «Анторус»	0,03	0,01	0,02	0,08	0,08	0	0	0	0
11	ПАТ «Черкаський автобус»	0	0,02	0	0	0,82	1,08	1,08	1,42	4,68
12	Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано автором

Таблиця 7

**Динаміка коефіцієнтів концентрації та монополізації вітчизняних підприємств
автомобілебудівної продукції України**

Показники	Значення коефіцієнтів								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Індекс концентрації трьох (CR3), %	92,23	91,36	93,42	89,09	89,40	91,06	76,38	65,95	72,68
Чотирьох частковий показник концентрації (CR4), %	97,69	97,87	98,83	96,72	95,64	95,36	94,32	92,08	72,68
Система нерівностей: $Q1+Q2+Q3>0,7$ $Q1/(Q2+Q3)>1$	0,92	0,91	0,93	0,89	0,89	0,91	0,76	0,66	0,73
	3,23	2,00	2,49	1,59	1,86	1,49	1,11	2,25	1,88
Індекс Лінда для двох найбільших фірм, %	483	277	308	216	289	285	177	175	194
Індекс Лінда для трьох найбільших фірм, %	619	444	654	382	362	254	187	259	221
Індекс Лінда для чотирьох найбільших фірм, %	670	505	689	421	465	481	209	340	425
Герфіндала-Гіршмана (ННІ)	5259	4306	4965	3781	3954	3662	2646	3013	3179
Ковтун, %	2187	1978	2125	1854	1896	1824	1551	1655	1700
Індекс Розенблюта	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,002	0,002	0,002
Показник ентропії (Е)	361,0	347,0	362,9	335,5	334,0	331,1	307,6	314,6	322,4
Коефіцієнт Джині	0,806	0,783	0,810	0,758	0,749	0,733	0,643	0,627	0,542
Коефіцієнт варіації (v), %	66,86	64,70	70,10	61,93	62,12	63,79	57,96	57,21	61,58

Джерело: розраховано автором

Хіршмана (ННІ), коефіцієнт Розенблюта (І) або Холла-Тайдмана (НТ) та коефіцієнт ентропії (Е). До відносних показників відносять такі коефіцієнти: коефіцієнт Джині (G), коефіцієнт варіації (V) та коефіцієнт логарифмів ринкових часток (σ^2). Динаміка коефіцієнтів концентрації та монополізації вітчизняних підприємств автомобілебудівної продукції України за 2007-2015 роки представлена в табл. 7.

Висновки. Ринок автомобілебудівної продукції є досить концентрований, про що свідчать практично всі показники рівня концентрації та монополізації, зокрема CR_3 , CR_4 , індекс Лінда для двох, трьох та чотирьох найбільших підприємств на ринку, індекс Херфіндала-Хіршмана (ННІ), функціонує в умовах монополізму і дуже високої конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Ліпич Л.Г., Радішук Т.П. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування : [монографія] / Л.Г. Ліпич, Т.П. Радішук. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2013. – 224 с.
- Асоціація автовиробників України «УкрАвтопром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrautoprom.com.ua>.
- Кузьмін О.Є. Злиття підприємств в автомобільній промисловості України як фактор активізації інвестиційної діяльності (Рекомендації для виробників вантажних автомобілів та автобусів) / О. Кузьмін, І. Коркуна, Р. Шуляр, Н. Рудницька // *Metody obliczeniowe i badawcze w rozwoju pojazdów samochodowych i maszyn roboczych samojedznych: zarządzanie i marketing w motoryzacji : materiały IX Konf. międzynarodar– Rzeszów, 2000.* – С. 181–186.
- Грицай О.В. Антимоніопольний контроль за концентрацією господарських структур на рівні регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / О.В. Грицай. – Донецьк, 2002. – 26 с.
- Клинов В.Г. Вопросы теории экономической конъюнктуры / В.Г. Клинов, А. Б. Мануковский. – М. : МГИМО, 1989. – 245 с.

УДК 330.332

Федевич Л.С.

старший викладач

Національного університету «Львівська політехніка»

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ

IMPROVEMENT OF LEGISLATIVE FRAMEWORK METHODOLOGICAL BASIS IN TERMS OF ECONOMIC ASSOCIATIONS INVESTING ACTIVITIES REGULATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто господарські об'єднання як учасники інвестиційного процесу (на прикладі концернів). Досліджено проблеми їх функціонування загалом та інвестиційної діяльності зокрема. Для розвитку процесів управління діяльністю господарських об'єднань розвинуто методологічні основи чинної законодавчої бази у сфері регулювання діяльності господарських об'єднань. Це здійснено шляхом визначення напрямів удосконалення діяльності господарських об'єднань, що включають: поділ контрольної функції між Національним банком та комерційним банком, що входить до складу господарських об'єднань; вирішення проблем, пов'язаних із потенційною метою банківського нагляду тощо.

Ключові слова: господарські об'єднання, концерн, інвестиційна діяльність, законодавство, нормативне управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены хозяйственные объединения как участники инвестиционного процесса (на примере концернов). Исследованы проблемы их функционирования в целом и инвестиционной деятельности в частности. Для развития процессов управления деятельностью хозяйственных объединений были развиты методологические основы действующей законодательной базы в сфере регулирования деятельности хозяйственных объединений. Это осуществлено путем определения четких направлений для совершенствования деятельности хозяйственных объединений: разделения контрольной функции между Национальным банком и коммерческим банком, входящим в состав хозяйственных объединений; решения проблем, связанных с потенциальной целью банковского надзора и тому подобное.

Ключевые слова: хозяйственные объединения, концерн, инвестиционная деятельность, законодательство, нормативное управление.

ANNOTATION

The article the business associations as participants of the investment process (for example, corporations) are considered. The problems of functioning and investment activities are researched. For the development of management of business associations developed methodological basis of the current legislative basis in the regulation of business associations by setting clear directions for its improvement: the division of control functions between the National Bank and commercial banks, part of the business associations; problems associated with the potential purpose of banking supervision etc.

Keywords: business associations, corporations, investment, legislation, regulatory management.

Постановка проблеми. Для розвитку інвестиційної діяльності важливого значення набувають питання управління господарськими об'єднаннями. Нині існують проблеми щодо створення господарських об'єднань, формування їх системи менеджменту, утворення ста-

тутного капіталу, виходу учасників із складу об'єднання, контролювання інвестиційних процесів тощо.

Незважаючи на те що останнім часом держава приділяє значну увагу проблемам посилення інноваційної спрямованості економіки України, чинні закони та нормативні акти, які повинні регламентувати та сприяти розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності господарських об'єднань, залишаються погано продуманими. Нинішня нормативно-правова база у сфері державного управління має досить виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на посилення інвестиційної діяльності недостатня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційної діяльності підприємств та господарських об'єднань досліджувалися і ґрунтовно описані у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як І. Бланк [1], Т. Майорова [6], А. Пересада [7], О. Пирог [8], А. Череп [10] та ін. У роботах цих авторів розкрито сутність та різновиди інвестицій, значення інвестиційної діяльності для розвитку підприємств зокрема і держави загалом, методологічний інструментарій аналізу інвестиційних проектів тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас необхідно відзначити недостатність теоретичних доробок та практичних рекомендацій щодо державно-нормативного управління інвестиційною діяльністю господарських об'єднань. Досліджень потребує законодавчо-нормативна база для забезпечення нормальних умов функціонування господарських об'єднань в Україні та здійснення ними інвестиційної діяльності.

Основи законодавства складає акт, яким встановлюються загальні положення і принципи регулювання діяльності у відповідній сфері економічних відносин. На сьогодні єдиним законодавчим актом, який містить норми, що регулюють порядок створення і діяльності господарських об'єднань, є Господарський кодекс України. Проте він регламентує ці питання досить схематично, оскільки є актом, що встановлює правові основи господарської

діяльності та врегульовує широкий спектр суспільних відносин, що унеможливорює детальне врегулювати питання, пов'язані із діяльністю господарських об'єднань. Тому законодавчі ініціативи слід генерувати у напрямі формування окремого закону, який би регулював питання створення, функціонування, припинення діяльності господарських об'єднань чи виходу із їх складу певних учасників тощо.

Мета статті полягає у розгляді господарських об'єднань як учасників інвестиційного процесу (на прикладі концернів), дослідженні проблем їх функціонування загалом та інвестиційної діяльності зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим завданням для функціонування господарських об'єднань в Україні є визначення сутності та видів таких об'єднань, урегулювання питання органів управління ними тощо. Управління діяльністю господарських об'єднань на сьогоднішній день має низку недоліків:

- на законодавчому рівні повністю не сформовано визначення та не надано вичерпного переліку господарських об'єднань;
- актуальними лишаються питання статусу учасника господарських об'єднань та врегулювання його прав і обов'язків;
- недостатнє розмежування питань власності, особливо щодо створення державних, комунальних а також змішаних господарських об'єднань;
- не визначено спектр галузей, в яких не можуть бути створені господарські об'єднання (сфера торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, матеріально-технічного постачання або транспортних послуг тощо);
- недостатній рівень урегулювання організаційно-правових форм підприємств, які можуть входити до складу господарських об'єднань;
- сувора регламентація питання реєстрації та набуття статусу господарських об'єднань, з одного боку, та уніфікація процедури реєстрації для всіх господарських товариств – з іншого тощо.

У провідних країнах світу держава не втручається в процедуру створення концернів (як найбільш розповсюдженої і розвинутої у світі форми інтеграції компаній). Це процес вільний, що відображає закони накопичення, концентрації і централізації капіталу. Саме поняття господарського об'єднання визначається тільки за організаційно-економічними ознаками, які відображаються в установчих документах. Єдине контрольоване обмеження – це можлива заборона на злиття, якщо порушуються антимонопольні закони.

Передбачуваний порядок створення господарських об'єднань в Україні і складна процедура їх оформлення не створюють подальшу результативність їх діяльності, а лише гальмують економічне зростання економіки на основі їх створення. Процес повинен бути вільним, заснованим на інтересах учасників об'єднання.

Держава повинна контролювати дотримання своїх економічних інтересів. Можна запропонувати всього два обмеження: злиття повинно бути не конгломеративного типу, а технологічного, і рівень монополізації повинен знаходитись у визначених законом межах. Усі ці моменти слід передбачити в Законі України «Про господарські об'єднання», проект якого існує з 2008 р. [5].

Участь Фонду державного майна в управлінні господарськими об'єднаннями повинна обмежуватись передачею в їх довірче управління загальнодержавної власності з видачею відповідного дозволу (та контролюванням діяльності, пов'язаної з операціями із приватизаційними цінними паперами. Після приватизації цієї частки державної власності дозвіл анулюється). Господарські об'єднання повинні створюватись не під державні програми і, відповідно, під державним контролем, а на конкурентній основі.

Формування і розвиток господарських об'єднань спроможні вирішувати завдання загальнодержавного рівня, тому важливо узгоджувати існування господарських об'єднань із державними та регіональними програмами. Для забезпечення того, щоб кошти, зароблені групами, працювали на економіку регіону, а не вивозилися в інші регіони, у тому числі за кордон, слід передбачити розвиток господарських об'єднань програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Вона серед багатьох заходів опосередкованого впливу на інвестиційну діяльність господарських об'єднань (пільгове кредитування, фінансування інноваційних проектів, створення об'єктів інноваційної інфраструктури, трансфер технологій тощо) може передбачати створення господарських об'єднань, їх бюджетне фінансування, часткову компенсацію вартості їх виробництва тощо.

Із метою забезпечення ефективності використання перерахованих вище пільг необхідно укласти спеціальну угоду між конкретним господарським об'єднанням та Фондом держмайна України. У цій угоді слід передбачити як умови передачі в траст пакету акцій підприємства, що перебуває в державній власності, так і зобов'язання господарського об'єднання про створення відповідних умов в управлінні, що гарантували б, по-перше, ріст ефективності функціонування організацій-учасниць, по-друге, здійснення інвестиційних і виробничо-торгових проектів, що є під силу самостійно для організацій.

Участь банківських установ у діяльності господарських об'єднань визначає їх провідну роль у процесі становлення і розвитку нових відносин між банківським і промисловим капіталом. Згідно з чинним законодавством, Національний банк України проводить у межах своєї компетенції нагляд за діяльністю установ, які здійснюють банківські операції.

Нарівні з Національним банком контрольну функцію виконують також інші установи, такі як правоохоронні та слідчі органи, фіскальні служби тощо [2].

Компетенція кожного контролюючого органу визначена відповідними законами України. Власне, у розмежуванні питань, що контролюються різними державними органами, полягає наступна проблема, що може бути вирішена вдосконаленням метрологічних основ чинної законодавчої бази.

Господарські об'єднання (типу концерну) є особливим суб'єктом діяльності, в якому поєднаний банківський, промисловий, торговий капітал. Просте механічне складання положень про контроль підприємств, банків та інших суб'єктів господарських об'єднань навряд чи може принести позитивний чи бажаний результат. Звичайно, за таких умов необхідно розглянути зміст і мету банківського нагляду, маючи на меті загальну систему контролю в рамках господарських об'єднань.

Труднощі становлення господарських об'єднань значною мірою можна пояснити традиційною побудовою системи державного контролю промисловості через банківську систему. Поява комерційних банків створила передумови для виникнення господарських об'єднань. Відмова від стереотипного ставлення до банківських установ як до носіїв контрольної функції державного масштабу є необхідною умовою становлення господарських об'єднань.

Вирішення проблеми можна шукати в поділі названої контрольної функції між Національним банком та комерційним банком, що входить до складу господарських об'єднань. Цей поділ має відбутися у такий спосіб. Національний банк повинен контролювати комерційні банки і тим забезпечувати банківську ліквідність та зменшення ризику банківських операцій. Комерційний банк у складі господарських об'єднань повинен контролювати діяльність усіх учасників об'єднання. Тільки за таких умов можна сподіватися на подолання традиційних стереотипів щодо ролі банків та їх співпраці з промисловими підприємствами. Лише тоді посилюватиметься довіра суспільства до банківської системи та національної валюти.

Важливою є також проблема, що пов'язана з потенційною метою банківського нагляду. Така потенційна мета полягає у підвищенні конкуренції серед банків шляхом справедливого розподілу ресурсів в економіці України. Таким чином, має забезпечуватися запобігання концентрації економічної могутності в обмежених колах підприємства. Формування такої потенційної мети впливає скоріше із традиційних поглядів на роль банківської системи. Запобігання концентрації економічної могутності – це насамперед завдання Антимонопольного комітету. У даному аспекті банківський нагляд повинен виконувати певну роль, але ця роль не є провідною, тому потенційна мета такого

нагляду повинна бути певним чином скорегована. Пояснити цю тезу можна в такий спосіб.

Щодо концентрації економічної могутності в обмежених колах підприємств, то вона вже створена попередніми роками розвитку промисловості у вигляді заводів-гігантів. Ламати такі виробничі комплекси із замкненими технологічними циклами навряд чи доцільно. В умовах господарських об'єднань такий промисловий капітал є, безумовно, передумовою концентрації економічної могутності. Але це не загрожує економіці України. Навпаки, такі обставини можуть дати змогу швидше вийти на провідні позиції у конкуренції з транснаціональними корпораціями. І тут слід нагадати, що наші комерційні банки поки що не є осередками концентрації економічної могутності, адже питома вага капіталів окремих комерційних банків, навіть із першої десятки, не перевищує 3–4% загальної суми капіталу банків.

Тому є актуальною «реконструкція» банківської системи, яка б дала змогу збільшити потужності кожного окремого банку. Для цього необхідно об'єднання банків, поглинання слабких, малопотужних банків великими. Нарощуванню потужності банків може також сприяти їх об'єднання з промисловими підприємствами та іншими установами у складі господарських об'єднань. Аналіз сучасного стану банківської системи України свідчить про те, що комерційні банки ще не сконцентрували великі капітали, а концентрація між ними не має під собою потужної економічної бази. Водночас навіть маленький банк у співпраці з великими підприємствами може докорінно змінити співвідношення сил у банківській конкуренції. Такий процес є неминучим, але він повинен контролюватися і бути цілком керованим. Для цього слід було б об'єднати зусилля системи банківського нагляду й Антимонопольного комітету. Важливо, не створюючи перешкод національній економіці, скерувати утворення декількох господарських об'єднань загальнодержавного значення.

Господарські об'єднання можуть бути великими та малими. Вони можуть зростати та з часом розпадатися, і для багатьох із них загальні чинники економічного впливу також є визначальними. Проте декілька господарських об'єднань спроможні відігравати стабілізуючу роль для економіки цілої держави шляхом ринкового регулювання.

Все це належить до макроекономічного регулювання із застосуванням важелів державного нормативного управління. Суб'єктами такого управління, безумовно, повинні стати Національний банк і Антимонопольний комітет. Важливо, щоб для реалізації такого процесу був створений відповідний законодавчий фундамент.

Як узагальнення наведеного вище матеріалу слід виділити першочергові кроки, спрямовані на розвиток інвестиційної діяльності господар-

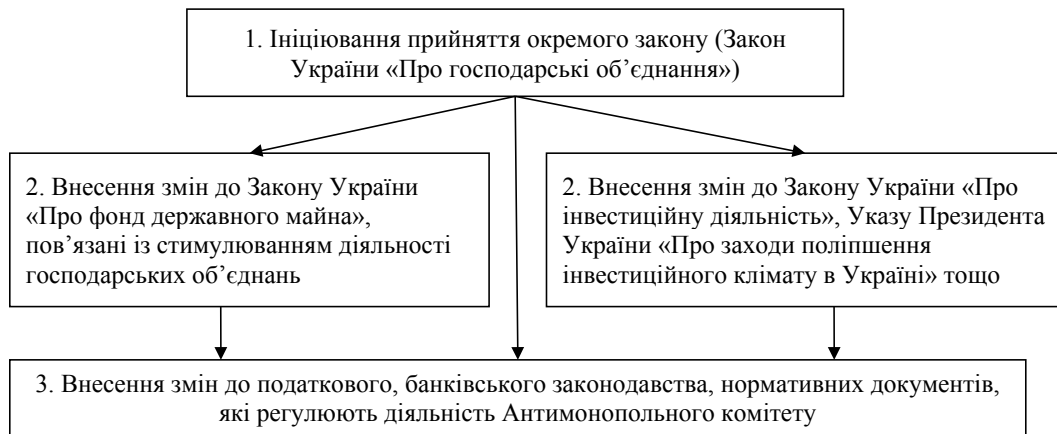


Рис. 1. Першочергові кроки з розвитку інвестиційної діяльності господарських об'єднань
Джерело: узагальнено автором

ських об'єднань через удосконалення методологічних основ чинної законодавчої бази.

Незважаючи на те що традиційно основами законодавства вважається кодифікаційний акт, для розвитку інвестиційної діяльності господарських об'єднань слід ініціювати прийняття окремого закону (Закон України «Про господарські об'єднання»). Він повинен встановити загальні положення і принципи правового регулювання процесів створення, реорганізації, припинення діяльності тощо. Ключові моменти, які слід передбачити у цьому документі, наприклад спрощення процедури створення господарських об'єднань, описані вище.

Наступним кроком у даному напрямі слід законодавчо передбачити угоду про передачу державного майна господарським об'єднанням для стимулювання процесів їх створення та доцільності. Таке доповнення слід внести до Закону України «Про фонд державного майна» [4].

Створення господарських об'єднань, зважаючи на всі наведені вище переваги, які пов'язані із цим процесом, повинно бути пов'язане зі стратегією промислової політики країни. У зв'язку із цим розвиток інвестиційної діяльності господарських об'єднань повинен передбачатись низкою нормативних актів (Закону України «Про інвестиційну діяльність», Указ Президента України «Про заходи поліпшення інвестиційного клімату в Україні» тощо) [3; 9].

Зважаючи на низку невирішених питань шляхом рекомендованих заходів (розмежування питання контролю діяльності господарських об'єднань між НБУ та комерційними банками; поєднання зусиль Антимонопольного комітету і питань банківського нагляду в процесі створення і діяльності господарських об'єднань; вирішення питань пільгового кредитування, компенсації вартості інвестиційних проектів, які провадяться господарськими об'єднаннями; стимулювання участі банків у складі господарських об'єднань різними шляхами) слід іні-

ціювати зміни до податкового, банківського законодавства, нормативних документів, які регулюють діяльність Антимонопольного комітету, тощо. Узагальнення першочергових кроків із розвитку інвестиційної діяльності господарських об'єднань шляхом удосконалення методологічних основ чинної законодавчої бази здійснено на рис. 1.

Вищевказане свідчить про необхідність суттєвого вдосконалення чинної законодавчо-нормативної бази щодо створення нормальних умов для функціонування господарських об'єднань на території України та залучення інвестицій до національної економіки.

Висновки. На основі узагальнення наведеного вище матеріалу, можна зробити висновок про важливість та актуальність питання управління господарськими об'єднаннями, що потребує переосмислення самого бачення господарських об'єднань у сучасних умовах та про необхідність значного доопрацювання законодавства з цього питання для забезпечення їх повноцінного функціонування.

На даному етапі розвитку господарських об'єднань в Україні існує багато проблем, із вирішенням яких можна досягнути високих результатів передусім в економічних показниках їх діяльності та рівня розвитку національної економіки країни в цілому. Проте для цього насамперед необхідно змінити законодавчу базу, яка регулює діяльність господарських об'єднань.

Державне регулювання інвестиційної діяльності передбачає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов такої діяльності і контроль її здійснення всіма інвесторами та учасниками. Для реалізації зазначених цілей доцільно сконцентрувати зусилля не лише на формуванні методологічних основ чинної нормативної бази, а й на розвитку процесів управління інвестиційною діяльністю учасників господарських об'єднань, що і планується зробити в подальших дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Фінансова стратегія підприємства : [монографія] / І.О. Бланк [та ін.] ; за заг. наук. ред. І.О. Бланка. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. –147 с.
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII.
4. Закон України «Про Фонд державного майна України» від 09.12.2011 р. № 4107-VI.
5. Концепція проекту Закону України «Про господарські об'єднання», схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20.08.2008 р. № 1124-р.
6. Майорова Т.В. Формування інвестиційних ресурсів в Україні / Т.В. Майорова // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць ; відп. ред. А.М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 15. – С. 122–132.
7. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : [монографія] / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
8. Пирог О.В. Економічний розвиток національного господарства України: особливості та моделі в умовах постіндустріального суспільства: монографія / О.В. Пирог. – Львів : Львівська політехніка, 2013. – 336 с.
9. Указ Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» від 28.10.2005 р. № 1513/2005.
10. Череп А.В. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності / А.В. Череп, С.В. Маркова // Інноваційна економіка. – 2010. – № 17. – С. 154–158.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 621.311:504.06:629.73.061.5(045)

Абазіна О.А.

*аспірантка кафедри фінансів, обліку і аудиту
Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Національного авіаційного університету*

Щербань Р.Є.

*здобувач
Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Національного авіаційного університету*

Захаров І.М.

*студент
Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Національного авіаційного університету*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗМЕНШЕННЯ ВИКИДІВ ЗАБРУДНЮВАЛЬНИХ РЕЧОВИН ІЗ НЕСТАЦІОНАРНИХ ДЖЕРЕЛ У ВНУТРІШНЬОМУ КОНТРОЛІ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАПІДПРИЄМСТВ

DELIVERING ENSURING ENERGY EFFICIENCY MEASURES TO REDUCE POLLUTANT EMISSIONS FROM NONSTATIONARY SOURCES IN THE INTERNAL CONTROL ACTIVITIES OF THE AIR TRANSPORT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Сформовано методологічне положення про взаємозв'язок екологічної безпеки та енергоефективності діяльності авіатransпортних підприємств, яке полягає у доведенні належності заходів щодо зменшення викидів забруднювальних речовин у комплекс заходів щодо забезпечення енергоефективності діяльності. Обґрунтовано необхідність внутрішнього контролю фінансування реалізації заходів щодо забезпечення енергоефективності діяльності. Наведено методичний підхід до розрахунку економічного ефекту від реалізації заходів щодо забезпечення енергоефективності, а саме заходи, які стосуються часткового оновлення основних фондів для мінімізації викидів забруднювальних речовин із нестационарних джерел авіатransпортного підприємства.

Ключові слова: авіатransпортне підприємство, еколого-економічні збитки, забезпечення енергоефективності, внутрішній контроль, ефект.

АННОТАЦИЯ

Сформировано методологическое положение о взаимосвязи экологической безопасности и энергоэффективности деятельности авиатранспортных предприятий, которое заключается в доведении принадлежности мероприятий по уменьшению выбросов загрязняющих веществ в комплекс мероприятий по обеспечению энергоэффективности деятельности. Обоснована необходимость внутреннего контроля финансирования реализации мероприятий по обеспечению энергоэффективности деятельности. Приведен методический подход к расчету экономического эффекта от реализации мероприятий по обеспечению энергоэффективности, а именно меры по частичному обновлению основных фондов для минимизации выбросов загрязняющих веществ с нестационарных источников авиатранспортного предприятия.

Ключевые слова: авиатранспортное предприятие, эколого-экономический ущерб, обеспечение энергоэффективности, внутренний контроль, эффект.

ANNOTATION

Formed methodological position on the relationship of environmental safety and efficiency of air transport enterprises, which is proof of affiliation measures to reduce pollutants in the complex of measures on energy efficiency activities. The necessity of internal control measures to finance the implementation of energy efficiency activities. The methodical approach to the calculation of the economic effects of the implementation of measures for energy efficiency, namely measures for partial replacement of fixed assets in order to minimize pollutant emissions from nonstationary sources of air transport enterprise.

Keywords: air transport enterprise, ecological and economic losses, energy efficiency, the internal control, effect.

Постановка проблеми. Технологічні процеси, які відбуваються під час повітряних перевезень пасажирів і вантажів, зумовлюють посилення негативного впливу на навколишнє середовище (далі – НС). Головними напрямками такого впливу є:

- забруднення атмосферного повітря як на території авіатransпортного підприємства (далі – АТП), так і навколо нього;
- забруднення водоймищ і ґрунтів стічними водами з території АТП;
- значне акустичне навантаження на середовище (авіаційний шум);
- потужне електромагнітне випромінювання об'єктами АТП.

Інвентаризація джерел забруднення повітря дає можливість визначити дві категорії забруднювачів – стаціонарні та нестационарні.

До стаціонарних забруднювачів належать джерела, які викидають у повітря забруднювальні речовини (далі – ЗР) у вигляді газів, пари, пилу та аерозолів і мають постійні координати викиду (точкові або площинні): котельні, склади паливно-мастильних матеріалів (далі – ПММ), ангари, майстерні, бази спецавтотранспорту, привокзальні площі тощо. Нестаціонарними джерелами є літаки, в яких працюють двигуни, спецавтотранспорт, що пересувається територією аеропорту, та різноманітні пересувні агрегати, які використовують паливо в процесі свого функціонування [1]. Діяльність авіакомпаній, до складу яких входять повітряні судна (далі – ПС) та наземна авіаційна техніка (спецавтотранспорт) негативно впливає на НС, зокрема, забруднення довкілля викидами реактивних двигунів та електромагнітне забруднення, оскільки використовуються контактні мережі електрифікованого транспорту (спецтранспорт).

З огляду на це важливим постає завдання якнайшвидше перевести двигуни вітчизняних літаків на європаливо, що, згідно зі стандартами ІКАО, визнається екологічно чистим і безпечним для навколишнього середовища [2]. З технічної точки зору, модернізація двигунів під європаливо та інші заходи щодо покращення стану основних фондів потребують не тільки негайного технічного втручання, а й значних грошових витрат, які може собі дозволити не кожне авіатранспортне підприємство. Зазначимо, що з наявних в Україні авіакомпаній тільки двадцять є прибутковими, тобто мають власні кошти або здатні залучити інвестицію чи цільовий кредит.

В умовах нестачі власних обігових коштів, необхідних для фінансування поточної фінансово-господарської діяльності авіакомпаній, суттєвого набуло значення позикових і повернутих засобів як джерел покриття потреби у фінансових ресурсах [3]. Нестійкий, а в деяких ситуаціях кризовий фінансовий стан вітчизняних авіакомпаній – потенційних позичальників, не дає змоги забезпечувати регулярне банківське кредитування їх діяльності. Незважаючи на загальну прибутковість діяльності, наявність нестачі коштів для організації поточної діяльності та покращення матеріально-технічної бази не дає можливості підвищити фінансовий стан до рівня нормальної або абсолютної фінансової стійкості. В умовах більшості авіапідприємств на сьогодні є неможливою організація перевезення літаків на європаливо у зв'язку з нестачею коштів, але можливо частково замінити спецтранспорт на основі внутрішнього контролю забезпечення енергоефективності [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам підвищення екологічної безпеки та енергоефективності діяльності АТП з боку науковців приділяється значна увага. Дослідженням зв'язку діяльності із забезпечення енергоефективності та еколого-економічної присвячені

наукові праці Л.А. Буриченка [1], В.Г. Єсенкова, І.М. Науменко, А.С. Протоєрейського, Ю.З. Драчука [3], Л.В. Малахів, Р.М. Півторак, С.С. Гребьонкіна [4], В.К. Костенко, В.М. Павлиша, Г.М. Франчука [7] та інших. При цьому в економічних дослідженнях не розглядаються напрями зменшення викидів забруднювальних речовин із нестаціонарних джерел підприємств авіаційного транспорту на основі внутрішнього контролю забезпечення енергоефективності їх діяльності.

Метою статті є обґрунтування напрямів мінімізації АТП викидів забруднювальних речовин із нестаціонарних джерел на основі внутрішнього контролю забезпечення енергоефективності діяльності шляхом часткової заміни наземного спецавтотранспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи структуру аеропорту й технологічні процеси, які відбуваються під час повітряних перевезень пасажирів і вантажів, головними напрямками впливу на НС є:

- забруднення атмосферного повітря як на території аеропорту, так і навколо нього;
- забруднення водоймищ і ґрунтів стічними водами з території аеропорту;
- значне акустичне навантаження на середовище (авіаційний шум);
- потужне електромагнітне випромінювання об'єктами аеропорту [5].

З метою надійного захисту водоймищ і ґрунтів від забруднення шкідливими речовинами, які містяться у стоках підприємства, має бути встановлено обмеження у вигляді граничнодопустимого скиду (ГДС) стічних вод для кожного об'єкта, де є забруднення, і підприємства в цілому. Якщо всі три види стічних вод відводяться з території аеропорту або іншого підприємства загальним потоком, спостерігається ефект розбавлення й осереднення забруднення цих вод. Критерієм, який визначає можливість скидання стічних вод у водоймища або міську каналізацію, залишаються відповідні ГДК шкідливих речовин.

Помітного впливу авіаційного шуму зазнає приблизно 2% населення країни. Від шуму міського транспорту й промисловості страждає відповідно 45 і 30% населення, а шум аеропорту поширюється на значну відстань і завдає шкоди всьому живому. Тому йому приділяється велика увага з боку держави, громадськості, широко кола авіаційних фахівців та акустиків.

Екологічна небезпека засобів радіозв'язку, радіонавігації та радіолокації аеропорту, які випромінюють потужні потоки електромагнітної енергії, зумовлена тим, що вони розміщені на великій за розмірами території, різні за діапазонами частот, потужністю випромінювання та режимами роботи. Тому вони можуть опромінювати не тільки працівників аеропорту, пасажирів, а й значну кількість населення, прилеглих до авіатранспортного підприємства районів.

Подібно до акустичних вимірювань проводять натурні режимні вимірювання головного параметра для оцінення рівня небезпеки електромагнітного поля – щільності потоку енергії, Вт/м², мкВт/см². Контроль здійснюють як безпосередньо біля випромінювача, так і у віддалених точках аеропорту й поза його межами. Систематизуючи результати вимірювань, отримують карту електромагнітного стану в районі аеропорту й навколо нього. У разі перевищення санітарно-гігієнічних нормативів необхідно вжити заходи щодо захисту НС від електромагнітного забруднення.

Викиди і скиди ЗР, розміщення відходів у НС приводять до погіршення якості земель, вод, надр, рослинного й тваринного світу та до зниження показників здоров'я населення, а отже, до збитків. Так, у разі забруднення атмосферного повітря фахівці визначають економічні, соціально-економічні, соціальні та екологічні збитки.

До економічних збитків, які можливо розрахувати в монетарній формі, належать:

- збитки за рахунок коштів, потрібних для ліквідації наслідків забруднення в промисловості, житловому господарстві;
- збитки внаслідок зменшення обсягу промислової й сільськогосподарської продукції;
- збитки внаслідок зменшення продуктивності природних біогеоценозів;
- збитки, які виникли внаслідок того, що з викидами в повітря потрапляє й частина матеріалів та природних ресурсів;
- витрати, які потрібні для підтримки або налагодження необхідної рівноваги в природних екосистемах;
- витрати внаслідок зменшення терміну дії будівель і споруд;
- збитки, які утворилися внаслідок того, що зменшилася продуктивність праці.

Соціально-економічні збитки, які піддаються розрахункам, це:

- витрати на соціальне забезпечення населення, зростання захворювання якого пов'язане із забрудненням природного середовища;
- витрати, які постійно зростають для збереження рекреаційних природних ресурсів;
- додаткові витрати, потрібні для забезпечення населенню повноцінного відпочинку;
- збитки, які зростають внаслідок екологічної міграції населення.

До соціальних збитків, які майже не піддаються розрахункам, належать:

- естетичні збитки від часткової або повної деградації ландшафтів природного середовища;
- психологічні збитки, які накопичуються внаслідок невдоволеності населення якістю природного середовища.

До екологічних збитків, які теж майже не піддаються розрахункам, ураховуючи величезний обсяг потрібної інформації, знань та часу, потрібних для цього, відносять:

- зменшення видів тваринного й рослинного світу;

– руйнування унікальних екологічних систем природного середовища, які накопичуються внаслідок генетичних помилок, характерних для нового, молодшого покоління населення.

Таким чином, забруднення НС від нестаціонарних джерел, що утворюються внаслідок діяльності АТП, формує економічні, соціально-економічні, соціальні та екологічні збитки. Компенсація збитків здійснюється в нормативному порядку шляхом застосування екологічного податку.

Важливими факторами, що зумовлюють збільшення викидів із нестаціонарних джерел, є вік та технічний стан основних засобів. Таким чином, мінімізація викидів ЗР є можливою лише шляхом повної модернізації двигунів та оновлення наземної техніки авіатранспортних підприємств [6]. Зазначені заходи необхідні для забезпечення енергоефективності діяльності АТП, оскільки сприяють зменшенню емісії ЗР шляхом комплексного використання паливно-енергетичних ресурсів.

Штучні електромагнітні поля можуть негативно впливати як на людину, так і на інші біологічні об'єкти. Тому вони є фізичними факторами забруднення біосфери. Показники цих полів на сьогодні перевищують показники природних електромагнітних полів у сотні, а іноді у тисячі разів.

Антропогенні джерела електромагнітного випромінювання можна поділити на три групи:

- точкові (радіостанції, телецентри);
- вузлові (промислові установки, радіолокаційні станції);
- лінійні (лінії електропередачі, контактні мережі електрифікованого транспорту).

Спорудження потужних електростанцій зумовило будівництво високовольтних повітряних ліній електропередачі (ЛЕП), які є джерелами електромагнітних випромінювань (ЕМВ) низької частоти (50 Гц). Навколо магістральних ЛЕП напругою 330–500 кВ і більше виникає ЕМВ з напруженістю 5–15 кВ/м, що є небезпечним за умови проходження ЛЕП над житловими будинками або безпосередньо біля них. Максимальні рівні напруженості – на поверхні Землі посередині між опорами ЛЕП. Поблизу опор напруженість зменшується у 3–6 разів за допомогою ефекту металевих опор. Низькочастотна електромагнітна енергія добре поглинається ґрунтом, тому поширення електричного поля вбік від ЛЕП є незначним – воно не перевищує десятків метрів.

Радіолокаційні споруди (РЛС) цивільної авіації випромінюють ультрависокі й надзвичайно високі частоти з дециметровою й сантиметровою довжиною хвилі, які поширюються майже прямолінійно, подібно до променю світла. Загальна ГПЕ, що діє на людину, залежить від режиму роботи радіовипромінювача та від наявності природних або штучних екранів, які поглинають енергію. Частина електромагнітної енергії відбивається від поверхні Землі. Саме тому в будь-

якій точці простору ЕМВ визначають як наслідок інтерференції (накладення) полів від хвиль, що падають, та тих, що відбиваються від Землі. Зважаючи на це, антени РЛС проектують із точністю спрямованості випромінювання та приймання.

Заходи щодо захисту НС й населення від впливу ЕМВ можуть мати як активний, так і пасивний характер. Активний захист передбачає технічні заходи на об'єкті випромінювання шляхом удосконалення його робочих або експлуатаційних характеристик, зокрема, зменшення потужності випромінювання, збільшення висоти підняття антени. Пасивний захист ґрунтується на використанні індивідуальних або загальних засобів захисту.

Можливим є захист окремих ділянок місцевості, будинків, груп будівель тощо, а також спеціальні прийоми забудови, що забезпечують у житлових будинках і на прилеглий території параметри ЕМВ не вищі за граничнодопустимі рівні (ГДР) опромінювання населення [7].

Результатом внутрішнього контролю забезпечення енергоефективності діяльності АТП виступає отримання приросту чистого прибутку внаслідок цільового використання власних і залучених коштів на модернізацію основних фондів [8]. Загальний економічний ефект може бути розрахований за допомогою методу визначення «точки беззбитковості» або методу планування цільового прибутку.

Для вирішення цієї проблеми пропонується методика корпоративного планування, заснована на використанні техніко-економічного методу обґрунтування й розрахунку цільового прибутку підприємства, зокрема, така послідовність практичної реалізації:

1. Формування короткострокового прогнозу фінансового результату підприємства на майбутній місяць.

2. Розробка плану забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами на початок місяця.

3. Обґрунтування потреби підприємства в кредиті.

4. Розробка проекту платіжного календаря підприємства.

В основі організації прогнозних розрахунків знаходяться результати аналізу фінансового стану підприємства. Отримані дані використовуються в процесі обґрунтування потреби підприємства в кредиті. Зокрема, умовою утворення такої потреби виступає наявність недоліку загальної величини обігових коштів підприємства, необхідних для формування запасів і покриття первинних витрат. Внутрішнім джерелом покриття цього недоліку є капіталізований чистий прибуток, отримання якого передбачається в кінці поточного періоду (очікувана або прогнозна величина). Якщо цього прибутку недостатньо для досягнення ресурсної забезпеченості підприємства, то на суму, що бракує, притягуються кредитні ресурси.

На основі затвердженого перспективного порядку розподілу можна розрахувати чис-

тий прибуток (ЧП) підприємства на плановий період (рік). Для цього визначається сума одного зі спецфондів. У нашому випадку це фонд матеріального заохочення (ФМЗ). Розрахунок ведеться на основі використання величини середньої преміальної надбавки, яка регламентується текстом трудового контракту і становить 15% до ставки (згідно даних ТОВ «Аеро-Експрес»). Застосувавши цей відсоток до прогнозної величини прямих витрат на оплату праці (ПВООП), отримаємо суму ФМЗ. Згідно порядку розподілу прибутку ТОВ «Аеро-Експрес», частка цього фонду в загальній сумі ЧП складає 30%. Використовуючи метод простої математичної пропорції, можна визначити планову суму ЧП. Більш наочно процес окупності власних коштів або погашення кредитних ресурсів зображено в платіжному календарі підприємства. Залучення засобів з кредиту, у т. ч. на забезпечення енергоефективності, згідно з даними досліджуваного авіапідприємства, дало можливість збільшити власні засоби на 39 474 тис. грн, що розглядається як ефект від організації ФГД за 12 років. Ураховуючи частку кредиту на забезпечення енергоефективності діяльності зазначений ефект за 12 років становив 1268,438 тис. грн, річна сума ефекту – 115,313 тис. грн.

Висновки. АТП має значну кількість твердих викидів, які є шкідливими для людини й біологічних об'єктів. Тому вони утилізуються як вторинна сировина або вивозяться до комунальних звалищ. Якщо ці відходи токсичні, то перед вивезенням вони підлягають обов'язковій нейтралізації або детоксикації. Викиди забруднювальних речовин в атмосферне повітря двигунами ПС визначаються двома зонами емісії двигунів ПС на атмосферу – на околицях аеропорту та під час польоту згідно маршруту. Поділ на зони впливу зумовлений різницею наслідків впливу емісії ЗР у зазначених зонах. Викиди від авіадвигунів у районі й на околицях визначаються виконанням злітно-посадочного циклу та випробуванням двигунів після їх технічного обслуговування або ремонту. До ЗР, що викидаються двигунами ПС, належать:

- продукти неповного згорання палива – окис вуглецю і неспалені вуглеводні;
- оксиди азоту;
- тверді частинки неспаленого вуглецю (дим, сажа тощо).

Забруднення НС від нестаціонарних джерел, що утворюються внаслідок діяльності авіатransпортних підприємств формує економічні, соціально-економічні, соціальні та екологічні збитки. Компенсація збитків здійснюється в нормативному порядку шляхом сплати екологічного податку. Удосконалення організації захисту НС від електромагнітного забруднення пов'язане з розрахунками безпечної відстані від антени радіолокаційної станції, що працює в імпульсному режимі й випромінює енергію надзвичайно високої частоти. Використання зазна-

ченої методики дає можливість створювати допустимі електромагнітні умови на території радіотехнічного об'єкту та здійснювати контроль за ними.

Ефективність діяльності із забезпечення енергоефективності вимірюється показником різниці між сумою вкладених власних коштів підприємства на початок здійснення конкретного заходу (з вищевизначених) і кінцевою сумою коштів підприємства після реалізації напряму із забезпечення енергоефективності. Визначення методичного підходу до розрахунку ефективності діяльності зумовлює необхідність обґрунтування механізмів внутрішнього контролю забезпечення енергоефективності діяльності підприємств авіаційного транспорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Охрана окружающей среды в гражданской авиации / Л.А. Буриченко, В.Г. Ененков, И.М. Науменко, А.С. Протоевский. – М. : Машиностроение, 1992. – 320 с.
2. Банк данных ICAO по эмиссии выхлопных газов двигателей : ICAO, Doc. 9646-AN943. – 1 изд. – 1995.
3. Драчук Ю.З. Эффективность инноваций и безопасность производства / Ю.З. Драчук. – Донецьк : ІЕП НАН України. – 272 с.
4. Шляхи вдосконалення еколого-економічної діяльності підприємств : [монографія] / [С.С. Гребьонкін, В.К. Костенко, В.М. Павлиш, Г.В. Астапова та ін.]. – Донецьк : ВІК, 2009. – 223 с.
5. Методика контроля атмосферного воздуха в окрестностях аэропорта. – М. : Минтранс России, Департамент воздушного транспорта, ГосНИИ ГА, 1992.
6. Охрана окружающей среды : Приложение 16 к Конвенции о Международной гражданской авиации, ICAO. – Т. 2: «Эмиссия авиационных двигателей». – 2-е изд. – 1993. – 82 с.
7. Франчук Г.М. Екологічні проблеми довкілля / Г.М. Франчук, Л.В. Малахів, Р.М. Півторак. – К. : КМУЦА, 2000. – 180 с.
8. Астапова Г.В. Удосконалення процентної політики банків в процесі екологічного кредитування клієнтів / Г.В. Астапова // Проблеми екології : загальнодержавний науково-технічний журнал. – Донецьк, ВНЗ ДонНТУ, 2008. – № 1–2. – С. 155–158.
9. Астапова Г.В. Корпоративное управление и корпоративные финансы в условиях трансформационной экономики : [монография] / Г.В. Астапова. – Донецьк, ІЗП НАН України, 2004. – 191 с.
10. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет. – М. : Инфра-М, 1996. – 176 с.

УДК 658.5

Аванесова Н.Е.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри «Фінанси та кредит»

Харківського національного університету будівництва та архітектури

**МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА****THE TECHNIQUE OF A COMPLEX ESTIMATION OF EFFICIENCY
OF FUNCTIONING OF THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто основні методики оцінювання ефективності функціонування підприємства. Визначено сутність поняття «економічна ефективність». Встановлено вплив фінансової, інвестиційної та інноваційної діяльності на результати функціонування підприємства. Запропоновано комплексні методи оцінювання ефективності функціонування підприємства.

Ключові слова: підприємство, економічна ефективність, методи оцінювання, комплексна оцінка ефективності, суб'єкт господарювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные методики оценивания эффективности функционирования предприятия. Определена сущность понятия «экономическая эффективность». Установлено влияние финансовой, инвестиционной и инновационной деятельности на результаты функционирования предприятия. Предложены комплексные методы оценивания эффективности функционирования предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономическая эффективность, методы оценки, комплексная оценка эффективности, субъект хозяйствования.

ANNOTATION

The article describes the main methods of assessment of efficiency of functioning of the enterprise. The essence of "economic efficiency". The influence of financial, investment and innovative activities on the functioning of the enterprise. The proposed integrated methods of assessment of efficiency of functioning of the enterprise.

Keywords: enterprise, economic efficiency, evaluation methods, comprehensive evaluation of, a business entity.

Постановка проблеми. Проблеми розвитку української економіки в трансформаційний період підтвердили неготовність більшості промислових підприємств держави до функціонування в нових ринкових умовах господарювання. Сучасні цивілізовані ринкові відносини – це синтез державного регулювання та ринкового саморегулювання з таким співвідношенням між ними, яке для кожної незалежної країни є своїм і визначається її конкретними економічними умовами, історією та менталітетом народу [1, с. 7]. Як зазначає М. Павловський у своєму дослідженні України, в перші роки переходного періоду розвивалася у суперечності між основними принципами та законами ринку, які зумовили поступове руйнування економічної системи держави.

Саме тому український шлях переходу до досконалої ринкової економіки виявився занадто повільним і не досить успішним. Як зазначено в аналітичній доповіді Департаменту

монетарної політики та економічного аналізу НБУ «Аналіз економічного стану України (грудень 2014 року)», обсяг виробництва базових галузей економіки країни за 2014 рік знизився до 9,6%, зокрема, обсяги виробництва в промисловості знизилися на 10,7%, в будівництві – на 21,7%, оборот роздрібною торгівлі зменшився на 8,6% [2].

У цілому можна констатувати той факт, що визначальним для економіки України став 2008 рік. Світова фінансово-економічна криза виявила недоліки української економіки наприкінці 2008 року, і, як наслідок, ВВП України в 2009 році знизився на 14,8% [2]. Ще одним піковим для української економіки роком став 2014-й: початок військових дій на сході країни та втрата основного ринку збуту продукції більшості українських підприємств у Російській Федерації.

Зазначені умови активізувати перед українськими підприємствами проблеми розробки напрямів підвищення ефективності власного функціонування. Однак, насамперед, потрібно визначитися з поняттям «ефективність» та методами її оцінки, оскільки саме правильні результати оцінювання ефективності функціонування підприємств у минулому мають стати основою для розробки зазначених напрямів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У загальноприйнятому розумінні економічна ефективність – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат діяльності [3, с. 508]. С. Мочерний у своєму дослідженні стверджує, що для підприємств у розвинених країнах метою забезпечення економічної ефективності є не максимізація прибутку, а максимізація чистого прибутку на одного зайнятого. Більш конкретними показниками економічної ефективності є продуктивність і фондомісткість праці, фондовіддача та фондомісткість продукції, економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції тощо [3, с. 508].

Зауважимо, що поняття економічної ефективності є досить відпрацьованим і більшістю науковців зводиться до кінцевого корисного ефекту від застосування засобів виробництва та живої праці, а також їх спільних вкладень.

У роботі класиків економічної думки К. Макконнелла та С. Брю зазначено, що «економічна ефективність – це співвідношення між витратами ресурсів і виробленими в результаті їх використання обсягів товарів чи послуг; виробництво продукту визначеної вартості за найменшою затрати ресурсів; досягнення найбільшого обсягу виробництва товарів чи послуг із застосуванням ресурсів зазначеної вартості» [4, с. 128].

Багато науковців, зокрема Г. Черевко, пропонує визначати економічну ефективність як складну економічну категорію, що пов'язана з цілеспрямованою раціональною людською діяльністю, цитуємо: «...вона зображає певні виробничі відносини, що складаються між суспільством в цілому та підприємствами, а також окремими працівниками та безпосередньо пов'язана з дією об'єктивних економічних законів, розвитком продуктивних сил, характером виробничих відносин, [5, с. 217].

Т. Маренич і К. Білецька у своєму дослідженні пропонують визначати економічну ефективність як відносну величину, що зображає відношення отриманих результатів до понесених витрат або співвідношення кінцевих результатів до затрачених ресурсів [6]. А. Череп та Є. Стрілець, посилаючись на дослідження П. Хейне, зауважують, що економічна ефективність – це позитивний чинник, пов'язаний з ефективністю й економічністю, які характеризують результативність використання засобів для досягнення цілей [7].

Отже, економічна ефективність – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки), основною особливістю яких є вартісний характер засобів досягнення мети, а в деяких випадках і самої мети [8, с. 520].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, наведені підходи до визначення поняття «економічна ефективність» мають суттєвий недолік. За такого підходу економічна ефективність визначається тільки в аспекті ефективності виробництва. При цьому нівелює вплив фінансової, інвестиційної та інноваційної діяльності на результати функціонування підприємства.

Метою статті є розробка методики оцінювання комплексної ефективності функціонування підприємства за допомогою методів оцінювання ефективності кожного окремого виду діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною функціонування підприємства є його виробнича діяльність. На думку різних вчених, її ефективність можна оцінити як ефективність виробництва з позицій економіки підприємства й ефективність управління з позицій менеджменту.

Економічну ефективність виробничої діяльності з позицій економіки підприємства науковці найчастіше ототожнюють із загальним

поняттям економічної ефективності. Це, як вже зазначалося раніше, є суттєвим недоліком, але зустрічається в економічній літературі.

Так, у дослідженнях О. Пітик і Б. Грабовецького ефективність виробництва визначено як узагальнену економічну категорію, якісна характеристика якої зображена у високій результативності використання живої й уречевленої у засобах виробництва праці [9, с. 35]. У свою чергу, С. Кирильчук відзначає: «ефективність виробництва відноситься до ключових категорій ринкової економіки та безпосередньо пов'язана з досягненням кінцевої мети розвитку виробництва в цілому та кожного підприємства зокрема» [10, с. 292]. Ефективність виробництва як об'єктивна економічна категорія, що характеризує рівень досягнення загальних й окремих результатів від оптимального використання всіх ресурсів підприємства розкрита в роботі Г. Осовської й О. Осовського [11, с. 636].

На думку С. Михайлова, ефективність виробництва як економічна категорія зображає дію об'єктивних економічних законів, які проявляються в результаті виробництва, і є формою реалізації мети суспільного виробництва, тобто показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва та живої праці, а також спільних їх вкладень [12, с. 187]. Економічну ефективність виробництва як узагальнене й повне визначення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці та робочої сили на підприємстві за певний період часу визначили О. Шляги та М. Гальцева [13].

Відповідно до наведених трактувань ефективність виробничої діяльності з позицій економіки підприємства визначається за такими групами показників:

- ефективність використання основних засобів;
- ефективність використання оборотних засобів;
- ефективність використання праці;
- ефективність використання матеріальних ресурсів;
- показники якості продукції;
- узагальнені показники ефективності діяльності підприємства.

У свою чергу, М. Дуванова й О.Ю. Попова [14] зазначають, що поняття ефективності управління в багатьох аспектах збігається з поняттям ефективності виробництва та визначається рівнем результативності об'єкту, яким керують. Майже аналогічної думки дотримується Г. Дудукало. Учений у своєму дослідженні стверджує, що найпоширенішим визначенням ефективності управління є співвідношення отриманого результату з витратами підприємства або співвідношення отриманого результату з наміченими цілями [15]. Б. Андрушков та О. Кузьмін трактують ефективність управління як співпрацю людей у послідовному русі до спільної мети, цінність якої перевищує витрати ресурсів, енергії або зусиль [16, с. 92].

Відповідно до наведених вище трактувань ефективність виробничої діяльності підприємства з позицій менеджменту визначається за допомогою загальних і часткових показників. Загальні показники більшою мірою стосуються безпосередньо виробничої діяльності, а часткові характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів, поділяючись на показники, що належать до оцінки ефективності підсистеми, якою керують та яка курує сама.

Далі у дослідженні ми пропонуємо використовувати такі показники для оцінювання ефективності виробничої діяльності підприємства:

- коефіцієнт фондівдачі основних засобів;
- коефіцієнт оновлення основних засобів;
- коефіцієнт фізичного зносу основних засобів;
- коефіцієнт матеріалівдачі;
- коефіцієнт витрат на 1 грн товарної продукції;
- коефіцієнт продуктивності праці.

Запропонований підхід дасть змогу поєднати оцінку ефективності виробничої діяльності підприємства як з позицій економіки підприємства, так і з позицій менеджменту, а також уникнути подвійного застосування показників під час комплексного оцінювання.

Не менш важливою для підприємства є його фінансова діяльність, яка являє собою систему форм і методів, що використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємства та досягнення ним поставлених цілей. Тобто це така практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів [17, с. 38].

На думку багатьох науковців, ефективність фінансової діяльності підприємства визначається за показниками його платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності [18, с. 269; 19, с. 577; 20].

Отже, платоспроможність – це наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань, які виникають унаслідок кредитних та інших операцій грошового характеру [21, с. 192]. З огляду на це, нами для подальшого використання було обрано основні показники статичної платоспроможності підприємства: коефіцієнти покриття, швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу й використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу для збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [22, с. 281]. Як і попереднє поняття, фінансова стійкість підприємства є найбільш поширеним у практиці оцінювання ефективності фінансової діяльності підприємства. Тому для дослідження цього ми пропонуємо використовувати такі коефіцієнти фінансової автономії, маневрування власним капіталом

та забезпеченості власними оборотними засобами.

Наступна група показників оцінювання ефективності фінансової діяльності підприємства використовується під час аналізу його ділової активності. Ділова активність підприємства, на думку багатьох науковців, – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інвестиційно-інноваційної діяльності, конкурентоспроможність [23, с. 264; 24, с. 91].

Для оцінювання ділової активності підприємства ми пропонуємо використовувати коефіцієнти оборотності активів, оборотності дебіторської заборгованості, оборотності кредиторської заборгованості, термін погашення дебіторської заборгованості, термін погашення кредиторської заборгованості, коефіцієнти оборотності запасів, оборотності основних засобів та оборотності власного капіталу.

Остання група показників, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства, стосується оцінки рентабельності. Рентабельність як економічна категорія характеризує вигідність й ефективність виробництва (авансованих фондів, капіталу) за критеріями його прибутковості [25, с. 197]. У подальшому дослідженні нами буде використано такі показники рентабельності:

- коефіцієнт рентабельності основних засобів;
- коефіцієнт рентабельності персоналу;
- коефіцієнт рентабельності матеріальних витрат;
- коефіцієнт чистої рентабельності продаж;
- коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

У сучасних умовах господарювання з урахуванням збільшення тенденцій глобалізації світової економіки перед підприємствами дедалі гостріше постає проблема виживання та забезпечення власної життєздатності, а також збереження та розширення ринкової ніші. Вирішення цієї проблеми в економічних дослідженнях останніх років покладається на інвестиційну й інноваційну діяльність. Саме тому, на нашу думку, для визначення комплексної ефективності функціонування підприємства окрему увагу слід приділити оцінці ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності.

У найбільш загальному розумінні інвестиційна діяльність являє собою цілеспрямований процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та забезпечення їх реалізації [26, с. 11].

Ураховуючи вищевикладене, зауважимо, що погляди науковців щодо визначення ефективності інвестиційної діяльності значно різняться. Тому в подальших дослідженнях ми пропонуємо використовувати такі показники:

- коефіцієнт реальної вартості майна;
- коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним капіталом;
- коефіцієнт рентабельності інвестицій у необоротні активи;
- коефіцієнт рентабельності інвестицій в оборотні активи;
- коефіцієнт рентабельності інвестованого в підприємство капіталу.

На сьогодні існує багато трактувань інноваційної діяльності. Так, на думку С. Покропивного, інноваційна діяльність – це процес, спрямований на створення та реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений технологічний процес, який

використовується у практичній діяльності, новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження та розробки [29, с. 24].

Т. Пожуєва визначає оцінку ефективності інноваційної діяльності підприємства як один із найбільш спірних і проблемних аспектів теорії інноваційного менеджменту. Причина цього криється у принциповій відмінності інноваційної діяльності від інвестиційної, для якої розроблена узагальнена система оцінювання ефективності на основі прибутковості [30]. Ми цілком погоджуємось з цим визначенням, але зауважимо, що відсутній єдиний інструментарій оцінювання ефективності інноваційної діяльності.

Беручи до уваги дослідження П. Смоленюка [31, с. 333–334], П. Харіва [32, с. 121–123], Л. Лисенко [33, с. 11–12], нами запропоновано використовувати для оцінки ефективності інноваційної діяльності такі показники:

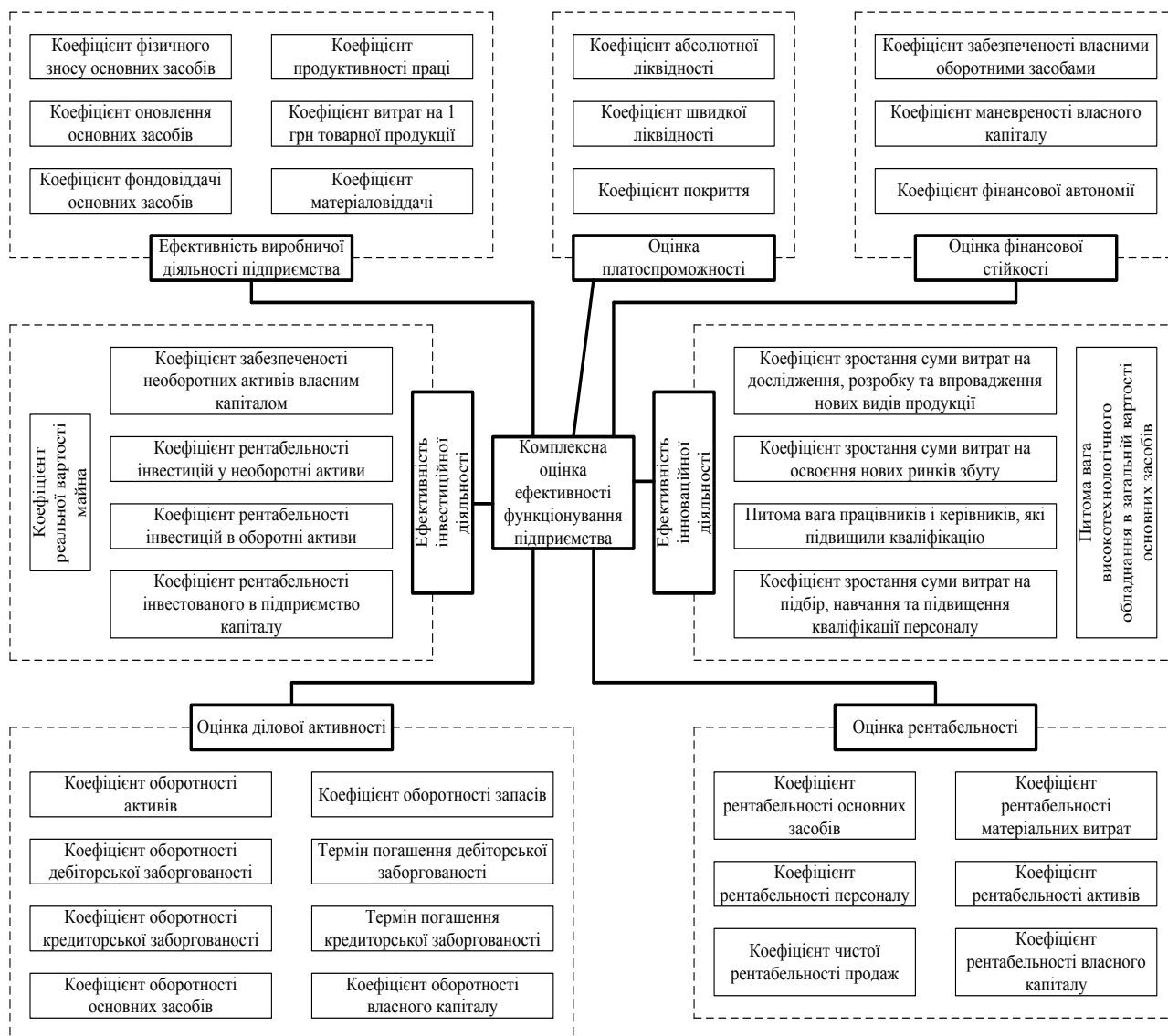


Рис. 1. Система показників для оцінки комплексної ефективності функціонування підприємства

– коефіцієнт зростання суми витрат на дослідження, розробку та впровадження нових видів продукції;

– питома вага високотехнологічного обладнання в загальній вартості основних засобів;

– коефіцієнт зростання суми витрат на освоєння нових ринків збуту;

– питома вага працівників і керівників, які підвищили кваліфікацію;

– коефіцієнт зростання суми витрат на підбір, навчання та підвищення кваліфікації персоналу.

На основі проведеного дослідження наведемо власну систему оцінювання комплексної ефективності функціонування підприємства (див. рис. 1).

Висновки. Таким чином, комплексна оцінка ефективності функціонування підприємства, на нашу думку, має визначатися за показниками ефективності виробничої діяльності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, показниками ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павловський М. Макроекономіка перехідного періоду: український контекст : [монографія] / М. Павловський. – К. : Техніка, 1999. – 336 с.
2. Аналіз економічного стану України (грудень 2014 року) : аналітична доповідь Департаменту монетарної політики та економічного аналізу НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4972952>.
3. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / за ред С. Мочерного. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
4. Макконнелл К. Економікс. Принципы, проблемы и политика : в 2-х т. / К. Макконнелл, С. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – 399 с.
5. Економіка підприємства : [навч. посібник] / [Г. Черевко, Ф. Горбонос, Г. Іваницька, Н. Павленчик] ; за ред. Г. Черевка. – Львів : Априорі, 2004. – 384 с.
6. Маренич Т. Сутність категорії «економічна ефективність виробництва» / Т. Маренич, К. Білецька // Вісник Харківського національного технічного університету імені Петра Василенка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_150/11.pdf.
7. Череп А. Ефективність як економічна категорія / А. Череп, Є. Стрілець // Ефективна економіка: електронне фахове наукове видання. – 2013. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>.
8. Жнякін Б. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Б. Жнякін, В. Краснова. – Донецьк : Альфа-прес, 2005. – 560 с.
9. Пітик О. Маркетингова стратегія в управлінні виробництвом насіння соняшнику : [монографія] / О. Пітик, Б. Грабовський. – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 156 с.
10. Економіка підприємства : [навч. посібник] / за ред. С. Кирильчук. – Сімферополь : Таврида, 2013. – 444 с.
11. Осовська Г. Основи менеджменту : [підручник] / Г. Осовська, О. Осовський. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2008. – 664 с.
12. Михайлов С. Економіка аграрного виробництва : [підручник] / С. Михайлов, В. Ярова, Г. Заєць ; за ред. С. Михайлова. – К. : Український центр духовної культури, 2004. – 396 с.
13. Шляга О. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства / О. Шляга, М. Гальцев // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії : збірник наукових праць. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zdia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf.
14. Дуванова, М. Комплексна оцінка ефективності управління підприємствами / М. Дуванова, О. Попова // Збірка матеріалів Днів теорії та практики інвестування : тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Сучасні проблеми управління інвестиційною та інноваційною діяльністю» / за заг. ред. В. Хобти. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uran.donetsk.ua/~masters/2015/iem/duvanova/library/article.htm>
15. Дудукало Г. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства / Г. Дудукало // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031>.
16. Андрушков Б. Основи менеджменту : [навч. посібник] / Б. Андрушков, О. Кузьмін. – Львів : Світ, 2005. – 296 с.
17. Фінансова діяльність підприємства : [підручник] / [О. Бандурка, М. Коробов, П. Орлов, К. Петрова]. – К. : Либідь, 1997. – 312 с.
18. Шаповал В. Економіка підприємства: Уведення у спеціальність : [навч. посібник] / В. Шаповал, Р. Аврамчук, О. Ткаченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 288 с.
19. Савицька Г. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посібник] / Г. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
20. Кременська Ю. Вибір системи показників для аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства / Ю. Кременська // Інноваційні дослідження в наукових роботах студентів. – 2010. – Вип. 32. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kpi.kharkov.ua>.
21. Тарасенко Н. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. Тарасенко. – 2-ге вид., стер. – К. : Алеута, 2003. – 485 с.
22. Онисько С. Фінанси підприємства : [підручник] / С. Онисько, П. Марич. – Львів : Магнолія Плюс, 2004. – 367 с.
23. Загородна О. Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства / О. Загородна, В. Серединська // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 7. – С. 262–265.
24. Плиса В. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : [монографія] / В. Плиса, І. Приймак. – Львів : Видавництво ННБК «АТБ», 2009. – 144 с.
25. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / за голов. ред. С. Мочерного. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
26. Пересада А. Інвестування : [навч. посібник] / А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2004. – 250 с.
27. Лимитовский А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений / А. Лимитовский. – М. : ДеКА, 1997. – 184 с.
28. Божко Т. Критерии финансовой оценки инвестиционных проектов / Т. Божко // Бизнес Информ. – 1998. – № 20. – С. 44–47.
29. Покропивний С. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 22–25.

30. Пожуєва Т. Економічна оцінка ефективності інноваційної діяльності / Т. Пожуєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2693/st_39_15.pdf?sequence=1.
31. Смоленюк П. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства / П. Смоленюк // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 332–336.
32. Харів П. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інвестиційних процесів / П. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
33. Лисенко Л. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Л. Лисенко. – Х., 2010. – 17 с.

УДК 65.011.4:614.21

Алшарф И.А.М.
аспирант

Международного гуманитарного университета

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ****THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES
TO EVALUATING THE EFFICIENCY OF HEALTHCARE INSTITUTIONS****АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрены и классифицированы существующие подходы к оценке эффективности деятельности медицинских учреждений. Сформулированы основные характеристики, которыми должна обладать действенная система измерения эффективности. Выделены основные элементы системы ключевых индикаторов эффективности медицинского учреждения.

Ключевые слова: эффективность, медицинское учреждение, ключевые индикаторы.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та класифіковано наявні підходи до оцінювання ефективності діяльності медичних установ. Сформульовано основні характеристики, якими повинна володіти дієва система вимірювання ефективності. Виділено основні елементи системи ключових індикаторів ефективності медичної установи.

Ключові слова: ефективність, медична установа, ключові індикатори.

ANNOTATION

The article contains discussing and categorizing the existing approaches to evaluating the efficiency of healthcare institution. The basic features for an effective system of performance measurement in the healthcare institution are defined. The basic elements of a system of key performance indicators for health care institution are emphasized.

Keywords: efficiency, healthcare institution, key performance indicators.

Постановка проблемы. Система здравоохранения состоит из комплексного набора объектов, видов деятельности и процессов с большим количеством участников, каждый из которых привносит в систему особый набор потребностей, приоритетов и критериев оценки.

Как и в других организациях, повышение уровня конкуренции, расширение видов медицинских услуг, развитие совместных предприятий, повышение качества и акцент на непрерывное улучшение свидетельствуют о кардинальных изменениях в деятельности медицинских организаций. Одним из важных изменений в современной индустрии здравоохранения является все более осведомленный потребитель с повышенными требованиями к информации о возможностях оказания ему помощи для принятия соответствующих решений.

Хороший менеджмент требует достоверной и своевременной информации о фактах для принятия решений. Несмотря на несомненную истину этого утверждения, в медицине преобладает тенденция полагаться на интуицию и мнения, а также предполагать, что организация

«делает истинные вещи правильно» без какого-либо подтверждения со стороны фактов [1].

Поэтому для успешного функционирования медицинского учреждения очень важно осуществлять адекватную оценку эффективности его деятельности и использовать ее результаты для принятия управленческих решений.

Оценка эффективности деятельности медицинских учреждений обеспечивает их администрацию твердыми доказательствами о существующей практике, значениях, мнениях и предположениях и позволяет ей разработать системные средства выявления недостатков и улучшения эффективности работы больницы.

Целью статьи является систематизация существующих подходов к оценке эффективности медицинских учреждений и выделение наиболее адекватных из них для использования при построении действенной системы управления эффективностью.

Изложение основного материала исследования. Первые попытки оценить эффективность в здравоохранении были предприняты еще в начале 1960 гг. во ВНИИ социальной гигиены и организации здравоохранения им. А.Н. Семашко, где была разработана соответствующая методика определения эффективности. Эта методика была использована при оценке эффективности мероприятий, направленных на снижение заболеваемости полиомиелитом и дифтерией. Был подсчитан экономический ущерб от этих заболеваний в базовом периоде (до начала массовой вакцинации против таких болезней). В этот ущерб вошли потери от инвалидности, преждевременной смертности, стоимость медицинского, санитарно-эпидемиологического обслуживания и т. д. Затем был подсчитан ущерб от полиомиелита и дифтерии через 5 лет (остаточная заболеваемость после проведения массовой вакцинации). Разница, то есть предотвращенный экономический ущерб, или экономический эффект, в результате резкого снижения заболеваемости полиомиелитом, составила (с учетом цен того) времени 3,9 млрд руб. Затраты на создание Института полиомиелита и вирусных инфекций, разработку и производство вакцины, массовая вакцинация и другие расходы составили 92 млн руб. В результате успешного в то время снижения

заболеваемости дифтерией эффективность была определена в размере 1,8 млрд руб., а выгода – 37 руб. на 1 руб. затрат [2]. Применение этого метода только «пробивает» себе дорогу в оценке эффективности учреждений здравоохранения [3].

В современной научной литературе в странах СНГ можно встретить различные подходы к оценке эффективности деятельности медицинских учреждений.

Так, В. Семенов отмечает, что показатели эффективности деятельности медицинских учреждений служат критерием социальной и экономической значимости данной отрасли в развитии общества. В целом, на уровне макроэкономики эффективность здравоохранения выражается степенью влияния и воздействия его на сохранение и улучшение здоровья населения, повышением производительности труда, в предотвращении расходов на здравоохранение и расходов по социальному страхованию и социальному обеспечению, в экономии затрат в отраслях материального производства и непродуцированной сферы, увеличением прироста национального дохода [4].

Е. Какорина выделяет 73 показателя для оценки эффективности системы здравоохранения. Большинство из них отражает медицинскую и социальную эффективность системы здравоохранения (относится к макродомейну и медицинскому домейну) и практически нет таких, которые бы определяли уровень ее экономической эффективности, то есть они не относятся к предметной области данного исследования [5].

А. Вялков при оценке эффективности медицинского учреждения рассматривает его как хозяйствующий субъект и акцентирует основное внимание на соотношении затраты – результаты. Под затратами здесь понимаются расходы, включающие затраты на содержание учреждения, осуществление основной деятельности и на закупки товаров и услуг сторонних организаций. Под результатами понимаются доходы медицинского учреждения, то есть денежные и материальные суммы, поступающие ему как за счет перераспределения доходов, созданных в отраслях материального и нематериального производства, так и за счет платной лечебной и иной деятельности. Доходы могут выступать в различных формах: выручки, прибыли от платных медицинских услуг, заработной платы, дивидендов прочее [6].

Такой чисто хозяйственный подход к оценке эффективности медицинского учреждения, на наш взгляд, не учитывает особенностей медицинских учреждений, рассматривая его как любой другой бизнес. В то же время здравоохранение выполняет важные социальные функции, которые должны учитываться при оценке его эффективности.

К. Грищенко рассматривает совместно оценку экономической и социальной эффективности, отмечая, что методические подходы к опреде-

лению экономической эффективности системы здравоохранения основываются прежде всего на определении стоимости отдельных видов медицинских мероприятий, а также величины ущерба, наносимого теми или иными заболеваниями. Ценовые показатели основываются на определении экономической эффективности системы здравоохранения. В конкретных расчетах эта эффективность может измеряться частным от деления суммы, отражающей выгоду (экономический эффект) от данного мероприятия, на сумму расходов на него. К. Грищенко также выделяет две группы методов оценки социально-экономической эффективности системы здравоохранения:

- *методы оценки экономической эффективности*: методы, основанные на сопоставлении экономических затрат с результатами и различными медицинскими мероприятиями;

- *методы оценки социальной эффективности*: методы оценки результатов деятельности системы здравоохранения, качества медицинского обслуживания и удовлетворения потребностей населения [7].

Данный подход интересен для оценки всей системы здравоохранения страны (макродомейн), однако его применение на уровне администрации отдельного медицинского учреждения требует соответствующего усовершенствования.

О. Третьякова предложила методический подход к оценке эффективности здравоохранения на уровне региона, который включает показатели обеспеченности ресурсами, медико-социальной эффективности и рационального использования ресурсов [8, с. 9]. Данные показатели объединяются в трех интегральных показателях, которые в дальнейшем используются для сравнительной оценки эффективности здравоохранения различных регионов страны.

Такой подход, безусловно, является интересным для оценки региональной эффективности здравоохранения и принятия управленческих решений на уровне макродомейна. Однако его применение для отдельных медицинских учреждений на уровне микродомейна требует существенной корректировки как в составе показателей эффективности, так и методах их расчета.

Рассматривая действующие методические положения по оценке эффективности медицинских учреждений, можно выделить методические рекомендации Министерства здравоохранения Российской Федерации [9], введенные в действие в 2013 г., которые содержат 12 групп показателей, используемых для оценки эффективности учреждений здравоохранения государственной и муниципальной формы собственности. Каждая из этих групп включает от трех до девяти индикаторов с рекомендованными значениями, которые объединяются с помощью метода балльных оценок.

На наш взгляд, основное предназначение данной методики – установление обоснованной

системы материального стимулирования работников медицинских учреждений по результатам их труда. Однако практически все из 66 показателей данной методики носят медико-социальный характер и не связаны с экономическими результатами работы учреждений. Исключение из рассмотрения индикаторов экономической эффективности свидетельствует о непонимании руководства РФ важности данной категории для успешного функционирования системы здравоохранения. Замыкание системы стимулирования труда лишь на медицинских и социальных критериях говорят о сохранении затратного принципа в финансировании здравоохранения и консервировании его экономической неэффективности.

В украинской системе здравоохранения применяются методические рекомендации «Оценка эффективности организации и оказания первичной медико-санитарной помощи», разработанные Украинским институтом стратегических исследований МОЗ Украины в 2011 г. [10]. Они содержат 47 основных индикаторов по следующим направлениям:

- доступность медицинской помощи;
- ориентация на пациента;
- сотрудничество и координация медицинской помощи;
- профилактика;
- решение медицинских потребностей пациентов;
- полнота владения квалификационными компетенциями;
- развитие медицинской помощи.

Несмотря на разное количество индикаторов и различное предназначение, методические рекомендации МОЗ Украины, так же как и методические рекомендации Минздрава РФ, используют балльную систему оценивания, имеют исключительно медико-социальную направленность, которая не учитывает экономическую эффективность медицинских учреждений.

Выявленные недостатки свидетельствуют о том, что украинская система здравоохранения, так же как и российская, не могут быть экономически эффективными, поскольку экономические критерии даже не рассматриваются при оценке эффективности работы медицинских учреждений и стимулировании труда их персонала. В условиях, когда показатели экономической эффективности не рассчитываются, не нормируются и не планируются, отдельные медицинские учреждения и вся система здравоохранения в целом обречены быть ресурсоемкими и низкоэффективными. Для исправления такой плачевной ситуации необходимо реформирование данной отрасли, направленной на коммерциализацию деятельности и модернизацию системы управления как на макроуровне, так и на уровне отдельных учреждений.

При этом полезным может оказаться теоретико-методологические положения по оценке и

управлению эффективностью, а также многолетний практический опыт стран с успешной и эффективной системой здравоохранения.

В современной зарубежной экономической теории можно выделить три основных подхода к оценке эффективности организации:

1. *Управленческий*, предполагающий, что оценка эффективности должна быть интегрирована в процесс планирования и бюджетирования организаций [40].

2. *Операционный*, рассматривающий процесс оценки эффективности как «набор показателей, используемых для количественного определения эффективности и результативности действий» [11, с. 1220]. С операционной точки зрения, оценка эффективности рассматривается как процесс, в котором есть обратная связь, доставляющая информацию о результатах действий членам организации [12].

3. *Стратегический* – связан со стратегическим менеджментом, в котором большое значение уделяется взаимосвязи между высшим руководством и операциями. Определение целей и связанные с ними измерения увязывают стратегические инициативы с текущей эффективностью [13]. Менеджменту также может быть предоставлена оценочная информация, связанная с текущей стратегией.

Рассматривая весь спектр существующих в теории и практике систем измерения эффективности организации, можно выделить следующие:

1) *сбалансированная матрица измерения эффективности (СМИЭ)*, впервые представленная Э. Киганом [14];

2) *система пирамиды эффективности (СПЭ)*, первоначально разработанная А. Джадсоном [15], а затем усовершенствованная Р. Линчем и К. Кроссом [16];

3) *сбалансированная система показателей (ССП)*, предложенная Р. Капланом и Д. Нортоном [17];

4) измерение эффективности с помощью *аналитического иерархического процесса (АИП)*, разработанного Т. Саати [51], который обеспечивает гибкий и понятный способ анализа сложных проблем;

5) *система «ресурсы–процессы–продукты–результаты»*, предложенная М. Брауном [53], основана на утверждении о том, что каждый этап данной цепочки является драйвером эффективности для следующего этапа;

6) *призма эффективности*, предложенная М. Кеннерли и Э. Нили [54], представляющая собой многогранную систему измерения эффективности, в которой авторы попытались устранить недостатки существующих моделей.

Большинству из описанных выше систем измерения эффективности, используемых в организациях, не хватает гибкости, то есть способности изменяться, так как они сосредоточены на прошлом, а не на будущем. В современной динамичной среде, при ускоряющихся инфор-

мационных потоках не уместно рассматривать разработку и внедрение системы измерения эффективности деятельности как последовательный процесс. Проектирование, внедрение и применение результатов измерений должны осуществляться параллельно как непрерывно развивающийся процесс, в котором постоянно происходят изменения стратегического направления и требований обучения организации. Это должно обеспечивать быстрое и эффективное выполнение стратегии организации.

Критический анализ вышеописанных систем измерения эффективности организации позволил нам сформулировать следующие характеристики, которыми должна обладать действенная система измерения эффективности:

- достоверность, надежность и простота в использовании;
- связь с ценностью и стратегией организации;
- чувствительность к изменениям во внешней и внутренней среде организации, должны содержать ключевые показатели эффективности;
- ориентированность на сравнения, мониторинг прогресса;
- ориентированность на ключевых факторах успеха и драйверах эффективности.

На наш взгляд, такая система не должна быть автономной. Она должна быть частью системы управления эффективностью деятельности организации.

Эффективность здравоохранения, его служб и отдельных мероприятий измеряется совокупностью критериев и показателей, каждый из которых характеризует какую-либо сторону процесса медицинской деятельности.

Оценивая эффективность работы отдельных медицинских учреждений, на наш взгляд, целесообразно использовать *ключевые индикаторы эффективности (КИЭ)*, которые были первоначально рассмотрены в качестве инструмента управления в методе *сбалансированной системы показателей (ССП)*. Однако, как

отмечает Д. Пармендер, КИЭ является недостающим звеном между работой ССП и реальностью осуществления измерений эффективности в организации [21].

КИЭ могут быть определены как система заранее согласованных количественных измерителей, отражающих важнейшие факторы успеха предприятия. Её показатели отбираются и разрабатываются, чтобы помочь организации сосредоточиться (через его работников) на том, что необходимо сделать для достижения поставленных целей и быть успешным.

К. Бауэр даёт следующее определение ключевым индикаторам эффективности: «КИЭ – это количественно измеряемый набор показателей, который отражает эффективность организации в достижении её целей и задач» [22]. Эти показатели выравнивают все уровни организации (филиалы, отделы и работников) с чётко определенными каскадными (иерархическими) целями и эталонами, чтобы повысить ответственность и обеспечить продвижение вперёд. Ключевые индикаторы эффективности ускоряют единое совместное планирование во всей организации, чтобы обеспечивать единство правил для всех работников. Таким образом, успех любой программы управления эффективностью зависит от правильного выбора показателей КИЭ. Неправильный выбор может привести к поведению, снижающему эффективность и лишь частично оптимизированным результатам.

Эффективность работы государственного медицинского учреждения, на наш взгляд, может определяться набором показателей КИЭ, которые должны контролироваться управлениями здравоохранения местных органов власти: заболеваемостью, инвалидностью, демографическими и другими показателями.

Эффективность работы частного медицинского учреждения разумно будет определять, исходя из такого показателя КИЭ, как размер полученной прибыли к сумме затрачиваемых ресурсов.



Рис. 1. Основные элементы системы КИЭ медицинского учреждения

Эффективность работы отдельного врача, работающего в медицинском учреждении целесообразно измерять такими показателями КИЭ, как количество выздоровевших пациентов, повторных обращений и заболеваний, средними величинами, характеризующими улучшение состояния здоровья пациентов.

Для того, чтобы оценить эффективность работы с больными, то есть степень достижения конкретных результатов, лечащий врач и заведующий отделением в каждом конкретном случае планирует реально достижимый результат. Эталоны или стандарты конкретных результатов должны разрабатывать главные специалисты для каждого учреждения с учетом материально-технической базы, кадровых ресурсов, их квалификации и т.п.

КИЭ в медицинском учреждении способны раскрывать эффективность ключевых бизнес-процессов. Основные элементы системы КИЭ медицинского учреждения представлены на рис. 1.

Внедрение системы КИЭ в учреждении может проходить в несколько этапов. В рамках этой системы набор ключевых индикаторов эффективности КИЭ разрабатывается непосредственно для оценки выполнения основных факторов успеха. Эти показатели оценивают факторы успеха количественно, по заданным формулам или прочими способами расчета. Набор ключевых показателей, по которым можно оценивать деятельность, строить среднесрочные и долгосрочные прогнозы, для каждого медицинского учреждения должен быть определен индивидуально с учетом отраслевой специфики, положения на рынке, стратегических задач и тактики ведения бизнеса. Вместе с тем существует перечень общих для всех организаций требований к КИЭ:

- ограниченное количество;
- единство для всей организации;
- измеримость, возможность дать показатель в цифровом выражении;
- прямая связь с важнейшими факторами успеха;
- подконтрольность, то есть возможность влиять на факторы;
- стимул для сотрудника [23].

Позитивный эффект внедрения системы КИЭ обусловлен повышением общей эффективности деятельности медицинского учреждения, поскольку при действенности системы каждый его сотрудник осознает связь между своими конкретными обязанностями и стратегическими целями учреждения. Руководители, обладая механизмом поддержки принятого решения, могут измерять эффективность работы каждого подразделения и влиять на процесс реализации стратегии медицинского учреждения.

Учитывая все преимущества системы КИЭ, отметим, что данная система оценки эффективности деятельности медицинского учреждения способна оценивать уровень оперативной и

текущей ситуации, давая руководителям возможность устанавливать узкие места, требующие усовершенствования и принятия соответствующих управленческих решений. При этом КИЭ самостоятельно не могут оценить эффективность работы медицинского учреждения в целом и выявить его позитивные и негативные стороны по сравнению с другими аналогичными учреждениями, работающими на рынке медицинских услуг. Для этого можно воспользоваться трехуровневой системой оценки эффективности, предложенной А. Гончаруком, которая включает три вида измерителей эффективности:

- 1) основные показатели результативности (ОПР);
- 2) показатели производительности (ПП);
- 3) ключевые индикаторы эффективности (КИЭ) [24, с. 349].

Несмотря на то, что данная система разработана для промышленных предприятий, внося соответствующие коррективы и выбирая специфические показатели, ее можно адаптировать для медицинского учреждения.

Объединение трех видов измерителей в единой системе оценки эффективности позволяет:

- 1) произвести декомпозицию целей и задач медицинского учреждения от стратегического уровня до оперативного (ежедневного);
- 2) охватить все аспекты деятельности медицинского учреждения: начиная от простых операций и заканчивая общими функциями управления (планирование, контроль и др.);
- 3) задействовать весь персонал в процессе оценки и управления эффективностью;
- 4) использовать весь спектр существующих измерителей: от натуральных до стоимостных;
- 5) осуществлять контрольную и мониторинговую функции процесса управления эффективностью деятельности медицинского учреждения.

Выводы. Выбор адекватных методов и методик оценки эффективности деятельности медицинского учреждения является важным фактором принятия обоснованных и действенных управленческих решений. Однако их применение в управлении учреждениями должно опираться на соответствующую методологию и практику менеджмента эффективности, позволяющую найти оцененным индикаторам эффективности необходимое место в системе управления.

При этом существует значительный разрыв между теорией и практикой: оцениваемые показатели эффективности слабо или совсем не учитываются менеджерами в управлении учреждениями для повышения эффективности их деятельности.

Поэтому важным является не только выбор адекватных методов оценки и показателей эффективности для конкретных медицинских учреждений, но и установление порядка (механизма) использования этих показателей в практике управления ими.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Purbey S. Integrated performance measurement systems: a development guide / S. Purbey, K. Mukherjee, C. Bhar // *International Journal of Productivity and Performance Management*. – 1997. – Vol. 56. – № 3. – P. 241–251.
2. Социальная медицина и организация здравоохранения : в 2-х т. / [В. Миняев, Н. Вишняков, В. Юрьев, В. Лучкевич]. – СПб. : Питер, 1998. – Т. 1. – 219 с.
3. Журнаджьянц Ю. Формирование аналитических показателей по направлениям деятельности медицинского учреждения / Ю. Журнаджьянц // *Вестник АГТУ. Серия «Экономика»*. – 2010. – № 1. – С. 178–187.
4. Семенов В. Экономика здравоохранения : [учеб. пособие] / В. Семенов. – М. : Медицинское информационное агентство, 2006. – 472 с.
5. Какорина Е. Подходы к оценке эффективности деятельности системы здравоохранения / Е. Какорина // *Менеджер здравоохранения*. – 2010. – № 6. – С. 6–13.
6. Вялков А. Методические подходы к оценке эффективности деятельности ЛПУ как хозяйствующего субъекта / А. Вялков // *Главврач*. – 2005. – № 5. – С. 11–16.
7. Грищенко К. Сравнительный анализ методов оценки социально-экономической эффективности системы здравоохранения / К. Грищенко // *Управление экономическими системами : электронный научный журнал*. – 2012. – № 44(8). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/uecs44-442012/item/1477-2012-08-01-06-53-26>.
8. Третьякова О. Методические подходы к оценке эффективности здравоохранения на субфедеральном уровне : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О. Третьякова. – Новосибирск, 2012. – 19 с.
9. Об утверждении Методических рекомендаций по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных государственных (муниципальных) учреждений, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников : Приказ Минздрава РФ от 28 июня 2013 г. № 421 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.przrf.ru/docs/full/oplata_truda1/Ob-utverzhdenii-metodicheskikh-rekomendatsij-po-razrabotke.
10. Оцінка ефективності організації і наданні первинної медико-санітарної допомоги : методичні рекомендації // Український інститут стратегічних досліджень МОЗ України, Національна медична академія післядипломної освіти ім. П.Л. Шупика, Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем НАН України і МОН України, Українська медична стоматологічна академія. – К., 2011. – 47 с.
11. Otley D. Performance management: a framework for management control systems research / D. Otley // *Management Accounting Research*. – 1999. – Vol. 10. – № 4. – P. 363–382.
12. Neely A. Performance measurement system design: a literature reviews and research agenda / A. Neely, M. Gregory, K. Platts // *International Journal of Operations & Production Management*. – 2005. – Vol. 25. – № 12. – P. 1228–1263.
13. Bititci U. Integrated performance measurement systems: a development guide / U. Bititci, A. Carrie, L. Mcdevitt // *International Journal of Operations & Production Management*. – 1997. – Vol. 17. – № 5. – P. 522–534.
14. Keegan D. Are your performance measures obsolete? / D. Keegan, R. Eiler, C. Jones // *Management Accounting*. – 1989. – June. – P. 45–50.
15. Judson A. Making Strategy Happen, Transforming Plans into Reality / A. Judson. – London : Basil Blackwell, 1990. – 250 p.
16. Lynch R. Measure Up! Yardsticks for Continuous Improvement / R. Lynch, K. Cross. – Oxford : Blackwell, 1991. – 213 p.
17. Kaplan R. The balanced scorecard: measures that drive performance / R. Kaplan, D. Norton // *Harvard Business Review*. – 1992. – January/February. – P. 71–79.
18. Saaty T. The Analytic Hierarchy Process / T. Saaty. – New York : McGraw-Hill, 1980. – 287 p.
19. Brown M. Keeping Score: Using the Right Metrics to Drive World-Class Performance / M. Brown. – New York : Quality Resources, 1996. – 224 p.
20. Kennerley M. The performance prism in practice measuring excellence / M. Kennerley, A. Neely // *Integrated Manufacturing Systems*. – 2001. – Vol. 21. – № 2. – P. 103–118.
21. Parmenter D. Key Performance Indicators (KPI): Developing, Implementing, and Using Winning KPIs / D. Parmenter. – New York : Wiley, 2010. – 320 p.
22. Bauer K. The Power of Metrics: KPIs – The Metrics that Drive Performance Management / K. Bauer // *DM Review*. – 2004. – Vol. 14. – № 9. – P. 63–64.
23. Гончарук А. Методологические основы оценки и управления эффективностью предприятия : [монография] / А. Гончарук. – Одесса : Астропринт, 2008. – 288 с.
24. Гончарук А. Формування механізму управління ефективністю підприємства (на прикладі харчової промисловості) : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.04 / А. Гончарук. – Одеса, 2010. – 474 с.

УДК 338.43

Кукіна Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

Бакіна Т.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ГАЛУЗІ ОЛІЄВИРОБНИЦТВА: МІКРОЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ

DIRECTIONS INCREASE PROFITS FIELD OF OIL PRODUCTION: MACROECONOMIC RATIONALE

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано мікроекономічний механізм максимізації прибутку в галузі виробництва соняшникової олії. Побудовано схему формування максимального прибутку аграрної фірми. Продемонстровано напрями підвищення прибутку з метою оптимізації виробничої функції та обсягів виробництва. Встановлено економічно обґрунтований розмір посівної площі насіння соняшнику в господарствах Запорізької області. Розраховано рекомендований обсяг виробництва соняшнику, що підвищує прибутковість виробництва.

Ключові слова: аграрна фірма, виробнича функція, витрати виробництва, ефективність, «золоте правило мікроекономіки», оптимізація, площа посіву, прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен микроэкономический механизм максимизации прибыли в отрасли производства подсолнечника. Разработана схема формирования максимальной прибыли аграрной фирмы. Продемонстрированы направления повышения прибыли на основе оптимизации производственной функции и объемов производства. Установлен экономически обоснованный размер посевной площади семян подсолнечника в хозяйствах Запорожской области. Рассчитан рекомендованный объем производства подсолнечника, который повышает прибыльность производства.

Ключевые слова: аграрная фирма, производственная функция, затраты производства, эффективность, «золотое правило микроэкономики», оптимизация, площадь посева, прибыль.

ANNOTATION

The article macroeconomic mechanism of profit maximization in sunflower production industry is offered. Formation of maximize profits scheme of agricultural firms is developed. Directions profits increase based on the optimization of the production function and volumes is demonstrated. Economically reasonable size of the sown area of sunflower seeds in the Zaporozhe area farms is installed. Recommended volume of sunflower production which increases the production profitability is calculated.

Keywords: agricultural firm, production function, production costs, efficiency, "Golden rule of microeconomics", optimization, sown area, profit.

Постановка проблеми. Функціонування галузі виробництва соняшникової олії (яка традиційно є більш прибутковою порівняно з іншими галузями АПК) у сучасних умовах характеризується нестабільним розвитком, що приводить до зниження прибутків від виробництва її продукції, зокрема, внаслідок переважання екстенсивних методів виробництва соняшнику (енерговитратного методу одержання сировини), про що свідчать темпи

зниження врожайності культури порівняно з темпами скорочення валового збору. Без застосування механізму оптимізації економіко-технологічних параметрів виробництва соняшнику не можна розраховувати на одержання високих фінансових результатів.

У зв'язку із цим, необхідним є пошук економічних методів оптимізації виробництва з метою формування економічно виправданої віддачі від масштабу виробництва культури та встановлення раціональної виробничої функції та забезпечення стабільної прибутковості сільськогосподарських підприємств регіону на інтенсивній основі, що зумовлює необхідність застосування методів мікроекономічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем організації та ефективного функціонування виробництва олії присвячені праці відомих вчених-економістів, таких як В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, О.В. Воронянська, П.І. Гайдуцький, М.В. Гладій, О.Д. Гудзинський, Ю.В. Домашенко, М.В. Зубець, О.В. Крисальний, І.І. Лукінов, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, Л.О. Мармоль, П.Т. Саблук, М.Й. Хорунжий, Л.Г. Чернюк, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць із цієї тематики, низка проблем залишається невивченими і потребує ґрунтовного дослідження. Зокрема, особливої уваги потребують методичні та організаційно-економічні питання, пов'язані з науково-обґрунтованим підвищенням рівня прибутку шляхом оптимізації параметрів агробізнесу граничними показниками виробництва, формуванням економічно виправданої віддачі від масштабу виробництва культури, виявленням раціональної виробничої функції для сільськогосподарських підприємств регіону – тобто дослідження мікроекономічного аспекту високоприбуткового виробництва соняшнику.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад і перспективних практичних напрямів підвищення прибутку

у виробництві соняшнику в сільськогосподарських підприємствах регіону на основі мікроекономічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід вітчизняної аграрної сфери економіки на ринкові засади як до ефективної моделі розвитку економіки виправдав себе у часі. Він увійшов у організаційно-економічну діяльність аграрних формувань, консолідував зусилля підприємницьких форм господарювання навколо розвитку аграрної економіки в цей непростий час. Усі проблеми, з якими зіштовхнулися сільськогосподарські товаровиробники, ще свіжі в пам'яті, та й сьогодні більшість з них залишаються актуальними, особливо ті, що базуються на необхідності підвищення прибутку від виробництва й реалізації насіння соняшнику не екстенсивним,

а інтенсивним шляхом як об'єктивної потреби будь-якої системи господарювання.

У ринковій системі господарювання основним завданням сільськогосподарських підприємств Запорізької області є максимізація прибутку від виробництва й реалізації продукції. Усі дії, спрямовані на досягнення цієї мети, є механізмами мікроекономічного характеру. Якщо саме вони не будуть відпрацьованими економічними правилами гри, то підприємства не зможуть ефективно використати всі можливості виробничого процесу.

Економічні параметри системи максимального прибутку (в контексті мікроекономіки) визначаються внутрішньовиробничими ресурсовитратними відносинами. Вони виникають в ході організації та логістич-



Рис. 1. Схема формування максимального прибутку фірми

Джерело: авторська розробка

ного управління ресурсними потоками під час виробництва та реалізації продукції. Ці параметри залежать від основних факторів виробництва сільськогосподарської продукції: землі, праці та капіталу, – і показані в досягненні найкращих результатів виробництва в технологічній та економічній ефективності (див. рис. 1).

Формально будь-який процес виробництва можна описати за допомогою виробничої функції. Виробнича функція – це функція, незалежні змінні якої приймають значення обсягів використаних ресурсів (у нашому випадку аналізується площа посіву і витрати матеріальних ресурсів виробництва), а залежна змінна – значення обсягів продукції, яка випускається (насіння соняшнику) [1, с. 90].

Найчастіше використовуються виробничі функції з двома факторами. Аналізуючи взаємозв'язок витрат матеріальних ресурсів і площі посіву, скористаємося виробничою функцією з двома змінними ресурсами. Таким чином, виробнича функція насіння соняшнику матиме вигляд:

$$Q=f(A;C), \quad (1)$$

де Q – обсяг виробництва насіння соняшнику, ц;

A – розмір площі посіву під культурою, га;

C – витрати матеріальних ресурсів, грн.

Функцію виробництва соняшникової олії визначимо у вигляді найпоширенішої виробничої функції в емпіричному аналізі – функції Кобба-Дугласа [1, с. 92] з коригуванням на власні види ресурсів.

$$Q=X * A^{\alpha} * C^{\beta}, \quad (2)$$

де X – технологічний коефіцієнт;

α – коефіцієнт еластичності виробництва культури за розміром площі посіву;

β – коефіцієнт еластичності виробництва культури матеріальних витрат.

За допомогою програми Excel виводимо результативний вираз функції виробництва насіння соняшнику в розрізі групування за площею посіву сільськогосподарських підприємств

Запорізької області. Результати розрахунків зображено в табл. 1.

Результати дослідження показали, що найбільш затратним є виробництво насіння соняшнику з площею обробітку під культурою в межах від 501 до 1 000 га. Показник граничної норми технологічного заміщення найвищий – 1,34, що характеризує технологічну заміненість матеріальних ресурсів, яка породжує порушення технології виробництва, а отже, спадну віддачу від масштабу. З огляду на це, зазначимо, що мінімальний рівень питомих витрат матеріалів в підприємствах II групи являється наслідком неефективного матеріалоощадного виробництва, це концептуальне недотримання агротехнології під час обробки ґрунту під посіви соняшнику та їх доглядом.

Найменш витратним є виробництво соняшнику в підприємствах III групи, що доводить показник граничної норми технологічного заміщення, який є найнижчим порівняно з іншими групами господарств регіону і наближається до нуля. Це зумовлює жорстку ефективну доповнюваність двох ресурсів, яка створює віддачу від масштабу, яка зростає (1% збільшення витрат матеріальних ресурсів створює 1,47% збільшення обсягу виробництва), що не можна сказати про віддачу ресурсів інших груп господарств.

Таким чином, граничний підхід до проблеми витрат виробництва насіння соняшнику в сільськогосподарських підприємствах встановив, що запорукою підвищення результативного ресурсозберігаючого розвитку олійної галузі є економічно обґрунтований розмір посівної площі насіння соняшнику, межа якої для господарств конкретного регіону, повинна знаходитися в інтервалі 1 001–2 000 га ріллі.

Конкретизуємо цю пропозицію науково-обґрунтованим обсягом виробництва соняшнику шляхом порівняння граничних величин витрат та доходів III групи сільськогосподарських підприємств Запорізької області (див. табл. 2).

Таблиця 1

**Виробнича функція насіння соняшнику
та її характерні параметри підприємств Запорізької області**

Групи підприємств за розміром посівних площ, га	Виробнича функція	Характерна віддача від масштабу	Гранична норма технологічного заміщення матеріалів землею (MRTSCA)
I група: від 0 до 500 га	$Q = 7,48 \times A^{0,46852} \times C^{0,5299}$	1,0 (постійна)	$\frac{0,792C}{A} = 0,49$
II група: від 501 до 1 000 га	$Q = 18,96 \times A^{0,44056} \times C^{0,45875}$	0,9 (що спадає)	$\frac{1,103C}{A} = 1,34$
III група: від 1 001 до 2 000 га	$Q = 1,23 \times A^{0,81356} \times C^{0,7064}$	1,52 (що зростає)	$\frac{1,902C}{A} = 0,09$
IV група: від 2 001 га і більше	$Q = 1,53 \times A^{0,4823} \times C^{0,4677}$	0,95 (що спадає)	$\frac{1,132C}{A} = 0,41$
Усього в регіоні	$Q = 8,14 \times A^{0,5563} \times C^{0,4837}$	1,04 (постійна)	$\frac{1,029C}{A} = 0,47$

Джерело: побудовано та розраховано авторами на основі [2]

Таблиця 2
Функціональна залежність результативних показників виробництва сояшнику в підприємствах III групи Запорізької області

Показник	Функція
Сукупна виручка, TR	$TR = -1,213x^2 + 233,69x$
Гранична виручка, MR	$MR = 0,0389x^2 - 3,7148x + 75,955$
Сукупні витрати, TC	$TC = 0,0672x^3 - 7,9632x^2 + 316,9x$
Граничні витрати, MC	$MC = 0,0186x^2 - 1,8719x + 41,392$

Джерело: побудовано та розраховано авторами на основі [2]

Динаміка середніх витрат виробництва та вартості реалізації культури дають змогу за допомогою лінії тренду встановити функціональну залежність сукупних показників результативної діяльності виробництва.

Використовуючи «золоте правило мікроекономіки» ($MC = MR$), що забезпечує максимізацію прибутку підприємницької діяльності, визначимо оптимальний обсяг виробництва насіння сояшнику для підприємств Запорізької області:

$$0,0186x^2 - 1,8719x + 41,392 = 0,0389x^2 - 3,7148x + 75,955$$

$$x = 65, \text{ якщо } Q = 30126 \text{ (ц)}$$

Отже, оптимальний обсяг виробництва насіння сояшнику для господарств Запорізької області становить 30126 ц, що забезпечує науково-обґрунтоване, з позиції технології виробництва, підвищення результативного показника агробізнесу – розміру прибутку від реалізації продукції. Порівняльна оцінка результативних показників діяльності підприємств області до та після оптимізації розмірів виробництва (площі посіву та обсягів виробництва продукції), урахування рівень товарності культури, подана в табл. 3.

Наведені дані табл. 3 доводять, що застосування методів мікроекономічного аналізу значно покращує параметри виробництва насіння сояшнику всіх показників інтенсивного фактора.

Так, відповідно до проектних показників середній рівень виробництва необхідно підвищити на 40,9%, який зумовить більшу продуктивність використовуваних ресурсів у зрос-

таючій віддачі від масштабів виробництва, що характерна для підприємств III групи розмірів посівних площ. Встановлення рівності граничних показників виробництва забезпечує зростання рівня врожайності продукції на 43,4% та значне зниження собівартості культури на 12,3%. Такі позитивні зміни в показниках виробництва олійної культури логічно пояснюються дією закону переваг оптимального виробництва і приводять до значного зростання розміру прибутку підприємств регіону: з 2 727,02 до 9 655,57 тис. грн, що майже у 3,5 рази перевищує цей показник 2014 р.

Отже, мікроекономічний механізм максимізації прибутку здатний забезпечити досить перспективний високоприбутковий розвиток сільськогосподарських підприємств Запорізької області у виробництві насіння сояшнику, оскільки одна частина з них змінить екстенсивний тип виробництва на інтенсивний, а інша частина – забезпечуватиме науково-обґрунтовану та технологічно виправдану комбінацію ресурсів.

Висновки. Методики оптимізації виробництва продукції, які існують на сьогодні, в контексті максимізації прибутку або не враховують усіх аспектів технологічної, виробничої та економічної сукупності агробізнесу, або не пристосовані до значної кількості статистичних даних. У зв'язку із цим, запропоновано вдосконалену мікроекономічну методику, яка включає визначення напрямів підвищення прибутку на засадах оптимізації виробничої функції, обсягів виробництва та мінімізації вартості виробництва культури.

Запорукою підвищення результату виробництва є прибуток від виробництва і реалізації сояшнику. Це оптимальний розмір посівної площі, що забезпечує зростаючу віддачу від масштабу виробництва та низьку величину матеріальних витрат, межі якої для господарств конкретного регіону повинна становити від 1 001 до 2 000 га ріллі.

Оптимізація обсягів виробництва насіння сояшнику за цією методикою на основі граничного аналізу виробництва й реалізованої на ПЕОМ моделлю встановлення функціональної залежності результативних показників від обсягів продукції, зважаючи на критерій оптимальності, дає змогу встановити рекомендова-

Таблиця 3
Порівняння фактичних та проектних результатів виробництва сояшнику в господарствах III групи Запорізької області

Середні показники в розрахунок на одне підприємство	2014 р.	Проект на базі граничного аналізу	Відхилення проекту від 2014 р., %
Середній рівень виробництва, ц	21 376,2	30 126	140,9
Середня врожайність, ц/га	15,66	22,45	143,4
Середній рівень витрат 1 ц продукції, грн	205,32	180	87,7
Середній розмір прибутку, тис. грн	2 727,02	9 655,57	3,54 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

ний для підприємств області обсяг виробництва соняшнику на рівні 3 0126 ц. Цей показник забезпечує підвищення врожайності на 43%, скорочення середніх витрат виробництва на 13%, підвищення обсягів виробництва культури на 41%. Таким чином, використання мікроекономічного аналізу підвищує технологічну та економічну ефективність виробництва, що зумовлює підвищення рівня прибутку в 3,5 рази.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базілінська О.Я. Мікроекономіка : [навч. посібник] / О.Я. Базілінська, О.В. Мініна. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 350 с.
2. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств у Запорізькій області в розрізі категорій за 2014 р. : Форма 50 «Сільське господарство». – Запоріжжя : Запорізьке обласне управління статистики, 2015. – 106 с.

УДК 330.341:339.137.2:664.6

Баран Р.Я.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних та фундаментальних дисциплін
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Романчукевич М.Й.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та управління персоналом імені З. Манів
Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького*

УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

IMPROVEMENT OF INNOVATIVE POLICY OF A COMPANY AS AN INSTRUMENT OF COMPETITIVE RECOVERY

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Визначено особливості інноваційного розвитку підприємств хлібопекарської галузі. Запропоновано алгоритм формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства. Визначено напрями інновацій для підприємств хлібопекарської галузі. Подано узагальнені результати оцінювання ефективності інноваційно-інвестиційного проекту підвищення конкурентоспроможності аналізованого підприємства.

Ключові слова: інновації, конкурентоспроможність, підприємство, стратегія, хлібопекарська галузь.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены направления повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях. Определены особенности инновационного развития предприятий хлебопекарной отрасли. Предложен алгоритм формирования и реализации стратегии инновационного развития предприятия. Определены направления инноваций для предприятий хлебопекарной отрасли. Представлены обобщенные результаты оценки эффективности инновационно-инвестиционного проекта повышения конкурентоспособности анализируемого предприятия.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, предприятие, стратегия, хлебопекарная отрасль.

ANNOTATION

The article focuses on the trends of competitive recovery of a company under current conditions. It determines the peculiarities of innovative development of the bread-baking industry. Within the article the authors offer the algorithm to generate and implement the innovative development strategy of a company. They specify the innovative trends for enterprises of bread-baking industry. The article presents summarized results of performance evaluation for the innovative investment project aimed at competitive recovery of the company under study.

Keywords: innovation, competitiveness, enterprise strategy, bakery industry.

Постановка проблеми. На сьогодні перед більшістю вітчизняних підприємств гостро стоїть питання щодо організації інноваційної діяльності, результати якої дали б їм змогу отримати конкурентні переваги, а отже, покращити свої позиції на ринку. Особливо актуальним це питання стало після вступу України до Світової організації торгівлі (далі – СОТ), коли в конкурентну боротьбу на внутрішньому ринку вступили іноземні компанії.

У сучасному світі інновації, які динамічно розвиваються, важливим є чинник, що підвищує конкурентоспроможність підприємства і сприяє його розвитку. Експерти розвинених країн стверджують, що у разі вибору компанією саме інноваційного підходу та стратегії розробки товарів і послуг може стати переможцем.

На цьому етапі розвитку більшість вітчизняних хлібопекарських підприємств не приділяє достатньої уваги формуванню ефективного комплексу маркетингових заходів. Загострення конкурентної боротьби на ринку хлібобулочних виробів унаслідок збільшення кількості конкурентів у цій галузі змушує підприємства до пошуку більш ефективних способів конкурентної боротьби, серед яких важливе місце посідає інноваційна політика. Маркетингова інноваційна політика підприємства суттєво впливає на ефективність його функціонування, зокрема, на обсяги виробництва, рентабельність продажів та прибутковість діяльності підприємства в цілому.

Для того, щоб інноваційний процес приносить підприємству прибуток, необхідно організувати правильну й ефективну інноваційну систему. Чим ефективнішою є інноваційна система підприємства, тим більш позитивний ефект від впровадження інновацій, а отже, тим більше економічних вигод отримає саме підприємство.

Таким чином, можна зробити висновок, що тема інновацій та організації системи на підприємстві актуальна на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процесу формування інноваційної системи на підприємстві у своїх дослідженнях приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Дж. Вест, С. Галлагер, П. Дойль, С. Ілляшенко, Г. Чесбро, Д. Черваньов, З. Юринець. Питанням підвищення конкурентоспроможності підприємства присвячено праці Л. Балабанової, Ф. Котлера, А. Мазаракі, Ю. Макогона, М. Портера, Р. Фатхутдінова та інших. Проблема підвищення економічної ефективності підпри-

емств хлібопекарської галузі досліджується багатьма вченими, такими як Ю. Давидюк, О. Дзюба, А. Жамойда, Ю. Макаренко, Я. Обідина, К. Омельченко. Але в основному ці дослідження спрямовані на підвищення фінансових показників діяльності хлібопекарських підприємств, аналізу ринку хлібобулочних виробів, визначенню особливостей роздрібної торгівлі хлібобулочною продукцією та формуванню споживчого попиту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак деякі питання щодо розробки ефективної маркетингової інноваційної політики хлібопекарських підприємств розглянуті недостатньо. Крім того, хоча проблемі інновацій присвячено багато наукових праць, дуже часто виробнича сфера з різних причин мало користується їх результатами. Особливо це стосується теоретичних аспектів сфери управління інноваційними процесами та їх впливу на конкурентоспроможність.

Метою статті є розробка методико-практичних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств шляхом дослідження та вдосконалення їх інноваційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш актуальних завдань для підприємств в умовах зростання конкуренції як на макро-, так і на мікрорівні, стає збереження наявних та формування нових конкурентних переваг. Конкурентоспроможність підприємства слід розглядати як рівень ефективності використання ним економічних ресурсів порівняно з конкурентами. Головним чинником конкурентоспроможності є рівень споживання продукції та рівень задоволеності споживачів.

У цьому контексті одним із найважливіших аспектів динамічного розвитку підприємства, підтримки високих показників економічного зростання та рівня прибутковості в цей час повинні стати розробка та впровадження інновацій – як процесних, так і продуктових. В умовах агресивної конкуренції досить складно підтримувати на підприємстві високі показники прибутковості для товарів наявного асортименту. Це зумовлює необхідність постійної модернізації виробництва та продукції, розширення товарного асортименту, що дасть підприємству змогу протягом досить тривалого періоду досягати значних показників прибутковості та утримувати позиції лідера на ринку.

Інноваційна політика підприємства повинна бути спрямована насамперед на підвищення конкурентоспроможності його продукції. Різні типи інновацій повинні забезпечити зростання конкурентоспроможності, що, у свою чергу, зумовить зростання попиту на продукцію підприємства та зростання обсягів продажів за попередньою ціною. У подальшому у разі зростання конкурентоспроможності продукції можливим стане і збільшення цін та обсягів продажу.

Серед показників, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, на нашу думку, необхідно виділити такі:

- зростання економічної ефективності діяльності підприємства;
- можливість зміни застосування сфери діяльності;
- підвищення задоволеності потреб споживачів та замовників;
- виникнення нових інтересів замовників;
- підвищення якості продукції внаслідок «повної» новизни, суттєвої модернізації, новизни технологічних параметрів (матеріали, технології, комплектуючі тощо).

Конкурентоспроможність підприємства безпосередньо залежить від конкурентоспроможності його продукції. А кожне підприємство буде впливати на конкурентоспроможність економіки країни. В економічно розвинених країнах існує тісний взаємозв'язок між інноваційністю економіки та її конкурентоспроможністю. Це зумовлено тим, що інноваційно активним підприємствам надаються різноманітні податкові пільги та державна підтримка.

Відповідно до індексу глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. [11] та глобального інноваційного індексу 2015 р. [12], лідерами переважно є одні й ті самі країни. Хоча абсолютної кореляції немає, однак те, що в першій десятці обох рейтингів збігаються сім країн (Швейцарія, Великобританія, Швеція, Нідерланди, США, Фінляндія, Сінгапур), є показовим. Водночас Україна в обох рейтингах знаходиться майже на однакових позиціях: за індексом глобальної конкурентоспроможності – на 79-му місці, а за глобальним інноваційним індексом – 64-му. Вища позиція в останньому рейтингу тісно корелюється зі зростанням більшості показників для України саме в групі Технологічна готовність під час розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності, і, зокрема, в блоці Технологічні запозичення в напрямках – наявність новітніх технологій, освоєння технологій на рівні фірм, а також прямі зовнішні інвестиції та передача технологій.

Ринок хлібобулочної продукції на сучасному етапі висуває особливі вимоги щодо її якості та терміну придатності. Це зумовлює потребу в упровадженні нових видів обладнання та технологій для збереження позицій на ринку чи їх покращенні. У процесі зміни застарілого устаткування, крім зростання обсягів виробництва, необхідно ставити й інші завдання, зокрема: отримання продукції зі стабільною якістю з подовженим терміном зберігання та зниження частки ручної праці або навіть повне її виключення.

Моніторинг діяльності хлібопекарських підприємств показує стійку тенденцію зростання частки виробничих витрат у вартості продукції. Висока матеріаломісткість виробництва та зростання цін на ринках сировини вказують на необхідність підвищення ефективності викорис-

тання матеріальних ресурсів. Для цього необхідним є вдосконалення технологічних схем і режимів, що забезпечують більш якісну попередню підготовку сировини для переробки.

Формування інноваційної стратегії розвитку підприємства за усіма напрямками діяльності є запорукою розробки практичного механізму трансформації виробничого процесу, який забезпечуватиме повне задоволення підприємницьких потреб, максимальну економію ресур-

сів, висококваліфіковану й високооплачувану працю, збереження екології навколишнього середовища.

Складне становище у сфері технічного оснащення значної частини хлібопекарських підприємств становить головну загрозу їхній роботі. Зокрема, пічні агрегати потребують заміни на сучасні, менш тепломісткі, що дають змогу краще регулювати режим випічки, знижувати спікання.



Рис. 1. Алгоритм формування, реалізації та моніторингу стратегії інноваційного розвитку підприємства

На основі проведеного аналізу розвитку інноваційної діяльності підприємств можна визначити такі основні проблеми:

- визначення доцільності розробки та впровадження інноваційного продукту;
- непередбачуваність реакції споживачів на нововведення;
- підвищені фінансові, часові й інформаційні ризики та управління ними;
- залучення достатньої кількості необхідних фінансових коштів в потрібні терміни;
- адаптація наявних виробничих потужностей і процесів до нових умов;
- відсутність гнучкості з боку персоналу під час впровадження змін.

На сьогодні немає чітко сформульованого підходу до формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємств з опрацьованими й обґрунтованими етапами, тому, на нашу думку, пропонуємо вдосконалений алгоритм із чітким розмежуванням етапів «формування – реалізація – моніторинг», основними елементами якого є оцінка рівня інноваційного розвитку підприємств та розробка методичних рекомендацій щодо визначення заходів на етапі формування стратегії інноваційного розвитку підприємства (див. рис. 1). Під час розробки плану дій та етапів його реалізації необхідно враховувати динаміку інноваційного розвитку підприємств, вплив зовнішніх і внутрішніх чинників, а також наявність умов для успішної реалізації стратегії.

Для застосування рішення про формування стратегії інноваційного розвитку потрібна перевірена об'єктивна оцінка рівня, спрямованості, інтенсивності динаміки інноваційного розвитку підприємства, а також його готовності сприйняти інноваційним перетворенням і проведенню інноваційної політики, внаслідок чого зростає роль визначення рівня інноваційного розвитку підприємства, що дає змогу оцінити його поточний стан і розробити впродовж решти методичні та практичні рекомендації щодо розробки заходів на етапі формування стратегії інноваційного розвитку.

Одним із найважливіших етапів, на нашу думку, повинен стати моніторинг стратегії інноваційного розвитку, оскільки саме цей етап, який передбачає контроль і оцінку інновацій, прогнозування ефективності інноваційної діяльності підприємства з метою оцінення доцільності формування стратегії інноваційного розвитку, не досить часто зустрічається в практиці діяльності підприємств, навіть тих, які проводять активну інноваційну політику. А це, безперечно, не дасть змогу оцінити вплив інновацій на показники конкурентоспроможності підприємства.

Розглянемо основні чинники, які впливають на рівень конкурентоспроможності на конкретному підприємстві, зокрема, на ПП «Рості-мекс», яке належить до хлібопекарської галузі. Основною метою діяльності підприємства є

розробка конкурентоспроможної продукції, забезпечення споживчого ринку безпечними, корисними та якісними продуктами, економія ресурсів, освоєння нової продукції, підвищення ринкових можливостей, культури виробництва та отримання прибутку й забезпечення ліквідності. Ситуація на підприємстві в цілому є стабільною, однак існують певні проблеми в його розвитку.

Для визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства було проведено SWOT-аналіз, за результатами якого виявлено сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози для підприємств. Серед слабких сторін, які негативно впливають на конкурентоспроможність, є застаріла матеріальна та виробнича база, яка зумовлює високі енергозатрати. Серед можливостей, які можуть забезпечити підвищення конкурентоспроможності, – зростання попиту в регіоні на хлібобулочні вироби високої якості та корисності.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства реалізується шляхом максимального ресурсозбереження та відповідно загального зменшення витрат виробництва. План заходів з енергоощадження на ПП «Рості-мекс» передбачає такі основні пріоритетні напрями енергоощадження:

- використання у виробництві новітнього енергоефективного обладнання;
- холодопостачання;
- впровадження устаткування для використання вторинних енергоресурсів.

Найбільш вагомим з запланованих заходів з енергоощадження є комплексна реконструкція одного із цехів, в якому залишилися печі попереднього покоління, що споживають понад 30% від споживаної підприємством електроенергії. В рамках реконструкції пропонується встановлення нових або вживаних після комплексної реставрації ротаційних та стелажних печей. Серед пропонованих фахівцями варіантів – серія німецьких печей MIWE [10] та італійські Avangarde 1240E David Forni [7] і Polin Classic 6080 [3].

Основна перевага ротаційних печей – низька ціна та висока продуктивність дрібноштучної випічки. Однак печі зі стелажми більш універсальні і застосовуються для всього хлібобулочного асортименту. За одне завантаження випікається менше одиниць випічки, але їх обсяги можуть бути в кілька разів більшими, ніж ті, які в ротаційній. У перших двох печей є поєднання стелажів (один або два візки) та ротаційного способу випічки.

За різноманітністю типів обігріву більш ефективними будуть печі MIWE roll-in e+ та Avangarde 1240E David Forni, з огляду на можливість використання додатково електричного обігріву, що в сучасних умовах різкого зростання цін на газ є суттєвим.

За площею поду однозначним лідером є піч MIWE roll-in e+. Крім того, піч MIWE roll-in

e+ є лідером у галузі енергоефективності. Ця стелажна піч, яка економно витрачає енергію (зниження витрат електроенергії порівняно з наявною піччю становить 15%, а з іншими пропонуваними 5–10%). До того ж у ній на 10–25% покращено використання тепла.

У результаті проведеного аналізу пропонуємо до встановлення нову піч MIWE roll-in e+. Єдиним її недоліком є висока ціна, однак, урахувавши довготривалість проекту та її системи енергозбереження, термін окупності лише за показником економії електроенергії становить близько 5 років (абсолютне зниження витрат електроенергії – 59,5 тис кВт/год (зниження на 15% до рівня минулого року). Відповідно річна економія коштів складе 94 569,3 грн, не враховуючи власне функціонального використання. Таким чином, підвищена енергоефективність дасть змогу скоротити фінансові витрати.

Також вагомими заходами у сфері енергоощадження є використання вторинних енергоресурсів, установка приладів для автоматичного регулювання температури під час опалювання адміністративних корпусів, а також використання холодопостачання в зимовий період.

Виконання всіх заходів програми енергозбереження в 2016–2017 рр. дасть значну економію паливно-енергетичних ресурсів, і в 2016 р. економія складе 13,4 тис. м³ газу та 75,15 тис. кВт електроенергії, а економічний ефект – 278,26 тис. грн. Необхідний прогнозований обсяг фінансування – 900 тис. грн. Під час розрахунку враховували ціни на енергоносії станом на 1 квітня 2016 р.: вартість електроенергії – 158,94 коп./кВт без ПДВ, разом 168,13 коп./кВт [9]; вартість газу – 11,3667 грн/м³ [5].

Аналіз діяльності підприємства та ринку хлібобулочних виробів показав, що збільшувати лише обсяги виробництва наявних видів хліба – не ефективно, оскільки ринок ними вже насичений, тому необхідно випустити таку продукцію, яка б задовольняла вимоги покупців в цей час. Для з'ясування потреб споживачів було проведено дослідження у м. Івано-Франківську, щоб з'ясувати, яким хочуть бачити хліб покупці. Опитування проводилося в торгових точках підприємства та в супермаркетах, але не біля відділів зі хлібом, а біля кас. У результаті проведеного дослідження виявилось, що до найбільш важливих критеріїв під час придбання хліба належать: корисність (27%), смак (20%), свіжість (18%), ціна (16%), зовнішній вигляд (11%) та пакування (2%).

Додатково було проаналізовано асортимент продукції ПП «Ростімекс» за останні три роки, а також ринок хлібобулочної продукції Івано-Франківська в цей час. Це дало змогу дійти висновку, що жителі цього міста мають недостатньо можливостей, щоб придбати хліб з корисними біологічними добавками, зокрема, з висівками. Тому ми пропонуємо використати як інгредієнт в хлібобулочних виробках вівсяні

висівки. Їх рекомендують вводити в харчування людям, які хворіють на анемію, діабет, мають слабе здоров'я або навіть людям, які мають онкологічні проблеми. Зважаючи на це, запропоновано ПП «Ростімекс» змінити не тільки інгредієнт, а й сорт хлібобулочних виробів і випускати «Хліб вівсяний з висівками» (далі – хліб вівсяний), якого не пропонує жоден виробник Івано-Франківська.

Далі оцінимо потенційну місткість ринку хлібобулочних виробів м. Івано-Франківська та прилеглих районів на основі норм споживання:

$$M_p = H \times C, \quad (1)$$

де H – кількість населення,

C – норма споживання на рік.

Норма споживання хлібобулочних виробів для дорослих становить 101 кг хліба на рік, для дітей – від 43,8 до 79,1 кг на рік (відповідно середньозважене 67,45 кг) [4]. Кількість мешканців та їх віковий розподіл розрахуємо за кількістю мешканців (M) та кількістю виборців (B):

$$M = 227\,030 \text{ осіб [1];}$$

$$B = 167\,191 \text{ особа [2].}$$

$$H_{<18} = M - B = 227\,030 - 167\,191 = 59\,839 \text{ осіб;}$$

$$H_{>18} = B = 167\,191 \text{ особа.}$$

Отже, для м. Івано-Франківська та прилеглих районів місткість ринку становить:

$$M_{\text{риф}} = H_{<18} \times 67,45 + H_{>18} \times 101 = 59\,839 \times 67,45 + 167\,191 \times 101 = 20\,922 \text{ тис. кг}$$

Реалізація хлібобулочних виробів ПП «Ростімекс» у 2015 р. становила 362,4 т на рік, а частка ПП «Ростімекс» на ринку хлібобулочних виробів міста – 5%, решта ж 95% ділять між собою лідери ринку та міні-пекарні. Обсяг випуску нового продукту «хліб вівсяний» можна оцінити, враховуючи дані продажів за попередні періоди: під час введення в 2014 р. «булки з висівками» обсяг річних продажів становив 6 000 кг за рік, звідси випуск нового виробу «хліб вівсяний» визначимо в 4 т/міс. з урахуванням ризику відсутності попиту на продукцію.

Далі проведемо оцінювання економічної ефективності інноваційного проекту впровадження нового обладнання – ротаційної печі MIWE roll-in e+ та реалізації нового продукту.

На першому етапі потрібно визначити джерела фінансування майбутніх інвестиційних витрат. Вони визначатимуться як кошти, які необхідні для встановлення печі – 500 000 грн, та початкові витрати на рекламу нового продукту – 3 000 грн.

Для фінансування запланованих інвестицій на придбання та встановлення нової ротаційної печі підприємство може виділити власні фінансові засоби – 260 000 грн. Тому решту коштів слід залучити як банківський кредит. Його планується отримати в сумі 240 000 грн під 21,5% річних на п'ять років в «Ощадбанку» [6].

Розрахуємо показники ефективності інноваційно-інвестиційного проекту, а саме: чисту

Таблиця 1

Показники фінансової ефективності інноваційно-інвестиційного проекту

Показник	Позначення	Одиниця виміру	Значення
Чиста теперішня вартість проекту	NPV	грн	151 669
Індекс рентабельності	PI		1,3
Внутрішня норма рентабельності	IRR	%	20,1
Термін окупності	PP	роки	7,74

теперішню вартість (NPV), тобто чистий дисконтований дохід, індекс рентабельності (PI), внутрішню норму рентабельності (IRR) та період окупності інвестицій (PP).

Для вирішення цього завдання нами було складено план погашення кредиту – здійснюється за методом сплати основної суми боргу рівними частинами, або 48 000 грн щорічно (240 000 грн на п'ять років). Далі необхідно скласти прогноз доходів від реалізації нових хлібобулочних виробів. Розрахунок за проектом створення нового хлібобулочного виробу «Хліб вівсяний з висівками» виконано в базисних цінах. Як метод ціноутворення обрано метод з урахуванням рівня поточних цін конкурентів.

Також було складено прогноз поточних витрат на виробництво нового хлібобулочного виробу «Хліб вівсяний з висівками». Зокрема, враховувалося, що витрати на сировину, електроенергію і паливо збільшуються відповідно до обсягів виробництва та реалізації, тобто на 5% щорічно, а витрати на рекламу беремо лише 3 000 грн у перший місяць, як було зазначено вище.

Було розраховано амортизаційні відрахування щодо нового обладнання, використовуючи прямолінійний метод розрахунку амортизації, який дав змогу визначити розмір щорічних амортизаційних відрахувань в обсязі 50 000 грн (термін – 10 років).

Останнім етапом у нашому дослідженні є прогноз фінансових результатів підприємства для аналізованих нововведень та прогноз грошових потоків для інноваційного проекту, який проводиться для оцінки їх руху. Це дало нам можливість провести розрахунок показників фінансової ефективності інноваційного проекту: чистої теперішньої вартості (NPV), індексу рентабельності (PI), внутрішньої норми рентабельності (IRR) та періоду окупності інвестицій (PP) на основі дисконтованих грошових потоків, використовуючи метод оцінювання інвестицій, заснований на дисконтуванні [8].

Для цього інноваційно-інвестиційного проекту альтернативну вартість власного капіталу встановлено в розмірі 10% (ставка дисконту – r).

Результати розрахунку показників фінансової ефективності подані в табл. 1.

Таким чином, проект створення і реалізації інноваційних продуктів: нової ротаційної печі MIWE roll-in e+ та нового хлібобулочного виробу «Хліба вівсяного з висівками» слід вважати ефективними, оскільки, $NPV > 0$ і становить 151 669 грн, індекс рентабельності $PI > 1$ і

дорівнює 1,3, внутрішня норма рентабельності IRR є більшою, ніж альтернативна вартість капіталу (10%) і становить 20,1%, а термін окупності PP менший за життєвий цикл проекту – 7,74 роки.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності підприємству необхідно проводити інвестиційну стратегію, спрямовану на оновлення виробничого обладнання з використанням осядних технологій та захисну стратегію інноваційного розвитку для утримання позицій на ринку шляхом розширення асортименту продукції. Також зазначимо, що застосування захисної стратегії передбачає використання новітнього обладнання та виробничих технологій для забезпечення високої якості продукції та відносно низьких витрат виробництва.

Висновки. Таким чином, в ході дослідження нами було визначено шляхи підвищення ефективності інноваційної політики та конкурентоспроможності ПП «Ростімекс» та запропоновано вдосконалений алгоритм формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства. Визначені напрями інноваційної діяльності підприємства дадуть змогу підвищити його конкурентоспроможність, підвищити прибутковість та збільшити частку на регіональному ринку хлібобулочної продукції. Серед перспективних напрямів підвищення конкурентоспроможності слід відзначити необхідність інтенсифікації інформаційних зусиль та впровадження системи управління якістю на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івано-Франківськ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Івано-Франківськ>.
2. Івано-Франківська область [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firtka.if.ua/?action=show&id=26996>.
3. Печь ротационная Polin Classic б/в, Киевская область [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prom.ua/p38168778-pech-rotatsionnaya-polin.html>.
4. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення : Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. № 656 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%>
5. Правила споживчого ринку газу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dpgor.104.ua/ua/forclients/rights%26duties/comertialuse/id/ceny-i-prava-potrebitel-juridicheskikh-lic-3469>.
6. Придбання нових та б/в транспортних засобів, сіль-

- ськогосподарської техніки та обладнання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oschadbank.ua/ua/business/loans/prydbannya-novykh-transportnykh-zasobiv-ta-abo-silgosptekhniki>.
7. Ротационная печь Avangarde 1240E David Forni (Италия) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prom.ua/p1746492-rotatsionnaya-pech-avangarde.html>.
8. Чорна М. Проектний аналіз : [навч. посібник] / М. Чорна. – Х. : Консум, 2003. – 228 с.
9. Юридичним споживачам. – 2016. – Квітень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oe.if.ua/tarif_jur.php?id=00218.
10. MIWE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://miwe.de>.
11. The Global Competitiveness Report 2015–2016/2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
12. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalinnovationindex.org/userfiles/file/report-pdf/GII-2015-v5.pdf>.

УДК 338.48

Батьковець Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

Бурса О.В.
старший викладач кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS IN INNOVATIONS USING IN TOURISM INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено роль туризму у світовій економіці. Обґрунтовано необхідність впровадження інновацій у туристичну галузь. Проаналізовано сучасні тенденції щодо застосування інновацій у туристичній діяльності.

Ключові слова: інновація, туристична діяльність, інноваційні технології, інноваційні продукти, туристичні продукти.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль туризма в мировой экономике. Обоснована необходимость внедрения инноваций в туристическую отрасль. Проанализированы современные тенденции применения инноваций в туристической деятельности.

Ключевые слова: инновационная, туристическая деятельность, инновационные технологии, инновационные продукты, туристические продукты.

ANNOTATION

The article defines the role of tourism in the global economy. The necessity of innovations introduction in the tourism industry is grounded. Current trends regarding the innovations usage in tourism activities are analysed.

Keywords: innovation, tourist activity, innovative technologies, innovation products, travel products.

Постановка проблеми. В умовах конкуренції на сучасному ринку туристичних послуг стратегічний успіх компанії тісно пов'язаний з її можливістю безперервно впроваджувати інновації. Інноваційна діяльність у туристичній галузі зображена у формуванні нових або поліпшенні наявних туристичних продуктів, покращенні транспортних, готельних та інших послуг, засвоєнні нових ринків, впровадженні сучасних інформаційних та телекомунікаційних технологій, сучасних форм і методів організаційно-управлінської діяльності, нових підходів до задоволення запитів клієнтів.

На сьогодні 10% світового валового продукту забезпечує туристична індустрія, яка останніми роками розвивається відносно швидкими темпами, а тому може стати досить важливим та впливовим сектором підприємницької діяльності у світі. Туристичний бізнес використовує 7% світового капіталу, близько 140 мільйонів населення Землі зайняті в туристичній галузі [5]. Такому успіхові туристична індустрія завдячує постійному прагненні людини пізнавати навколишній світ. І саме завдяки цьому пізнанню багато країн світу змогли через туристичну діяльність підвищити життєвий рівень

населення розбудувати інфраструктуру, розвинути технології тощо.

У Глобальному етичному кодексі туризму, ухвалений Всесвітньою туристичною організацією, згадується про так зване поняття «право на туризм», і для багатьох людей туризм став уже не розкішшю, а звичайною природною необхідністю [1].

Сьогодні для ринку туристичних послуг характерним є урізноманітнення пропозиції туристичного продукту, по-перше, шляхом впровадження нових видів послуг, по-друге, шляхом розширення сегментів, створення та відкриття нових туристських центрів. Упровадження інновацій в туристичну діяльність стає ключовим напрямом і набуває важливе значення для сталого розвитку туристичної сфери.

Проведення Євро-2012 в Україні популяризувало туризм, проте ця галузь все ще залишається нерозвинутою. У зв'язку із тим, що туризм нещодавно визнаний пріоритетною галуззю в Україні, то великого значення набуває систематичне дослідження, аналіз та впровадження світового досвіду у цій індустрії з метою підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств та їх доступу до глобальних ринків. Особливо ці дослідження стосуються інновацій, реалізація яких значно підвищить конкурентоспроможність вітчизняних туристичних підприємств.

На нашу думку, розвиток туризму в Україні забезпечується загальним рівнем соціально-економічного розвитку країни. Тому інноваційні технології в туристичній галузі важливі в Україні з огляду на вирішення нагальних проблем, а саме: підвищення рівня сервісу, покращення матеріально-технічної бази підприємств, збереження наявних пам'яток архітектури та культурної спадщини тощо. На відміну від України, країни, які володіють розвинутою ринковою та туристичною інфраструктурою, інноваційні технології використовують для підтримання інтересу до туристичних об'єктів та ресурсів, залучення нових туристів, створення ексклюзивних туристичних продуктів, підвищення

рівня комфорту [3]. Ось чому питання вивчення світового досвіду у сфері застосування інноваційних технологій та потенційне впровадження їх в діяльність туристичних підприємств є актуальним на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато наукових розробок присвячено проблемам інноваційного розвитку в туристичному бізнесі. Науковий підхід до розвитку інноваційної діяльності розглядається в роботах таких вчених, як В. Новікова, М. Кізімова, М. Рутинський, М. Бойко, О. Кіндра, Ф. Нагірний, Р. Максимів, М. Заболотний, Х. Колотухін, М. Кошуба, Х. Ратушняк, Д. Прокопенко, В. Аньшина, А. Дагаєв, О. Федоров, Д. Аакер, В. Колесов. Але, незважаючи на велику кількість наукових праць, не досить повно розкриті перспективи та напрями застосування інноваційних технологій, що суттєво обмежує можливості їх вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні напрямів та тенденцій використання інновацій у туристичній галузі світу та можливості їх застосування в діяльності туристичних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Отже, результати проведених досліджень щодо застосування інновацій у туристичній діяльності дає змогу виділити два напрями:

- створення інноваційних продуктів;
- застосування інноваційних технологій.

Що стосується аналізу тенденцій створення інноваційних продуктів у сфері туризму як у світі в цілому, так і в Україні зокрема, то можна виділити такі.

Першою тенденцією є власне формування нових, цілковито відмінних від традиційних туристичних продуктів. Значну частку серед інноваційних продуктів у галузі туризму займають тури із застосуванням аудіогідів. У різних регіонах світу такі тури мають свої особливості, зокрема:

- використання туристичних автобусів (досить популярні в Європі, а також функціонують у Львові – «Чудо гід» та «Чудо буси»);
- самостійний огляд експозицій музеїв (на куполі берлінського Рейхстагу, у венеціанському Палаці Дожів, музей Модерної скульптури Михайла Дзиндри (сmt. Брюховичі), Музей визвольної боротьби у Львові);
- тури каналізаційною системою в Парижі, велоекскурсії в Данії та Нідерландах, «покупка» країни на добу (Ліхтенштейн);
- тури в міста, де були відзняті популярні конокартини, такі як «Шерлок Холмс і доктор Ватсон» та «Сімнадцять миттєвостей весни» (м. Рига);
- використання корпоративних будівель для екстремального туризму (Канадська телевежа).

Космічні тури на сьогодні є найбільш інноваційними продуктами. Станом на 2015 рік у якості туристів в космосі побувало близько 10 осіб. Заснована в 1988 році приватна компа-

нія Space Adventures, Ltd., єдина, яка має всі можливості для приватних космічних польотів та співпрацює з космонавтами. Однією з новинок даної компанії є попереднє замовлення квитків на майбутні тури навколо Місяця, вартість одного місця ставить 150 млн дол. США. Конкурент цієї компанії – Virgin Galactic, що здійснює випробування специфічного транспортного засобу для туристів під назвою SpaceShipTwo. Вартість путівки на такому транспорті в космічний простір становить близько 200 тис. дол. США з короточасним підйомом до висоти 110 км тривалістю 2 години. Попит на розроблену послугу досить великий – на сьогодні розкуплено квитки на перші рейси та утворилася черга наступні рейси в десятки тисяч осіб. Туристичні агенції, які працюють у галузі космічного туризму, пропонують також альтернативні та дешевші варіанти послуг, зокрема, такі як:

- політ на літаках MiG-24 або MiG-31 на висоті 26 км з можливістю побачити Землю з висоти. Вартість такої послуги становить 24 тис. дол. США;
- знайомство з організацією роботи підприємств космічної галузі (наприклад, м. Байконур у Росії);
- політ на визначену параболічну траєкторію на літаку з можливістю відчувати невагомість вартістю 3,5 тис. дол. США;
- відправити в космос космічним апаратом фотографію людини або логотип фірми – це найдешевший варіант космічних послуг, який запропонував програміст із Санкт-Петербурга М. Антонов.

«Навчання на канікулах», або літня школа, як інноваційний продукт, був запропонований Канадською Комісією з туризму в межах програми «Кроки до інновацій». Така програма дає змогу обслуговувати соціально незахищені верстви населення. Прикладом є Канадська обсерваторія, яка використовує науку як атракцію. У межах такого виду туризму в Україні Львівська міська рада започаткувала новий освітній проект для школярів під назвою «Львів – від легенд до історичних фактів», метою якого є виховання почуття патріотизму, поваги до земляків, любові до рідного міста, розуміння, яку користь приносить місту індустрія гостинності, її важливість для економічного розвитку Львова.

Іншою тенденцією у створенні інноваційних продуктів у сфері туризму є можливість безпосередньої участі туристів у рольових іграх. Така інтерактивна подорож сприяє формуванню в туриста вражень від подорожі під дією особистої участі в різноманітних подіях. Зокрема, варто відзначити майстер-класи з виробництва вина та кулінарні курси в ресторани The Spirit House в Австралії, залучення туристів в якості пастухів та шахтарів в Іспанії, в якості акторів чи садоводів тощо. В Україні, на Рахівщині, за швейцарського фінансового сприяння запрацю-

вав спеціальний туристичний комплекс біля вівчарського господарства. Туристи тут можуть не лише спостерігати за життям вівчарів, а й навчитися власноруч готувати бринзу.

Не менш важливою є безпосередня участь музеїв у процесах створення інноваційних продуктів. Зокрема, в США, в Сан-Дієго, морський музей розробив та пропонує туристам програми «Золотошукачі», «Подорож до нації» або «Американська революція». Ці програми переважно спрямовані на учнів і дають їм можливість водночас познайомитися з історією країни, сприяють інтелектуальному, емоційному та фізичному розвитку молодого покоління.

Необхідно також згадати й про Малайзійську програму знайомства туристів із життям місцевого населення, за допомогою якої туристи мають можливість певний час пожити в малайзійських сім'ях. Така програма не тільки відкрила для світу цю країну, а й суттєво підвищила доходи місцевого населення, зокрема, в сільських районах.

І останньою на сьогодні тенденцією у створенні інноваційних туристичних продуктів у світі є типове поєднання різних видів туризму та ресурсів. Наприклад, у Данії в готелі туристам-відвідувачам фітнес-центру пропонуються безкоштовні обіди за 15-хвилинне заняття на велотренажері, який генерує електроенергію для цього готелю. На сьогодні в межах такої тенденції набув популярності медичний туризм, що досяг піку свого розвитку у 2009–2010 роках у Єгипті, ПАР, Тунісі. Попитом у туристів користуються послуги пластичної хірургії у поєднанні з відпочинком у розкішних готелях, додаткові послуги та атракції.

У світовій практиці туристичної галузі широко застосовуються інноваційні технології, які спрямовані на підвищення якості наданих послуг, формуванні нової потреби в комфортному відпочинку, що здивує непередбаченістю та комплексністю.

Що стосується іншого напрямку застосування інновацій у туристичній діяльності, зазначимо, що використання саме інноваційних технологій повинно забезпечити безпеку, комфорт, технічні можливості, ефективність та продуктивність функціонування підприємства. За змістом їх доцільно поділяти на:

- інформаційні;
- організаційно-управлінські;
- технологічні;
- технічні.

Останнім часом інформаційні технології набули популярності. У туристичній галузі їх використовують під час формування туристичного продукту, для проведення рекламних заходів, для інформування клієнтів про нові тури чи акції, а також просування їх на ринок. Важливу роль вони відіграють і під час формування іміджу підприємства в туристів.

Отже, студенти або школярі можуть за допомогою мережі Інтернет відвідувати музеї, не

виходячи з аудиторії або сидячи вдома. Цікавими є і віртуальні подорожі, або так звані 3D-тури, що не тільки дають можливість оглянути музей, а й побувати в різних куточках нашої планети, оглянути пам'ятки архітектури та культури, не виходячи з аудиторії або власної квартири.

На сьогодні такі тури створені Національним музеєм Тараса Шевченка в Києві, Києво-Печерською лаврою, Лувром в Парижі, Ермітажем у Санкт-Петербурзі, Метрополітен-музеєм у Нью-Йорку та багатьма іншими.

Цікавим та корисним для туристів є новий сервіс Hotel Finder, створений програмістами компанії Google на основі відомого вже продукту ITA Software. Основне завдання цього сервісу полягає у пошуку необхідного готелю за параметрами, які введені користувачем. Сервісна програма шукає готелі за місцем розташування, ціною, кількістю зірок, відгуками клієнтів та наявних знижок на розміщення. Користувачі можуть переглянути фотографії відібраних готелів, записати їх адреси та телефони, а також забронювати номер, не виходячи з дому, завітавши на сайти партнерів Google, зокрема, Priceline або Travelocity.

Російська компанія разом із партнером Hoteza – «Група «БЗ» створила проект з використанням терміналів для бронювання місць у різних готелях за допомогою порталу Prohotel.ru. Цей портал має каталог готелів зі всього світу, який постійно оновлюється, завдяки якому в клієнтів не виникають проблеми з вибором потрібного готелю.

Ще одним із напрямів використання інформаційних інноваційних технологій у галузі туризму є співпраця туристичного підприємства, страхової компанії, транспортного підприємства, екскурсійного бюро, готельного закладу та закладу харчування з метою створення певних інформаційних туристичних продуктів, які дають користувачам змогу за допомогою мережі Інтернет обирати потрібну послугу.

Останніми роками також набуло поширення організаціями готельного господарства використання технології під назвою «розумний будинок». Така технологія сприяє більш раціональному використанню всіх наявних ресурсів (води, електроенергії, теплоенергії тощо), оскільки відомо, що готельні підприємства є найбільшими споживачами цих ресурсів.

І останнє, до групи інноваційних технічних технологій належать інновації в технічних засобах, устаткуванні, обладнанні, оснащенні, засобах праці, інструментах, які сприяють підвищенню рівня комфорту та безпеки гостей. Так, інновацій можна віднести створені в Японії та Китаї роботи для обслуговування клієнтів у готелях та ресторанах, застосування Wi-Fi-технологій, плеєрів та телевізорів із плазмовими панелями, термінали для бронювання місць в готелях тощо. Так, лондонський готель Dorchester Hotel використовує таку іннова-

цію, як цифрова відеотека. Передбачені й інші зручні дрібниці, зокрема, стежка у ванну, яка підсвічується [3], вибір різноманітних кольорів для освітлення спальної кімнати тощо.

Серед перспективних напрямів удосконалення роботи готельних служб є використання персоналом PDA (комп'ютер на долоні) – пристрої, що здатні завчасно повідомляти про приїзд гостя. Віддалений «Check in» використовується в багатьох готелях, зокрема, в Bryant Park Hotel, Нью-Йорк. Працівники готелю, озброєні цією технікою, можуть зареєструвати гостя, коли той лише знаходиться в літаку. Коли клієнт заходить в готель, йому одразу ж дають картку-ключ від зареєстрованого номера. «Check out» працює таким самим принципом.

Популярними в недалекому майбутньому стануть детектори, що зображатимуть пересування гостя готелем. Прибиральниця не постукає у двері в невідповідний момент, адже оскільки вона побачить на спеціальному екрані пристрою, перебуває гість у номері чи ні. Сучасні інфрачервоні сенсори в номері передаватимуть пристрою дані, що гість увійшов, і необхідно підняти температуру в кімнаті.

Отже, сприяння розвитку туризму в Україні на сьогодні є актуальним питанням з огляду на те, що завдяки туристичній галузі Україна має можливість покращити соціально-економічну ситуацію. Туристична галузь підтримує близько 50 суміжних галузей, створюючи при цьому додаткові робочі місця.

Висновки. Туризм в Україні має потенційні можливості та повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів. На сьогодні він є джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, забезпечує загальнодоступний і повноцінний відпочинок та оздоровлення населення країни. Серед його завдань можна виділити також ознайомлення гостей з історико-

культурною спадщиною, сьогоденням нашого народу та держави.

Ось чому туризм як галузь економіки України заслуговує найбільшої уваги щодо майбутнього розвитку, оскільки він робить вагомий внесок в економіку держави, а саме: збільшення робочих місць, додаткові надходження від зовнішньоекономічної діяльності, поповнення державного бюджету тощо.

Отже, використання різних інноваційних технологій у туристичній сфері України дасть змогу суттєво підвищити якість і комфортність послуг, раціонально та оптимально використовувати наявні ресурси. А використання досвіду закордонних підприємств дасть українським інноваторам можливість відкрити для себе нові можливості, і все це зробить туризм доступнішим для різних категорій населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобальний етичний кодекс туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lektisii.org/3-19231.html>.
2. Гарбера О. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України / О. Гарбера // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 23. – С. 29–31. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_23_9.
3. Глебова А. Інноваційні технології у туристичній галузі / А. Глебова // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 2(8). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm.
4. Кіндрик Т. Інноваційна діяльність в туристичному господарстві України / Т. Кіндрик, О. Головінов // Матеріали наукової конференції «Ефективні інструменти сучасних наук – 2010». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64053.doc.htm.
5. Український туризм хочуть віддати громадській організації – з повноваженнями, але без грошей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua>.

УДК 330.142.211.4:658

Безродна С.М.

кандидат економічних наук,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

Акілов О.Б., Гусар Р.О.

студенти

Буковинського державного фінансово-економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF THE DEPRECIATION POLICY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено економічну сутність поняття амортизації. Визначено методи здійснення амортизації та напрями вдосконалення амортизаційної політики. Розглянуто елементи амортизаційної політики. Запропоновано шляхи вирішення проблем розвитку амортизаційної політики. Здійснено діагностику особливостей нарахування амортизації на ТДВ «Трембіта».

Ключові слова: амортизація, методи, підприємство, політика, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована экономическая сущность понятия амортизации и методы осуществления амортизации. Определены направления совершенствования амортизационной политики. Рассмотрены элементы амортизационной политики. Предложены пути решения проблем развития амортизационной политики. Осуществлено диагностику особенностей начисления амортизации на ОАО «Трембита».

Ключевые слова: амортизация, методы, предприятие, политика, управление.

ANNOTATION

The article studies economic essence of the concept of depreciation. Determine methods of implementation of attenuation and areas for improvement of the depreciation policy. Review the depreciation policy. Proposed solutions to the development challenges of the depreciation policy. The diagnostics features of depreciation on "Trembita".

Keywords: depreciation methods, company policy, management.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки основні засоби відіграють величезну роль у процесі праці, оскільки вони у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Підприємства мають право володіння, користування і розпорядження основними засобами: безоплатно передавати, або продавати іншим підприємствам, обмінювати, здавати в оренду, належні йому будинки, споруди, обладнання, транспортні засоби, інвентар, списувати з балансу, якщо вони зношені або морально застаріли, незалежно від того, повністю вони амортизовані чи ні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Амортизаційна політика завжди була дискусійним питанням, яке досліджували багато вітчизняних та закордонних учених. Амортизаційну політику як на державному рівні, так і в окремих підприємствах розглядали такі вчені й нау-

ковці, як Н. Бабяк, В. Бакай, С. Голов, М. Горський, В. Замлинський, В. Карев, О. Кирей, О. Кленін, О. Максута, Л. Овод, П. Орлов, В. Парнюк, Л. Пашнюк, З. Петряєва, Ю. Стадницький, Д. Шиян, Н. Строченко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні недостатньо розглянуто сутність поняття «амортизація», методи її нарахування, практичне застосування амортизації на підприємстві.

Мета статті – розкрити сутність понять «амортизація», «амортизаційна політика», визначити елементи амортизаційної політики та напрями покращення амортизаційної політики підприємства на прикладі ТДВ «Трембіта».

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи визначення поняття «амортизація» в економічних літературних джерелах, зазначимо, що думки вчених і практиків про визначення терміну розділилися. Одні вчені вважають, що амортизація – це грошове вираження зносу, інші – що амортизація – це не що інше, як процес перенесення вартості зносу на собівартість продукції, також є твердження, що амортизація – це засіб або метод бухгалтерського обліку. Однак майже всі вони погоджуються, що амортизація – це процес поступового списання вартості необігових активів на витрати підприємства.

Амортизаційна політика підприємства – це складова частина загальної політики управління операційними необіговими активами, яка полягає в індивідуалізації рівня інтенсивності їх оновлення відповідно до особливостей їх експлуатації в процесі операційної діяльності [1].

Амортизаційна політика підприємства значною мірою зображає амортизаційну політику держави. Насамперед виникає зв'язок між ними через встановлені державою принципів, методів, норм амортизаційних відрахувань. При цьому кожне підприємство може визначати свою амортизаційну політику, враховуючи свої потенційні можливості [2, с. 203].

Так, М. Білик визначає, що амортизаційна політика підприємства складається із сукупності методів управління порядком нараху-

вання та використання амортизації, що виходить із загального алгоритму амортизаційної політики держави [3, с. 49].

Суб'єктами амортизаційної політики є органи державної влади, які формують її на федеральному та регіональному рівнях влади. Об'єктом амортизаційної політики є амортизаційні відрахування [3, с. 60].

Основна мета розробки амортизаційної політики – збільшення за допомогою внутрішніх джерел потоку власних фінансових ресурсів для ефективного оновлення основних засобів.

Елементами амортизаційної політики є амортизаційні відрахування, норми амортизації, оцінка та переоцінка основного капіталу, методи нарахування амортизації, порядок використання коштів амортизаційного фонду [4, с. 259]. До її основних рис належать:

- повна самостійність підприємств у розподіленні коштів амортизаційного фонду;
- великий вибір методів амортизації;
- широке використання різних кредитів, списань, знижок, що стимулюють оновлення основного капіталу через підвищення питомої ваги амортизаційних відрахувань у валових інвестиціях та підтримують конкурентоспроможність підприємства.

Усе це повинне бути враховане у процесі формування національної амортизаційної політики.

Підприємства можуть самостійно встановлювати терміни корисного використання, обирати методи нарахування амортизації та визначати ліквідаційну вартість основних засобів.

Амортизаційна політика є дієвим інструментом активізації інвестиційних процесів в умовах ринкової трансформації економіки. Вона повинна забезпечити надійне внутрішнє джерело фінансування капітальних вкладень. Саме за допомогою амортизації в розвинених країнах формується до 70–80% інвестицій [5, с. 42].

Недоліками амортизаційної політики є:

- нав'язування збитковим підприємствам прискореної амортизації, хоча вона дає перевагу лише рентабельним організаціям;
- не повною мірою використання норм амортизації під час нарахування амортизації від реального терміну служби основних фондів, що порушило економічно обґрунтовані строки їх відтворення;
- для більшості видів основних фондів норми амортизації значно завищені;
- 20% видів активної частини основних фондів переведені на більш низький норматив амортизації;
- не запроваджений механізм об'єктивної й своєчасної переоцінки основних фондів [6].

Формування амортизаційної політики на підприємстві виконують за такими етапами:

1. Врахування основних факторів, що визначають передумови формування амортизаційної політики підприємства.

2. Вибір та застосування раціонального методу нарахування амортизаційних відрахувань.

3. Забезпечення цільового використання амортизаційних коштів.

4. Оцінювання ефективності амортизаційної політики [7, с. 41].

У процесі формування амортизаційної політики підприємства враховуються такі основні фактори:

- обсяг власних виробничих основних засобів і нематеріальних активів, що використовуються;
- методи зображення в обліку реальної вартості використаних основних засобів і нематеріальних активів;
- реальний термін використання підприємством амортизаційних активів;
- дозволені законодавством методи амортизації;
- зміст і структура основних засобів, що використовуються;
- темпи інфляції;
- інвестиційна активність підприємства [8, с. 168].

Роль амортизації в діяльності підприємства можна звести до такого:

- як стаття умовно-змінних та умовно-постійних витрат, амортизація входить до складу вартості готової та реалізованої продукції;
- відповідно до концепції зносу та інвестиційної концепції амортизація є джерелом коштів для фінансування процесів оновлення основних засобів;
- якщо основні засоби були придбані за кредитні ресурси, амортизація (відповідно до її відшкодувальної функції) є частиною коштів для сплати відсотків та повернення кредитів;
- відповідно до податкової концепції амортизація є методом й інструментом для отримання пільг у сплаті податку на прибуток підприємства;
- як частина грошового потоку, що генерується в процесі операційної діяльності підприємства, амортизація є частиною цього потоку, а отже, засобом окупності інвестицій в основні засоби;
- у складі грошового потоку, відповідно до регуляційної та накопичувальної функції, амортизація є частиною прибутку, що генерується основними засоби протягом терміну їх корисного використання [9, с. 22].

Амортизаційна політика повинна бути так званим стимулятором і сприяти підвищенню норм списання основного капіталу, розвивати прискорену амортизацію та створювати пріоритетні умови для розвитку особливо важливих галузей економіки [10].

Норми амортизації – це розмір амортизаційних відрахувань, виражений у відсотках до початкової вартості основних фондів, їх визначають у гривнях на тонну видобутих копалин. Норми амортизації складається з двох частин: для повного відновлення (реновації) та на капітальний ремонт і модернізацію основних засобів. Норми амортизації періодично уточнюють і змінюють [11, с. 133].

Підприємства можуть нараховувати амортизацію основних засобів (крім інших необігових матеріальних активів), застосовуючи такі методи:

- прямолінійний;
- виробничий;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний [12].

Три останніх є методами прискореної амортизації. Крім зазначених методів, підприємство також може застосовувати норми й методи нарахування амортизації, передбачені Податковим кодексом України [10].

Прямолінійний метод амортизації основних засобів. Відповідно до цього методу витрати поточного періоду впродовж усього строку корисного використання активу визнається завжди однаковою частиною вартості об'єкта основних засобів, що амортизується. Річна норма амортизації є величиною, зворотною очікуваному строку використання об'єкта у відсотках:

$$1 \div 5 \times 100\% = 20\%. \quad (1)$$

Сума амортизації включається щороку (із року в рік), впродовж строку корисного використання об'єкта, до складу витрат підприємства і записується у Звіт про фінансові результати. На цю суму рівномірно (із року в рік) збільшується накопичена амортизація (знос) і відповідно зменшується залишкова вартість об'єкта основних засобів.

Прямолінійний метод нарахування амортизації простий, стабільний і послідовний, що пояснює його популярність та широке використання на практиці. Він побудований на припущенні, що основні засоби рівномірно зношуються впродовж строку використання їх.

Виробничий метод. Метод застосовується, як правило, до активної частини основних засобів, які експлуатуються нерівномірно. Він ґрунтується на тому, що величина амортизації є результатом експлуатації об'єкта й залежить від обсягу виробленої на ньому продукції.

Методи прискореної амортизації основних засобів сприяють прискоренню процесу оновлення їх. Вони передбачають більші розміри

амортизації у перші роки експлуатації активів, ніж в останні, зі зменшенням амортизаційних відрахувань з періоду в період, упродовж строку корисного використання.

Метод зменшення залишкової вартості. Особливість цього методу полягає в тому, що норма амортизації, обчислена за прямолінійним методом зважаючи на строк корисного використання об'єкта основних засобів, подвоюється і застосовується до залишкової вартості об'єкта.

Кумулятивний метод полягає в підрахунку суми амортизації за обліковий період вартість активу, яка амортизується, множить на кумулятивний коефіцієнт. Кумулятивний коефіцієнт визначається як дріб, чисельник якого дорівнює числу років експлуатації, що залишилися до кінця строку використання об'єкта, з урахуванням поточного, а знаменник – сумі чисел років корисного використання об'єкта основних засобів, починаючи з першого до останнього, тобто $1+2+3+\dots+n$. У кожному наступному році чисельник цього дробу зменшується на одиницю.

Для визначення розвитку амортизаційної політики конкретного підприємства ми дослідили ТДВ «Трембіта», що знаходиться в місті Чернівці Чернівецької області. Товариство використовує прямолінійний метод нарахування амортизації. Теоретично такий метод вважається найбільш простим, але його результати не завжди ефективні, зокрема, яскраво зображено стан основних засобів ТДВ «Трембіта» (див. табл. 1).

З табл. 1 видно, що первісна вартість основних засобів ТДВ «Трембіта» зменшилася протягом 2015 р. з 44 957 до 44 889 тис. грн, причина – зменшення обсягів надходження основних засобів на 40,6% за рік та приріст обсягу вибуття з 27 до 314 тис. грн за 2015 рік. Незважаючи на те, що «Трембіта» активно виводить основні засоби з експлуатації, знос тих, які залишилися, зростає, тобто виводяться не самі зношені, або надходять не зовсім нові (з наявним нарахуванням зносу). Обсяг зносу протягом 2015 р. збільшився з 22 809 до 24 610 тис. грн (темп зростання 7,9%).

Специфіку нарахування амортизації ТДВ «Трембіта» можна дослідити в окремих групах

Таблиця 1

Аналіз нарахування амортизації ТДВ «Трембіта» всіх груп основних засобів у 2014–2015 рр.

Показник	2014 рік	2015 рік	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне, %
Первісна вартість	44 957	44 889	-68,0	-0,2
Сума зносу	22 809	24 610	1 801,0	7,9
Залишкова вартість	22 148	20 279	-1 869,0	-8,4
Надійшло за рік	414	246	-168,0	-40,6
Вибуло за рік	27	314	287,0	1063,0
Коефіцієнт зносу	0,507	0,548	0,0	8,1
Коефіцієнт оновлення	0,009	0,005	0,0	-40,5
Коефіцієнт вибуття	0,001	0,007	0,0	1064,7
Коефіцієнт приросту	0,009	-0,002	0,0	-117,6

основних засобів, оскільки інтенсивність нарахування зносу та придатність основних засобів тієї чи іншої групи – це і є специфіка амортизаційної політики підприємства.

Так, знос на основні засоби групи «Земельні ділянки» не нараховується взагалі, їх первісна вартість дорівнює залишковій та залишається незмінною протягом аналізованого періоду – 1 195 тис. грн.

Особливістю амортизаційної політики ТДВ «Трембіта» є також те, що найменше зношеними станом на кінець 2015 р. є основні засоби пасивної підгрупи (будинки, споруди тощо), а найбільше зношеними – основні засоби активної підгрупи (машини й обладнання, транспортні засоби, інструменти).

Що стосується шляхів покращання амортизаційної політики ТДВ «Трембіта», то насамперед необхідно звернути увагу на державну політику. Упровадження нового методу визначення та нарахування амортизації і факт застосування знижувальних коефіцієнтів необхідно було б розглядати з двох позицій – номінальних та економічних змін. Якщо впроваджувати новий порядок визначення і нарахування амортизації з номінальної точки зору, то, справді, суми амортизації у звітах підприємств збільшилися. А от прибуток для оподаткування зменшився, відповідно зменшилися й сума податку [13, с. 94].

Пропонуємо використати американський досвід проведення амортизаційної політики. Необхідно зазначити, що тотожний прямолінійний метод в США використовується в податкових та бухгалтерських цілях.

Можемо розрахувати суми амортизаційних відрахувань за прямолінійним методом США та порівняти його з тим, який використовує ТДВ «Трембіта» (див. табл. 2).

Таблиця 2
Порівняння методів нарахування амортизації

Рік	Річна сума амортизаційних відрахувань, тис. грн	
	За методом США	Метод досліджуваного підприємства
2001	268,7	716,4
2002	517,2	644,8
2003	478,3	580,3
2004	442,5	522,3
2005	409,3	470,0
2006	378,6	423,0
2007	350,2	380,7
2008	324,0	342,7
2009	319,7	308,4
2010	319,6	277,5
2011	319,7	249,8
2012	319,6	224,8
2013	319,7	202,3
2014	319,6	182,1
2015	319,7	163,9

З табл. 2 видно, що повне списання об'єкту основних засобів – комерційної нерухомості – вітчизняним прямолінійним методом, який використовує ТДВ «Трембіта», просто не можливо. При чому проявляються диспропорції у формуванні амортизаційного фонду, якщо альтернативний метод передбачає їх більш-менш рівномірне нагромадження та створює однакове навантаження на прибуток підприємства.

Висновки. Отже, ефективне використання основних засобів, інтенсивність їх оновлення у процесі виробничої діяльності значною мірою залежить від рівня досконалості амортизаційної політики. Амортизаційна політика формується як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Зокрема, держава встановлює загальні принципи, методи й норми амортизаційних відрахувань. Підприємство, у свою чергу, має можливість адаптуватися до загальних державних принципів, ураховуючи при цьому власні умови господарювання.

Для того, щоб оптимізувати амортизаційну політику ТДВ на підприємстві, доцільно поєднати прямолінійний та виробничий методи або дати підприємствам змогу використовувати бухгалтерські методи під час розрахунку податку на прибуток. У межах одного підприємства можна скористатися альтернативним методом нарахування амортизації, який забезпечує розподіл амортизаційного навантаження на прибуток та дає змогу ефективно оновлювати основні засоби протягом визначеного строку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кудь Л. Удосконалення амортизаційної політики підприємства / Л. Кудь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3186/1/Kyd.pdf>.
2. Бабяк Н. Теоретичні засади формування амортизаційної політики підприємства / Н. Бабяк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 1. – Т. 2. – С. 203–209.
3. Білик Н. Принципи амортизаційної політики в сучасній вітчизняній економіці / Н. Білик // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 48–56.
4. Стрибуль О. Роль амортизаційної політики в інвестиційному процесі / О. Стрибуль // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 10. – С. 258–263.
5. Новицька С. Сутність амортизаційної політики та її вплив на ефективність роботи підприємства : [навч.-метод. посібник для студ. екон. спец.] / С. Новицька. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 98 с.
6. Статкевич І. Проблемні питання амортизаційної політики України в сучасних умовах / І. Статкевич, В. Бакай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.net/15_Problemn%D1%96_pitannja_amortiza%D1%81.html.
7. Замлинський В. Амортизаційна політика та її роль у системі фінансових джерел розвитку економіки / В. Замлинський // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2008. – № 1. – С. 39–42.
8. Пашнюк Л. Амортизаційна політика на сучасному етапі /

- Л. Пашнюк // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 4. – С. 167–169.
9. Мартиновський В. Роль амортизаційної політики у підвищенні ефективності діяльності підприємств / В. Мартиновський, А. Данілова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 2. – С. 21–23.
10. Помилуйко Є. Особливості реалізації амортизаційної політики в Україні / Є. Помилуйко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1416>.
11. Петряєва З. Фінансовий аналіз діяльності підприємства : [навч. посібник] / З. Петряєва. – Х. : ХДЕУ, 2014. – 164 с.
12. Ватаманюк О. Особливості впливу новацій податкового законодавства на визначення амортизаційної політики суб'єктів господарювання / О. Ватаманюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v1/1-2012-49.pdf>.
13. Дугієнко Н. Економічна сутність амортизаційної політики та її основні складові в період глобалізації / О. Дугієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2009/ecnom_2009_1/122-130.pdf.

УДК 338.4:504.062

Бескупська О.В.

аспірант кафедри економіки та аналізу
Вінницького національного аграрного університетуОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРИНЦИПИ
ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІMAIN PRECONDITIONS AND PRINCIPLES
OF FOOD INDUSTRY ECOLOGIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто харчову промисловість, як одне з найбільших джерел забруднення навколишнього середовища. Описано основні причини погіршення сучасного екологічного стану всередині країни. Визначено місце харчової промисловості серед джерел забруднення навколишнього середовища. Наведено приклади розвинених країн в процесі екологізації виробництва. Надано рекомендації щодо можливих варіантів зменшення негативного впливу на навколишнє середовище в Україні.

Ключові слова: харчова промисловість, екологізація, утилізація відходів, навколишнє середовище, безпека аграрного бізнесу, життєвий цикл товару.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено пищевую промышленность, как один из наибольших источников загрязнения окружающей среды. Описаны основные причины ухудшения экологического состояния внутри страны. Определено место пищевой промышленности среди источников загрязнения окружающей среды. Приведены примеры развитых стран в процессе экологизации производства. Даны рекомендации относительно возможных вариантов уменьшения негативного воздействия на окружающую среду в Украине.

Ключевые слова: пищевая промышленность, экологизация, утилизация отходов, окружающая среда, безопасность ограниченного бизнеса, жизненный цикл товара.

ANNOTATION

The article deals with the food industry, as one of the largest sources of environmental pollution. The basic causes of the current ecological state deterioration within the country are described. The place of the food industry among the sources of environmental pollution is defined. Examples of developed countries in the process of production ecologization are given. Recommendations on possible options to reduce the negative impact on the environment in Ukraine are listed.

Keywords: food industry, ecologization, recycling, environment, agri-environment, product life cycle.

Постановка проблеми. Україна після розпаду СРСР опинилася в повній неготовності до усіх змін, що мали місце наприкінці 20 сторіччя. Країна залишилася сам на сам з такими проблемами, як залежність від енергоносіїв, падіння виробництва, гіперінфляція, дефіцит державного бюджету та багато інших. Відсутність плану з оновлення матеріально-технічної бази ще більше поглиблювала дані проблеми. Харчова промисловість опинилася на рівні 1950-х років, при тому, що Україна мала найбільш сприятливий клімат (як природний так і людський) у всьому світі для її розвитку. Поняття захисту навколишнього середовища та сільськогосподарського виробництва розуміли як окремі галузі. З того часу, змінилося

небагато. В Україні все так же переважає енергоємне та застаріле обладнання, і на сьогодні лише невелика частина компаній інвестують в екологічні програми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання екологізації харчової промисловості останнім часом викликають інтерес у вітчизняних та зарубіжних вчених, оскільки цей метод дасть змогу не лише покращити екологічний стан країни, а й принесе фінансову вигоду підприємствам. Вплив антропогенного навантаження промислових підприємств описаний у роботах І. Брижана, І. Кобушка, М. Пашкевича. Необхідність управління водними ресурсами в контексті екологізації розглянені в роботах М. Стадник. С. Дембіцька розглядає проблему екологізацію виробництва комплексно з іншими проблемами всередині країни. Однак є необхідність узагальнити окремі положення, розробити методи, принципи та способи впровадження екологізаційних програм та порівняти досвід України з розвиненими країнами світу. Усі ці питання потребують більш ґрунтовного вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні екологізації харчової промисловості як найважливішого фактора покращення стану навколишнього середовища та якості продукції, аналізі потенційної ефективності екологізаційних програм та надання рекомендацій щодо можливих наслідків їх впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчове виробництво відіграє важливу роль у житті кожної людини. Більшість людей навіть не замислюються, який негативний вплив несе ця промисловість на навколишнє середовище. Адекватний та стабільний розвиток промисловості неможливий без чіткого розуміння необхідності об'єднання економіки та екології в одне ціле.

На сьогодні харчова промисловість – друга серед експортних галузей України. Проте ті умови, в яких знаходиться наша країна, роблять значно важчим процес розвитку цієї галузі. Це і економічна, і політична нестабільність, висока вартість оновлення матеріально-технічної бази, відсутність плану саме з комплексної екологізації, що передбачає екологізацію не лише виробничої системи, а й усієї системи її управ-

ління. Реалізація природоохоронних програм зіштовхується як з техніко-технологічними та фінансовими проблемами, так і з нормативно-правовими та організаційно-економічними суперечностями [1]. Особливо актуальною являється проблема розробки практичних рекомендацій щодо ефективного використання капіталовкладень природоохоронного призначення.

Варто також визначити, що в країні відсутня чітка система оцінення еколого-економічного рівня виробництва, яка була б вкрай важливою в прийнятті науково-обґрунтованих рішень щодо пріоритетності фінансування природоохоронних програм на окремих підприємствах, та визначати їх еколого-економічну ефективність.

Таблиця 1
Кількість активних підприємств України

Рік	Підприємства переробної промисловості, тис.	Всього підприємств, тис.
2013	42 224	669 993
2014	39 198	631 184
2015	36 662	624 769

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Як свідчать дані табл. 1, кількість підприємств переробної промисловості в загальному обсязі активних організацій знижується з кожним роком. Так, у 2015 р. загальна кількість активних підприємств, зареєстрованих на території України, зменшилася лише на 1% порівняно з 2014 р., тоді як кількість підприємств переробної промисловості – майже на 7%.

Кількість відходів, згідно з даними Держкомстату, також знижується. Проте утилізація відходів на другий план. Замість неї відходи спалюють, що негативно впливає на навколишнє середовище. В Україні переробляється всього 3–8% усіх відходів, при тому, що в європейських країнах цей показник сягає 60%. Понад 90% усіх твердих відходів потрапляють на звалища, так звані спеціально відведені місця, без попереднього сортування або перевірки.

Підприємства харчової промисловості вкрай негативно впливають на екологічну ситуацію в країні, оскільки компанії рідко впроваджують маловідходні або безвідходні технології через їх високу вартість. При цьому підприємства мають низький рівень очищення стічних вод та велику кількість відходів виробництва.

Найбільше харчова промисловість впливає на водні ресурси, займаючи одне з провідних місць за витратами води серед інших галузей.

Що стосується витрат води на одиницю виробленої продукції, ця галузь займає перше місце. Подібний рівень споживання зумовлює великий обсяг утворення стічних вод, які мають високий рівень забруднення та є небезпечними для навколишнього середовища [4]. Так, на консервних підприємствах води витрачається більше, ніж переробляється сировини. Наприклад, на 1 тону плодів та овочів витрачається 5–7 м³ води. При цьому самі стічні води харчової промисловості не завжди токсичні, але після потрапляння у водойми вони стрімко виснажують запаси кисню, що приводить до загибелі всього живого у водоймі.

Зрозуміло, що підприємства харчової промисловості не є основними забруднювачами довкілля, але таке виробництво потребує великої кількості води, а також вони зумовлюють викиди таких речовин, що забруднюють навколишнє середовище, як діоксид азоту, аміак, соляна кислота, сажа, дифторхлорметан, фенол та інших, які приводять до парникового ефекту [5]. Підприємства роблять викиди пилу та газів, що значно погіршує стан атмосферного повітря.

Очевидно, що сьогодні екологізація промисловості має пов'язуватися не стільки з вирішенням проблем видалення та нейтралізації відходів, скільки з попередженням їх виникнення, яке докорінно змінює роль очисних споруд.

На нашу думку, говорячи про екологізацію виробництва, варто робити акцент не стільки на виробництві, експлуатації та утилізації, скільки на розробці. На етапі розроблення товару здійснюється аналіз еколого-превентивних заходів, що включаються в себе розрахунок технології виробництва, процеси експлуатації та процеси утилізації. Саме тут проводиться економічний аналіз, прогнозується, планується та контролюється вплив усіх етапів з урахуванням екологічного фактора.

У Великобританії діє програма «попередження краще, ніж лікування» (Prevention is better than cure) щодо поліпшення стану навколишнього середовища. Встановлена оцінка влади до зменшення відходів виробництва та змальовані шляхи та дії, які держава має прийняти для переходу до більш ефективної економіки. Була розроблена спеціальна державна програма «Запобігання утворення відходів на 2010–2015 pp.» (The waste prevention programme for England), яка дає можливість знизити витрати компаній шляхом впровадження утилізаційних програм. Тобто не допустити розвитку

Таблиця 2
Утворення та утилізація відходів

	2013	2014
Утворено відходів, тис. т	448 117,6	354 803,0
Утилізовано відходів, тис. т	147 177,9	109 119,0
Спалено відходів, тис. т	918,7	944,6
Видалено у спеціально відведені місця	260 021,0	224 765,4

Джерело: побудовано автором на основі [3]

негативного впливу промислового виробництва шляхом запобігання та мінімізації відходів. Ця програма передбачає:

1. Заохочення бізнесу сприяти більш стійкій економіці шляхом побудови нової моделі роботи, надаючи альтернативні бізнес-моделі та покращені продукти та сервіс.

2. Пропагування культури бережного ставлення до ресурсів шляхом надання населенню вільного доступу до інформації про те, як і де можна утилізувати той чи інший продукт, подовжити «вік» певного продукту, ремонтувати зламані речі та зробити можливим повторне використання для інших людей.

3. Допомога підприємствам усвідомити та діяти відповідно до потенційної економії шляхом більш ефективного використання ресурсів та запобігання утворення відходів, та зрозуміти можливості росту за рахунок даних змін.

4. Запровадження різноманітних заходів підтримки з боку центральних та місцевих органів влади, бізнесу та громадянського суспільства для отримання вигоди [6].

Лише розрахувавши усі можливі ризики та переваги, можна будувати ефективне та безпечне виробництво. У розвинених країнах поняття агроекологічності почало активно використовуватися ще на початку 1980 рр., метою якого було надання субсидій фермерам за внески у збереження «екологічно вразливих зон». Така найперша агроекологічна міра дуже скоро прийняла форму довгострокових договорів між державними органами та фермерами, які отримували компенсація за впровадження практики управління землями, що вважалися екологічно чистими.

Агроекологічні заходи мають стати для нашої країни першим кроком не лише до європейської інтеграції, а й до серйозних змін у свідомості людей. Вони створені, щоб заохотити виробників сільськогосподарської продукції захистити та покращити стан навколишнього середовища. У Європейському Союзі витрати на агроекологічні цілі за 2007–2013 рр. становили близько 20 млрд євро, або 22% від витрат на розвиток сільських територій.

Фермери беруть на себе зобов'язання протягом мінімального періоду, наприклад п'яти років, прийняти екологічно безпечні та чисті методи ведення сільського господарства, що виходять за рамки правових зобов'язань. Фермери, у свою чергу, отримують виплати, які забезпечують компенсацію додаткових витрат і втрачених доходів в результаті застосування цих екологічно чистих методів ведення сільського господарства відповідно до агроекологічних договорів.

Ще одним способом покращення стану еколого-економічного складника харчової промисловості є заохочення бізнесу брати на себе відповідальність за відходи та викиди. Говорячи

про екологічний складник, для багатьох бізнесменів екологізація не є пріоритетом, хоча повинна бути. Яким чином можна підштовхнути бізнес брати більше відповідальності за управління відходами та більше піклуватись про їх вплив на навколишнє середовище? Дуже важливою є координація зусиль держави та бізнесу, оскільки у вітчизняних підприємств недостатньо фінансових ресурсів для екологізації діяльності, і лише політика держави щодо забезпечення доступу до недорогих кредитів, а також надання еколого-орієнтованим підприємствам податкових пільг, може кардинально змінити ситуацію, яка склалася [7].

Тобто мова йде навіть не про компенсації за впровадження екологізаційних програм, а про елементарні умови для переходу промислового комплексу на екологічний рівень. До того ж має бути сформована система обліку використання подібних кредитів та податкових пільг, і якщо виявиться, що для держави не вигідно інвестувати у подібні проекти, компанії-бенефіціари мають відшкодовувати державі збитки.

Екологізація українського промислового виробництва, як і будь-якого іншого, має бути направлена на підвищення обізнаності населення з усіх питань, що стосуються навколишнього середовища. У Директиві 2003/4/ЄС Європейського Парламенту про доступ громадськості до екологічної інформації зазначено, що кожна людина має повне право до вільного доступу до текстів міжнародних договорів, конвенцій або угод, політичних питань, планів і програм тощо. Отже, в першу чергу, в нашої країні повинні відбутися зміни щодо вільного доступу до інформації, лише тоді можна буде вивчати вплив на навколишнє середовище та оцінювати ризики [8].

Висновки. Для того, щоб покращити екологічний стан країни, підприємствам харчової промисловості необхідно забезпечити виробництво екологічно безпечною та якісною сировиною, вдосконалювати наявні та впроваджувати нові технології. На порядку денному стоять питання про необхідність удосконалення теоретичних та науково-методичних підходів до планування, впровадження та управління реалізацією природоохоронних програм на харчових підприємствах. Для реалізації природоохоронної стратегії необхідно реформувати систему господарських мотивацій, змінити всю систему прийняття господарських рішень на підприємствах. Необхідно змінити систему утилізації та переробки відходів, а також заохочувати підприємства до радикальних змін у веденні бізнесу. Удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення екологічної безпеки може суттєво вплинути на ефективність екополітики та підвищити рівень екологічної безпеки не лише на підприємствах харчової промисловості, а й у країні в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ эколого-экономических проблем предприятий пищевой промышленности Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/33_NIO_2009/Economics/54743.doc.htm.
2. Кількість активних підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Поводження з відходами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Особливості впливу підприємств харчової промисловості на навколишнє середовище [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econf.at.ua/publ/konferencija_2016_03_24_25/sekcija_2_tekhnologiji_i_priroda/osoblivosti_vplivu_pidpriemstv_kharchovoji_promislovosti_na_navkolishne_seredovishhe/40-1-0-873.
5. Вплив українських підприємств харчової галузі на довкілля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intelligence.org.ua/publ/katalog_statej_zhurnal_2_2014/lozovska_n_m_vpliv_ukrajinskikh_pidpriemstv_kharchovoji_galuzi_na_dovkillja/13-1-0-88.
6. 2010 to 2015 government policy: waste and recycling [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://gov.uk/government/publications/2010-to-2015-government-policy-waste-and-recycling/2010-to-2015-government-policy-waste-and-recycling#appendix-5-anaerobic-digestion-and-energy-recovery-from-waste>.
7. Іскарова Н. Розвиток еколого-орієнтованого бізнесу як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки / Н. Іскарова // Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1(20). – С. 122–128.
8. Управління довкіллям та інтеграція екологічної політики до інших галузевих політик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://if.gov.ua/files/uploads/Upravlinnya_brochure_final_\(1\).pdf](http://if.gov.ua/files/uploads/Upravlinnya_brochure_final_(1).pdf).

УДК 069.62:069(477-25)

Бєлікова М.В.

кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

Безхлібна А.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету**АНАЛІЗ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ НАЦІОНАЛЬНОГО
КИЄВО-ПЕЧЕРСЬКОГО ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО ЗАПОВІДНИКА****ANALYSIS OF MARKETING AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL
KYIV-PECHERSK HISTORICAL CULTURAL PRESERVE****АНОТАЦІЯ**

Проаналізовано сучасний стан менеджменту Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника за 2011–2015 рр. Визначено різноманітні шляхи оптимізації управління та організації музейної роботи. Запропоновано використання сучасних інструментів маркетингу, зокрема, технологій нейромаркетингу, інтернет-маркетингу та ребрендингу.

Ключові слова: музеї, Національний Києво-Печерський історико-культурний заповідник, музейний менеджмент, маркетинг.

АННОТАЦИЯ

Проанализировано современное состояние менеджмента Национального Киево-Печерского историко-культурного заповедника за 2011–2015 гг. Определены различные пути оптимизации управления и организации музейной работы. Предложено использование современных инструментов маркетинга, в частности, технологий нейромаркетинга, интернет-маркетинга и ребрендинга.

Ключевые слова: музеи, Национальный Киево-Печерский историко-культурный заповедник, музейный менеджмент, маркетинг.

ANNOTATION

Analyzes the current state of management of the National Kyiv-Pechersk historical and cultural reserve for 2011–2015. Identified the various ways of optimizing the management and organization of Museum work. The proposed use of modern marketing tools, in particular, technologies, neuromarketing, online marketing and rebranding.

Keywords: museums, national Kyiv-Pechersk historical and cultural reserve, Museum management, marketing.

Постановка проблеми. Наслідком відсутності дієвої системи менеджменту та маркетингу, що розроблені під конкретні організації, з урахуванням їх слабких та сильних сторін діяльності є зниження показників ефективності діяльності. Послуги, які надаються музейним сервісом Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника, визначається певною різноманітністю порівняно з іншими музеями України (організація виставок, проведення наукових конференцій, публікація видань, проведення історико-культурних уроків для дітей). Серед керівників музеїв України відсутнє бачення закладів як складника комунікації не лише між постійними та потенційними відвідувачами, а й між науковцями та музейниками. Музеї України потребують роз-

витку та трансформації основних та додаткових музейних послуг відповідно до вподобань музейної аудиторії на ринку дозвілля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій
Сучасний стан музейного менеджменту дуже цікавить науковців, які звертають увагу, насамперед, на рівень відвідування музеїв, особливості управління якістю та специфіки музейних послуг та сервісу. Але, на жаль, їх роботи оперується застарілою інформацією, оскільки дані про відвідування музеїв, наприклад, за попередній рік викладаються на сайті Державної служби статистики України в червні наступного року [1]. Незважаючи на ґрунтовні теоретичні дослідження музейного менеджменту Т. Юрєнєвої [2], М. Рутинського [3], П. Горішевського та інших дослідників [4; 5], зазначимо, що сучасні емпіричні дослідження музейного менеджменту досить актуальні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні музейні заклади звертають особливу увагу на враження від відвідування та потреби музейної аудиторії за допомогою вивчення «Книги відгуків», проводячи соціологічні дослідження, моніторинг у соціальних мережах. Державні музеї «виживають» у складних економічних та політичних умовах, а відвідувачі з кожним роком стають більш вибагливими: їх цікавить якісні послуги, які надають дозвільні заклади. Тому музеї змушені проводити зміни в управлінні – не винятком є Національний Києво-Печерський історико-культурний заповідник. Тому аналіз музейного маркетингу та менеджменту заповідника за 2011–2015 рр. на сьогодні є актуальним.

Метою статті є аналіз музейного менеджменту Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника за період 2011–2015 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2016 р. Національний Києво-Печерський історико-культурний заповідник святкує 90-річчя з дня його створення. Заповідник є найбільшим музейним комплексом України і входить до

списку пам'яток всесвітньої культурної спадщини ЮНЕСКО. Фондова колекція Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника нараховує понад 70 тис. одиниць зберігання, 10% яких – зі вмістом дорогоцінних металів та коштовних каменів [6, с. 63].

Одним з ефективних інструментів музейного менеджменту є стратегічне планування, що дає змогу визначити місію і поставити завдання, проаналізувати стан наявних ресурсів, динаміку розвитку, здійснити SWOT-аналіз наявної системи менеджменту організації та встановити чіткі перспективи розвитку.

Місію Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника можна сформулювати так: «Мистецтво побачити вічне крізь час: від Київської Русі і донині». У ході дослідження ми визначили стратегічні завдання розвитку заповіднику на сьогодні (див. рис. 1).

Підземні лабіринти Печерської лаври – місце поклоніння прочан та туристів, оскільки це найзнаменитіший печерний монастир у Східній Європі. Відвідуваність заповідника, згідно з даними Науково-організаційного відділу екскурсійної роботи Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника, наведено в табл. 1.

Таблиця 1
Динаміка відвідуваності
Національного Києво-Печерського
історико-культурного заповідника

Рік	Кількість відвідувачів, осіб
2011	684 300
2012	862 600
2013	965 820
2014	996 340
2015	1 030 210

Таким чином, аналізуючи табл. 1, констатуємо, відвідуваність заповіднику зростає з кожним роком, але темпи зростання суттєво зменшилися з 2013 р. Так, річна кількість відвідувань Печерської лаври у 2012 р. становила 26%, у 2013 р. – 11,9%, у 2014 р. – 3,2%, у 2015 р. – лише 3,3%. Така тенденція пов'язана з військовими діями на території України, внаслідок чого зменшився туристичний потік, зокрема, іноземних туристів. Водночас відзна-

чимо позитивну динаміку 2011–2014 рр. – відвідуваність заповіднику збільшилися на 6,3%.

Заповідник вже 20 років має статус національного, тому відрізняється кращими умовами державного фінансування від тих, хто не має відповідного «звання». Для того, щоб оцінити сьогодинішній стан справ у заповіднику, ми використали SWOT-аналіз (див. табл. 2).

Труднощі, які постали нині перед заповідником, зумовлюють необхідність пошуку шляхів оптимізації системи управління та організації музейної роботи, освоєння додаткових джерел фінансування.

Музейний маркетинг у комплексі дає змогу проаналізувати сучасний стан реалізації послуг, визначити ефективність застосованих інструментів маркетингу, запропонувати більш ефективні методики стимулювання збуту, провести брендинг, сформувати імідж сильного конкурента на ринку музейних послуг.

На сучасному етапі розвитку маркетингу серед найбільш екзотичних та дієвих інструментів впливу на споживача послуг є використання технологій нейромаркетингу та інтернет-маркетингу. Для формування нового, більш повного та дієвого бачення маркетингу музею необхідно застосувати ці технології.

Поняття «нейромаркетинг» з'явилося у науці наприкінці 1990 рр., коли гарвардський професор Дж. Залтмен завдяки нейродослідженням створив механізм впливу на мозок людини реклами через нейровізуалізацію. Таке відкриття привело до появи цілої низки досліджень, які ґрунтувались на можливості управління смаками споживача через його сенсорні відчуття (колір та їх поєднання у логотипі, музика та звуки, запахи, символи тощо).

Для оптимізації реклами та популяризації діяльності було створено офіційний сайт Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника [8], в якому знаходиться інформація про історію лаври, печери, пам'ятки, колекції, історію створення заповідника, музейні послуги та можливість їх замовлення, віртуальний тур заповідником, сторінки в «ВКонтакте» та «Фейсбук» висвітлюють останні музейні події. У 2013 р. на пам'ятках архітектури Національного Києво-Печерського заповідника були встановлені QR-коди, сфотографувавши які на мобільний телефон можна отримати доступ до



Рис. 1. Стратегічні завдання Національного Києво-Печерського історико-культурного заповіднику в найближчий час

Таблиця 2

SWOT-аналіз Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника

Сильні сторони	Слабкі сторони
– найбільший музейний комплекс України; – одна з найбільших фондів колекцій в Україні; – розташований у столиці країни, де найбільший потік туристів; – вхід на територію заповідника платний; – наявність унікальних пам'яток (підземні комплекси, храми, пам'ятки); – проведення виставкових заходів та наукових конференцій всеукраїнського та міжнародного рівнів; – видавництво наукових збірників; – наявність 5 музеїв, 3 постійних виставок на його території; – серед співробітників – доктори та кандидати наук; – активна науково-просвітницька діяльність – безкоштовні лекції, лекції-екскурсії, уроки-екскурсії, тематичні екскурсії, квест-екскурсії, ігри-турніри; – співробітництво з музейними та освітніми установами України та світу; – практика підвищення кваліфікації співробітників та обміну досвідом; – участь у міжнародних культурних та мистецьких заходах; – статус Києво-Печерської лаври у списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО; – наявність на території заповіднику кафе та крамниці; – наявність власного сайту з віртуальним туром; – встановлений QR-код;	– нестача фінансових коштів; – недостатнє фінансування охорони музею, реалізації проектів, реклами, PR; – недоотримання доходів через незаконну суборенду приміщень сторонніми юридичними і фізичними особами; – висока рівень зношеності основних фондів заповідника
Сприятливі можливості	Потенційні загрози
– випуск рекламної-інформаційної презентаційної продукції; – рекламні-інформаційні заходи щодо популяризації наявних музеїв та виставок на території Лаври: розповсюдження листівок, активна співпраця із ЗМІ, просування в соціальних мережах, білборди з інформацією про музей; – розробка туристичних маршрутів історичного, мистецького, сакрального спрямувань; – розробка тематичного циклу віртуальних екскурсій; – проведення театралізованих історичних вистав; – залучення спонсорських коштів; – створення системи електронного бронювання квитків тощо	– незаконні забудови на території заповіднику; – незаконне знищення пам'яток архітектури; – правова колізія через передані у власність духовенства пам'ятки; – витиснення музеїв з території Києво-Печерської лаври; – конфлікт у поглядах щодо розвитку Лаври між керівництвом заповіднику та Українською православною церквою; – хаотичні перебудови адмінбудівель Нижньої лаври, об'єкти якої орендує духовництво УПЦ МП; – руйнація печер; – несприятлива економічна ситуація в Україні, яка серйозно перешкоджає розвитку заповідника

інформації про об'єкти заповідника. Для скасування необхідно встановити спеціальний програмний додаток на телефон QR Reader, QR Code Scanner, QuickMark [6, с. 64].

Напрямами для розвитку інтернет-маркетингу Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника є просування сайту в мережі Інтернет, наявність зрозумілого доменна, що збігається з назвою організації, впровадження можливості замовлення квитків на сайті.

Успішним використанням соціальних медіа в Інтернет-маркетингу є карти-схеми, створеної Королівським музеєм Онтаріо (Royal Ontario museum, ROM), Канада [7]. На карті, крім музейної навігації, вказані іменні твіттер-акаунти співробітників музею. Поеднання класичного навігаційного плану з соціальними медіа – рідкісний і нестандартний хід (див. рис. 2).

Використання подібного досвіду дасть змогу будувати комунікації не за принципом «відвідувач – відвідувач», а за принципом «відвідувач – співробітник». Але, впровадження такої техно-

логії несе певні труднощі, оскільки керівництву необхідно постійно проводити агітаційні кампанії, тренінги, залучати спеціалістів до розробки подібної мультимедійної карти, не всі співробітники мають аккаунти в «Твіттері» та відповідні пристрої для постійного спілкування.

Необхідно пам'ятати, що сучасні засоби комунікації дають можливість вибудовувати відносини не тільки з відвідувачами, а й усередині самого музейного співтовариства за допомогою відеотрансляції, чату і групи за інтересами, розсилання новин тощо.

На сайті Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника презентовано не власний логотип, а логотипи ЮНЕСКО та Центру світової культурної спадщини (див. рис. 3) [8].

Ці логотипи використовуються організацією лише на головній сторінці сайту зліва зверху, є невеликими символами на сторінці. Під час відвідування заповідника ми не виявили використання власного логотипу на території та на

брендових предметах. На нашу думку, ці логотипи не відповідають, по-перше, сучасним концепціям розвитку Інтернет-маркетингу, а по-друге, не збігаються із загальним дизайном та кольоровою гамою головного сайту.

Відсутність зображення власного логотипу потребує розробки та брендингу з позицій більш презентабельної ідентифікації заповіднику та використання логотипу в рекламі на телебаченні та в Інтернеті (особливу увагу заслуговує соціальна реклама), на сувенірах, під час проведення масових заходів як на території заповідника, так і в м. Києві та Україні в цілому, в просуванні послуг заповідника в соціальних мережах тощо.

У майбутньому використання заповідником розробленого логотипу, певної музики, запахів, символів та кольорів дасть змогу сформувати певний образ в уяві відвідувачів. Брендинг необхідно проводити з урахуванням в логотипі символічних кольорових образів основної діяльності заповіднику, використовуючи концепції загальної стилізації. Логотип повинен легко запам'ятовуватись та вирізнятися з-поміж інших брендів.

Висновки. Перспективним для заповідника є пошук шляхів оптимізації управління та організації музейної роботи, освоєння додаткових джерел фінансування. Для оптимізації діяльності Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника необхідно:

- залучити спонсорів;
- створити рекламно-інформаційну презентаційну продукцію;
- організувати рекламно-інформаційні заходи щодо популяризації музеїв та виставок, які працюють на території заповідника (розповсюдження листівок, активна співпраця з телевізійними, друкованими ЗМІ та радіо, просування в соціальних мережах, білборди з інформацією про роботу музею тощо);
- розробити мережу історико-культурних туристичних маршрутів різного спрямування – історичного, мистецького, сакрального тощо;
- створити тематичний цикл віртуальних екскурсій; упровадити систему електронного бронювання квитків, екскурсій тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Юрєнева Т. Музееведение / Т. Юрєнева. – М. : Академический проект, 2003. – 605 с.
3. Рутинський М. Музеезнавство : [навч. посібник] / М. Рутинський, О. Стецюк. – К., 2008. – 428 с.

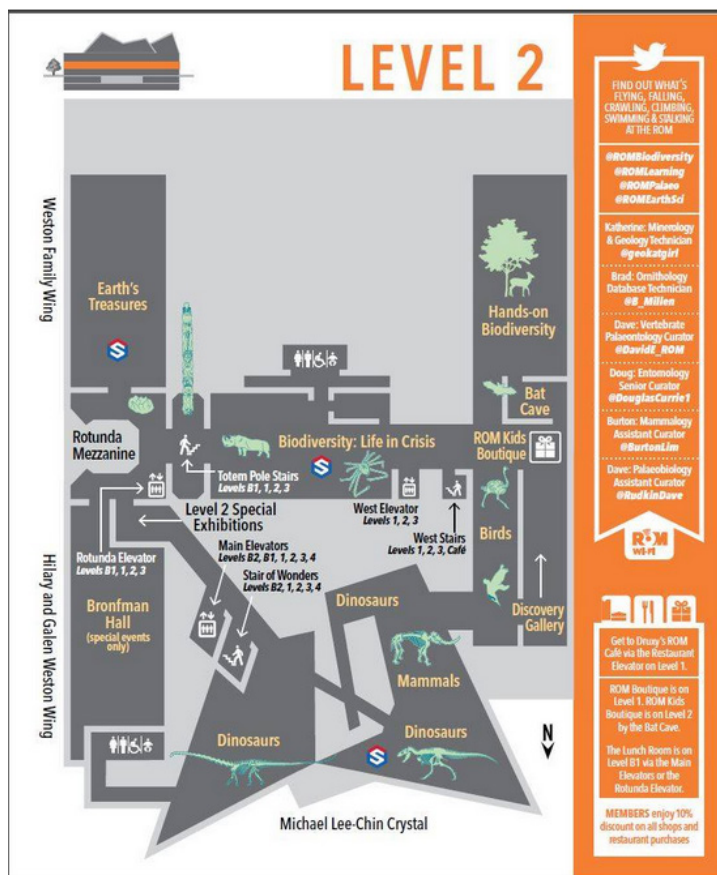


Рис. 2. Скрін карти Королівського музею Онтаріо



НАЦІОНАЛЬНИЙ КИЄВО-ПЕЧЕРСЬКИЙ
ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНИЙ ЗАПОВІДНИК



Рис. 3. Логотипи, зображені на сайті Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника

4. Основи музеєзнавства, маркетингу та рекламно-інформаційної діяльності музеїв : [посібник] / [П. Горішевський, М. Дейнега, М. Ковалів та ін.] ; за ред. В. Великочого, Н. Гасюк. – Івано-Франківськ : Плай, 2005. – 64 с.
5. Белікова М. Музейний менеджмент в Україні та світі: проблеми та перспективи / М. Белікова, С. Гресь-Євреїнова // Економіка. Управління. Інновації : електронне науково-фахове видання ; Житомир. держ. ун-т ім. І. Франка. – Житомир, 2013. – №2 (10). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=I&S21COLORTERMS=0&S21STR=EJ000036/2013/2.
6. Белікова М. Основи музеєзнавства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / М. Белікова, В. Зайцева ; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя : ЛІПС, 2015. – 180 с.
7. Royal Ontario museum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rom.on.ca/en>.
8. Офіційний сайт Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kplavra.kiev.ua>.

УДК 338.984:336.01

Бортнік С.М.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки та безпеки підприємства**Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки***Левчук А.О.***студент**Інституту економіки та менеджменту**Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДУ ПРОЕКТУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SELECTION OF THE OPTIMAL METHOD OF DESIGNING INNOVATION IN PROCESS OF IMPLEMENTATION ENTERPRISE INNOVATION ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню методів проектування інновацій та обґрунтуванню необхідності їх використання в процесі реалізації інноваційної діяльності підприємства. Доведено важливість проектування інновацій вітчизняними підприємствами. Здійснено комплексний порівняльний аналіз різних методів проектування інновацій, результатом якого стало розроблення рекомендацій щодо вибору оптимальних із них. Запропоновано практичні рекомендації щодо проектування інновацій підприємствами. Розроблені пропозиції дадуть можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств та забезпечити їх цілеспрямований розвиток в довгостроковому періоді шляхом активізації інноваційного чинника.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційне управління, метод проектування інновацій, інноваційний проект.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию методов проектирования инноваций и обоснованию необходимости их использования в процессе реализации инновационной деятельности предприятия. Доказана важность проектирования инноваций отечественными предприятиями. Осуществлен комплексный сравнительный анализ различных методов проектирования инноваций, результатом которого стала разработка рекомендаций по выбору оптимальных из них. Предложены практические рекомендации по проектированию инноваций предприятиями. Разработанные предложения позволят повысить конкурентоспособность отечественных предприятий и обеспечить их целенаправленное развитие в долгосрочном периоде за счет активизации инновационного фактора.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационное управление, метод проектирования инноваций, инновационный проект.

ANNOTATIONS

The article investigates methods of design innovation and substantiation of necessity of innovation in the implementation of the enterprise. The study proved the importance of design innovation by domestic enterprises. The complex comparative analysis of different methods of design innovation, which resulted in the development of recommendations on the choice of the most optimal. Offered practical recommendations of design innovation enterprises. Developed proposals will enable to increase the competitiveness of domestic enterprises and provide them with targeted development in the long term by enhancing the innovation factor.

Keywords: innovation, innovation activity, innovation management, method of design innovation, innovative project.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах глобалізації людських відносин в цілому та світового господарства зокрема, особливого

значення набув процес інноваційного розвитку підприємницької діяльності. Нині, щоб залишитися конкурентоспроможними, власникам бізнесу необхідно активно впроваджувати інновації, що дає змогу зміцнити позиції підприємств на ринку та зумовлює загальне збільшення ефективності їх діяльності. Тому сьогодні інноваційне управління перетворилося не просто в епізодичні управлінські дії, а в послідовну стратегічну програму. Підтвердженням цього є розроблення і включення інноваційної стратегії у стратегічний набір багатьох сучасних підприємств. Однак процес продукування інновацій розпочинається із вибору ідей та методів їх проектування. І дуже важливим є вибір оптимальних методів для отримання максимальної користі від впровадження новаторських ідей. Впевнені, що проведений порівняльний аналіз різних методів проектування із обґрунтуванням важливості та особливостей їх застосування дасть змогу вибрати найоптимальніші способи забезпечення інноваційної діяльності для більшості вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Так, дослідженням у сфері інноваційної діяльності займалися такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як В. Божков, Л. Волощук, А. Гриньов, І. Капітан, А. Коваль, Д. Кокурін, А. Міщенко, В. Стадник, М. Йохн, Г. Жиц, Л. Федулова, Й. Шумпетер, Т. Янковець та інші.

Дослідженню методів проектування інновацій присвятили свої праці Т. Данько, В. Качалова, С. Мельник, С. Іванов, С. Ілляшенко та інші.

Однак інтенсифікація підприємницької діяльності зумовлює потребу в постійному, неперервному аналізі змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі організації з метою продукування своєчасних та актуальних інновацій, а отже, винайдення ефективного методу їх проектування. Тому питання вибору оптимального методу проектування інновацій в процесі реалізації інноваційної діяльності підприємства

залишається відкритим і потребує ґрунтовного дослідження.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо вибору оптимальних методів проектування інновацій у процесі реалізації інноваційної діяльності вітчизняного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розглядати методи проектування інновацій, потрібно з'ясувати, що таке інновації, інноваційна діяльність та інноваційний проект.

Інновації – новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що суттєво поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери [1, с. 1]. Тобто інновації є результатом виникнення новаторських ідей з подальшим створенням чи модернізацією конкретного об'єкта.

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1, с. 1]. Отже, інноваційна діяльність являє собою процес продукування та реалізації інновацій.

Інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і/або інноваційної продукції [1, с. 1]. Тобто являє собою свого роду документований спосіб констатування взаємозалежності та взаємозв'язків між різними категоріями інноваційного процесу із визначенням алгоритму його здійснення.

Проаналізувавши зміст цих понять, можна зробити логічні висновки, що вони є взаємозалежні і взаємодоповнюючі та в сукупності зображають послідовний процес, який здійснюється з єдиною метою створення чогось нового чи поліпшення вже існуючого. І цей процес значно ускладнився б, якби не було конкретних методів проектування інновацій, які на сьогодні є визначеними та використовуються різними підприємствами досить активно, однак не завжди обґрунтовано і часто безсистемно, тобто навмання.

Методи проектування інновацій являють собою способи здійснення інноваційного процесу. Саме вони допомагають впровадити нововведення в найкоротший проміжок часу із гарантією їх ефективного подальшого використання. Застосування вже розроблених та впроваджених методів дає можливість суб'єктам інноваційного процесу максимально швидко реалізувати інновації, адже дотримуючись чіткого алгоритму їх проектування, ймовірність допущення помилок чи неврахування особливих вимог значно зменшується.

На сьогодні існує можливість використовувати безліч методів проектування інновацій.

Тому питання вибору найоптимальніших із них є досить актуальним та складним. Насамперед необхідно розглянути найпоширеніші підходи і методи проектування інновацій, розкрити їх суть, переваги й недоліки з метою розробки рекомендацій щодо доцільності застосування цих методів вітчизняними підприємствами за сучасних ринкових умов.

Так, у світовій практиці застосовуються два підходи до проведення змін: аналітичний, відповідно до якого спочатку відбувається аналіз і діагностика ситуації, виявлення проблеми, а потім створюється послідовність дій щодо її усунення та оперативна реакція на ситуацію, що вимагає негайних змін. Це є два кардинально різні підходи, так як базуються вони на відмінних принципах продукування інновацій. Отже, методи, розроблені на основі цих підходів, будуть різнитися. Така розбіжність змушує сучасних розробників інновацій генерувати нові методи проектування, які дали б змогу уникнути недоліків наявних інструментів, запозичивши натомість їх переваги.

І вже сьогодні деякі вітчизняні підприємці для забезпечення ефективного досягнення цілей проектів та програм під час їх розробки та реалізації використовують нові методи проектування інновацій та вдосконалені методології управління проектним циклом.

Так, В. Куліченко у своєму дослідженні [7, с. 45] описує переваги методик, побудованих на основі інтегрованого та логіко-структурного підходів. Використання цих підходів дає змогу забезпечити синергетичну взаємодію всіх елементів проектів та програм, що, у свою чергу, зумовлює посилення контролю над бюджетними витратами, зниження рівня корупції, підвищення обґрунтованості бюджетного планування, своєчасне виявлення ризиків та управління ними, підвищення прозорості процесу та результативності менеджменту.

Натомість українські науковці, щоб подолати всі несприятливі умови реалізації інноваційної праці та з метою максимального підвищення рівня ефективності процесу проектування інновацій, розробляють нові, адаптовані до сучасних умов методи і моделі, які дають змогу враховувати зарубіжний досвід у процесі реалізації інноваційної діяльності. Зокрема, Л. Червінська у своїх працях [6, с. 289] акцентує увагу на важливості спільного співробітництва із міжнародними партнерами, участі науковців у різноманітних тендерах і пошуку замовників (розробників) проектів через Інтернет, продажі вітчизняних розробок за кордон. Це дасть змогу швидше розвивати інноваційну діяльність на вітчизняних підприємствах, що є беззаперечною перевагою в сучасних умовах ведення бізнесу.

Узагальнюючи подану вище інформацію, зауважимо, що в умовах сьогодення розробниками новинок використовуються різноманітні підходи до проектування інновацій, основні з яких наведені на рис. 1.

З рис. 1 видно, що методи проектування інновацій розробляються на основі конкретних підходів, чотири з яких зображені на рис. 1 і є, на нашу думку, одними з основних. Та в цьому випадку нас більше будуть цікавити самі методи проектування інновацій, які власне і є кінцевим інструментом розроблення новинок. Методів існує чимало, тому їх вивченню присвячено праці не одного вітчизняного вченого. На нашу думку, найбільш вдалий підхід до розгляду різноманітних методів проектування інновацій висвітлений у працях С. Ілляшенка [2, с. 64], оскільки в ньому наведені ґрунтовні характеристики методів, основні із яких ми пропонуємо проаналізувати детальніше.

1. *Метод поліпшення прототипу*, сутність якого нескладна і полягає у знаходженні об'єкту (прототипу), виявленні його недоліків з метою пошуку шляхів поліпшення. Являє собою відносно нескладним методом, що не потребує знання специфічних вимог проектування. Однак суттєвим недоліком є те, що обраний прототип не завжди піддається модифікації, тому всі ресурси, витрачені на спроби вдосконалення, можуть виявитися марними.

2. *Мозгова атака*. Сутність методу полягає у тому, що перед відібраною групою (групами) фахівців, до складу якої зазвичай входить 5–6 осіб, ставиться завдання запропонувати ідею нового товару, який може бути розробленим, виготовленим і запропонованим на ринку конкретним підприємством [5, 21]. При цьому

забороняється будь-яка критика ідей, розглядаються навіть, на перший погляд, безглузді ідеї.

Висунуті кожним з членів групи ідеї слід зафіксувати. Мозгова атака потребує від кожного з учасників солідного досвіду в конкретній галузі діяльності, що аналізується. Однак практика показує, що новачками також генеруються досить цікаві ідеї, які можуть бути реалізовані на практиці.

Після фіксації ідей їх авторам пропонується по черзі зачитати записи. Члени робочої групи заслуховують їх і фіксують свої думки. Зафіксовані ідеї разом з коментарями аналізуються і групуються, надалі вони являють собою підґрунтя для пошуку найкращого рішення.

Методом мозгової атаки можна розглядати будь-яку проблему, якщо вона досить просто і зрозуміло сформована. Її можна застосовувати на будь-якій стадії проектування. Завдяки багатоаспектному аналізу проблеми, як правило, отримують максимально чіткі та конкретні рішення. Перевагою також є швидкість проектування у застосуванні методу мозгової атаки.

3. *Синектика*. Цей метод передбачає пошук ідей та вирішення проблеми в декількох етапах [5, с. 22].

На першому етапі відбувається пошук групи фахівців, які власне і будуть генерувати ідею. Вона повинна мати у своєму складі запрошених сторонніх осіб різних професій і працівників аналізованого підприємства (проектної групи),

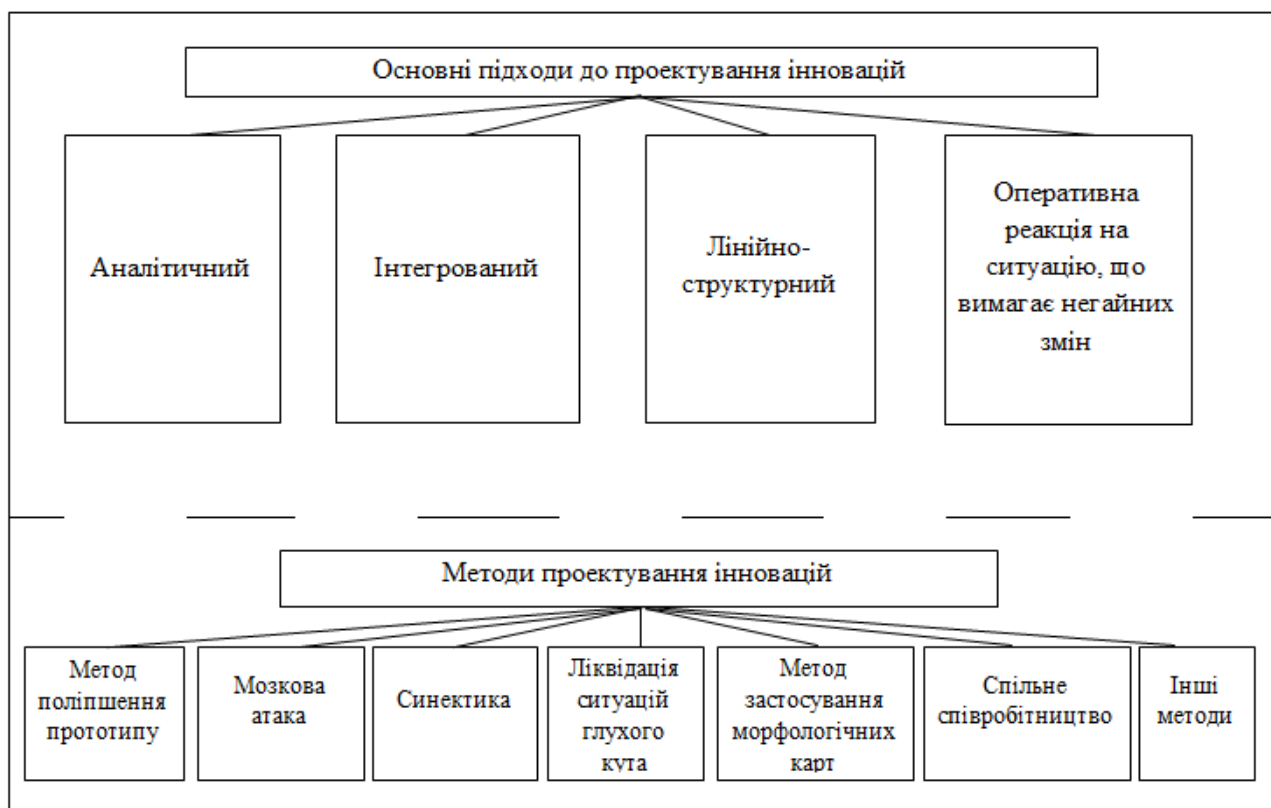


Рис. 1. Основні підходи до проектування інновацій та похідні від них методи

які б представляли різні відділи (напрямки). Потенційні експерти повинні мати найбільш продуктивний вік (25–40 років), володіти досить широким діапазоном знань, мати солідний практичний досвід, не обмежені рамками своїх знань та досвіду (тобто їм властива гнучкість мислення), бути різними за своїми психологічними типами. Ця група організаційно оформляється як самостійний підрозділ, що має своє приміщення й необхідне обладнання.

На другому етапі необхідно дати можливість створеному підрозділу практично використовувати аналогії для спрямування спонтанної мозкової активності, завданням якої є розробка товарної інновації. Найчастіше розрізняють такі типи аналогій: прямі аналогії (реальні), суб'єктивні аналогії (тілесні), символічні аналогії (абстрактні), фантастичні аналогії (нереальні).

На третьому етапі необхідно поставити перед новоствореним підрозділом розробників завдання, яке вони мають виконати. Як правило, синектика застосовується для розробки нових виробів і вирішення проблем, які при цьому виникають. Це потребує досить значного часу, тому не варто занадто квапити розробників. Практика свідчить, що група розробників з 5–6 осіб може протягом року розв'язати чотири невеликі проблеми або дві великі.

Четвертим етапом є надання результатів роботи групи розробників замовникам (керівництву підприємства) для оцінки й упровадження. Результати роботи розробників оформлюються у вигляді ескізу, загального опису товару, макету, дослідного зразка тощо. Вони можуть супроводжуватися планами виробництва і просування товару на ринок.

4. *Ліквідація ситуацій глухого кута.* Цей метод передбачає генерацію ідей товарів (інноваційних рішень узагалі) застосувати такими способами:

1. Використання правил перетворення, які можна застосувати до незадовільних рішень у традиційній галузі пошуку. Можливі такі перетворення: використати інакше, пристосувати, модифікувати, посилити, послабити, замінити, перекомпонувати, обернути, об'єднати.

2. Пошук нових взаємозв'язків між частинами попереднього незадовільного рішення. Як варіант можна розглядати асоціації, що виникають у разі попарного зіставлення взаємних відносин певних елементів виробу чи системи.

3. Переоцінка проектної ситуації. Розробник (проектувальник), який зайшов у глухий кут, записує ускладнення, а потім замінює кожне його слово (словосполучення) синонімом.

5. *Метод застосування морфологічних карт.* Передбачає розкладання цілого на його складові частини, але виділення елементів за принципам функціональної значущості й ролі, тобто впливу елемента або під проблеми на загальну проблему, а також прямий або опосередкований зв'язок з зовнішнім середовищем. При цьому генерацію ідей проводять відповідно до такого алгоритму:

а) визначення функцій, які має виконувати прийнятний варіант виробу;

б) представити на карті широкий спектр елементарних рішень, тобто, альтернативних засобів реалізації кожної функції;

в) вибрати одне прийнятне елементарне рішення для кожної функції.

Таблиця 1

Переваги та недоліки різних методів проектування інновацій

Метод проектування інновацій	Переваги	Недоліки
Поліпшення прототипу	Відносно нескладний за своєю сутністю. Не потребує залучення до проектування висококваліфікованих експертів. Найменш витратний	Не завжди ефективний. Існує ризик марної витрати ресурсів на продукування інновацій. Маже застосовуватися не до всіх інноваційних об'єктів
«Мозгова атака»	Кінцеве рішення є максимально чітким та обґрунтованим. Можна застосовувати на будь-якій стадії проектування. Дозволяє врахувати всі деталі процесу створення інновацій. Швидкість проектування	Вимагає наявності висококваліфікованих фахівців в складі експертної групи. Не вирішує незрозуміло поставлені задачі. Кінцевий результат дуже залежить від об'єктивності (суб'єктивності) членів експертної групи
Синектика	Забезпечує розроблення плану дій щодо подальшого впровадження інновацій. Дозволяє вирішувати складні питання. Дає можливість впровадити нестандартні ефективні рішення.	Вимагає наявності висококваліфікованих фахівців в складі експертної групи. Довготривалий процес. Психологічні особливості експертів дуже впливають на кінцевий результат.
Ліквідація ситуацій глухого кута	Доволі гнучкий, про що свідчить можливість використання різних видів перетворень. Дає змогу вибору остаточного рішення із кількох альтернатив. Дозволяє знайти вихід із найскладніших ситуацій.	Довготривалий, адже вимагає ретельного аналізу проблеми. Не завжди ефективний. Містить в собі багато специфічних особливостей.
Застосування морфологічних карт	Забезпечує великою кількістю альтернатив. Враховує досвід попередніх розробок.	Доволі трудомісткий та довготривалий.

Технологія використання цього методу включає кілька етапів:

- постановка проблеми в такому вигляді, в якому вона подана в реальному практиці управління;
- узагальнити цю проблему, представити її в загальному вигляді.
- визначити проблему-аналог.
- встановити роль та взаємодії проблеми в комплексі інших проблем.
- сформулювати зворотну проблему.

Як бачимо, кожен із методів відрізняється своїми специфічними особливостями. У деяких навпаки – використовуються дуже схожі способи проектування та вирішення проблем. Перед розробниками інновацій постає питання, який метод обрати для проектування саме своїх новаторських ідей. З метою вибору найоптимальнішого методу, необхідно проаналізувати їх переваги і недоліки. Результати цього аналізу зображено в табл. 1.

Із табл. 1 видно, що кожен із досліджуваних способів проектування інновацій має свої переваги і недоліки. Так, один є відносно нескладним, але дуже ризикованим. Інший дає змогу прийняти оперативні дії, але вимагає для цього залучення висококваліфікованого персоналу. Є й такі, що пропонують багато альтернатив, але процес проектування стає значно тривалішим. Тому, під час вибору методу проектування необхідно враховувати їх специфічні особливості, переваги та недоліки. Однак будь-який із зазначених методів повинен забезпечити оцінювання шансів інновації та інноватора на успіх у конкурентній боротьбі, які визначаються [2, с. 66]:

- інтелектуальною й науково-технічною можливостями втілення інновації в новому продукті, що відповідає потребам і запитам споживачів;
- виробничою можливістю доведення ідеї інновації до комерційного продукту;
- маркетинговою можливістю просування інновації на ринку і доведення її до споживачів;
- ресурсною забезпеченістю інноваційного проекту: інформаційна, сировинна, фінансова тощо;
- наявністю джерел інвестування;
- обсягом витрат для розробки, виготовлення та просування інновації на ринку;
- прибутковістю.

Зазначені критерії є основними, однак, на наш погляд не вичерпними, оскільки спрямовані виключно на забезпечення успішної реалізації проекту, не враховуючи його вплив на майбутній розвиток підприємства, навколишнє та соціальне середовище, а отже, застосовуються один раз. Тому вважаємо за доцільне розширити їх перелік такими критеріями, які б враховували означені недоліки й перспективи розвитку підприємства та його продукту, соціокультурного середовища реалізації інноваційних проектів, а також його наслідки, а саме:

- захищеність продукту від старіння;
- вплив виробничих процесів, залучених у реалізації проекту, на навколишнє природне середовище;
- перспективність застосування очікуваних результатів у майбутніх розробках;
- вплив впровадженої інновації на соціально-культурний розвиток населення тощо.

Лише позитивні результати аналізу за зазначеними критеріями є підставою для розробки конструкції новинки та технології її виробництва, виготовлення й випробування дослідних зразків нового продукту, розроблення стратегії просування інновації на ринок. Використання методів, які цього не передбачають, приведе до неефективності кінцевих рішень. Тому, на думку С. Іванова [3, с.109], на сьогодні необхідно системно вдосконалити й розробити інноваційні методи та запропонувати нові інструменти, призначені для підвищення ефективності інноваційної діяльності, її орієнтації на потреби ринку.

Розробники інновацій повинні враховувати це, оскільки в нинішніх умовах господарювання рівень конкурентної боротьби дуже високий. Той, хто оперативніше освоїв нові технології, методи, інструменти, буде мати перевагу над конкурентами.

Тому, на нашу думку, інноваційний процес на кожному підприємстві повинен бути швидким, гнучким, ефективним і, що важливо, стратегічно орієнтованим. Тобто реалізація кожного інноваційного рішення повинна бути орієнтована на те, щоб підприємство могло отримувати від цього корисний ефект в тривалому періоді. М. Тисько у своїй праці [4, с. 430] зазначає, що для спрямування напряму формування стратегій для розвитку діяльності, які відкривають нові можливості на ринку, необхідно визначити інноваційну концепцію ведення бізнесу. Для цього треба впроваджувати систему заходів, яка складається з багатьох елементів, що взаємодіють. Для оцінки і вибору прийнятного варіанту інноваційного розвитку потрібні адекватні методи стратегічного аналізу. При цьому методи проектування інновацій є прямим важелем впливу на новаторські ідеї, який повинен забезпечувати максимальну ефективність від їх впровадження. Це, як зазначалось раніше, свідчить про важливість ґрунтовного підходу до вибору методів проектування інновацій.

Далі запропонуємо власні рекомендації щодо вибору оптимальних методів проектування інновацій у процесі реалізації інноваційної діяльності вітчизняного підприємства:

- визначити рівень доступності ресурсів, необхідних для реалізації інновацій;
- оцінити умови зовнішнього й внутрішнього середовища організації та спрогнозувати їх вплив на процес проектування новинки;
- врахувати рівень складності (простоти) проектування конкретного інноваційного рішення;

– встановити часові обмеження розробки інноваційного проекту;

– оцінити рівень впливу такого фактора, як досвід проектувальників (ймовірність ефективного використання складного методу проектування інновацій, людьми з недостатнім рівнем знань і досвіду значно менша);

– використовувати раніше набутий досвід проектування інновацій, якщо такий наявний.

На нашу думку, врахування наведених вище рекомендацій дасть можливість вибрати найбільш оптимальні методи проектування інновацій з метою підвищення рівня ефективності їх впровадження.

Висновки. Інноваційний розвиток підприємства в наш час став невід’ємною умовою його прибутковості. Завдяки продукуванню нових товарів, удосконалених технологій, нестандартних управлінських рішень, власники бізнесу забезпечують конкурентоздатність свого підприємства на ринку та мають змогу отримати суттєві переваги у конкурентній боротьбі за кращі умови господарювання і більшу ринкову частку. Тому питання інноваційного розвитку в цілому та процес вибору методів проектування інновацій зокрема потребують ґрунтовного аналізу і детального вивчення.

При цьому не меншої уваги заслуговує розвиток методів проектування інновацій та розробка пропозицій щодо вибору найоптимальніших із них вітчизняними підприємствами. Тому, на нашу думку, подальшими дослідженнями повинні стати питання визначення принципів провадження інноваційної діяльності на підприємстві, вдосконалення методів проектування інновацій, створення алгоритму їх

застосування підприємствами різних типів, виявлення переваг і недоліків різних методів проектування інновацій у процесі їх порівняльного аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/card/40-15>.
2. Ілляшенко С. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
3. Іванов С. Інноваційні процеси у діяльності підприємств : теоретичні аспекти управління інноваційним розвитком / С. Іванов // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 103–109. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Prom_2013_1_21.
4. Тисько М. Стратегічна модель інноваційного розвитку бізнесу: економіка та управління підприємствами / М. Тисько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-9-2016>.
5. Ілляшенко С. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс (основи інноваційного менеджменту) : [підручник] / С. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2013. – 858 с.
6. Червінська Л. Стимулювання інноваційної діяльності персоналу / Л. Червінська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(1). – С. 287–293. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/apreg_2011_7\(1\)_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/apreg_2011_7(1)_52).
7. Куліченко В. Управління інноваційними проектами та програмами: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / В. Куліченко // Ефективна економіка : електронне фахове видання. – 2016. – Вип. 1. – С. 45. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4751>.

УДК 658.316

Будяєв М.О.

*аспірант кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В МАШИНОБУДІВНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

MODERN TENDENCIES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF THE ELECTRICAL INDUSTRY, IN THE CONTEXT OF MACHINE-BUILDING COMPLEX OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні тенденції функціонування та розвитку електротехнічної промисловості України. Визначено її місце у структурі машинобудування, зазначено рейтинг машинобудівних підприємств. Здійснено порівняльну характеристику вітчизняного та світового ринку. Сформовано перспективи розвитку цієї промисловості.

Ключові слова: електротехнічна промисловість, машинобудівна галузь, електротехнічна продукція, інвестиційна привабливість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные тенденции функционирования и развития электротехнической промышленности Украины. Определено ее место в структуре машиностроения, указано рейтинг машиностроительных предприятий. Осуществлена сравнительная характеристика отечественного и мирового рынка. Сформированы перспективы дальнейшего развития данной промышленности.

Ключевые слова: электротехническая промышленность, машиностроительная отрасль, электротехническая продукция, инвестиционная привлекательность.

ANNOTATION

In article reviews the main trends in the electrical industry of Ukraine. Its place in the structure engineering, analysis of key indicators. A comparative assessment of the local and international market. Filed for large enterprises of electro-technical industry of Ukraine. Formed conclusions prospects of development of the industry.

Keywords: electrical industry, engineering industry, electrical products, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення вказують на низку проблемних аспектів розвитку електротехнічної промисловості України, що в першу чергу пов'язано з нестабільністю вітчизняної економіки. Наслідком негативного впливу ринкового середовища на розвиток господарської діяльності є відсутність технічного переоснащення, неефективне та нераціональне використання елементів ресурсного портфеля, зниження конкурентоспроможності та зменшення інвестицій привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан машинобудівної промисловості досліджували у своїх працях багато вітчизняних та закордонних учених-економістів, а саме: І. Ансофф, Л. Боумон, О. Кліфф, Я. Гуков, О. Дмитрашко, В. Іванишин, Р. Журило, В. Кім, М. Макаренко, Д. Малащук, М. Карачин, В. Ольшевський, В. Яковенко та інші. Багато уваги при-

ділено вивченню стану, основних проблем та перспектив розвитку машинобудівного комплексу України, розгляду напрямів удосконалення інвестиційної привабливості та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. У фахових працях недостатньо приділено уваги визначенню тенденцій розвитку електротехнічної промисловості України, як відокремленої складової частини машинобудівного комплексу. Лише деякі вітчизняні науковці приділяють увагу електротехнічній промисловості, зокрема, Б. Данилишин, Н. Дацій, А. Довгань, Н. Єфіменко, Н. Тарасова, Т. Лободзинська, С. Самбрус, як провідній галузі майбутнього.

Метою статті є дослідження сучасний тенденцій функціонування та перспектив розвитку електротехнічної промисловості України як інвестиційно привабливого машинобудівного підкомплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах, з технологічним розвитком і зміною у структурі світового виробництва, машинобудування залишається однією з найбільш стратегічного важливих галузей в економіці країни. З огляду на еволюцію технологій, перехід до шостого технологічного укладу, що суттєво впливає на співвідношення підгалузей машинобудування, зменшуючи важливість важкого та підвищуючи роль точного виробництва. Аналіз світових тенденцій показав, що лідерами на ринку є виробництво обладнання та автомобільний сектор. Дослідження також показало, що станом на лютий 2016 р., ринок важкого машинобудування оцінювався у 3,9 млрд дол. США. Досвід провідних економік світу вказую на стратегічну важливість та інвестиційну привабливість саме розвитку електротехнічної промисловості як драйверу забезпечення функціонування значної кількості об'єктів народного господарювання країни [3; 4]. Зауважимо, що основними сучасними тенденціями за умови нестабільності ринкового середовища є підвищення ризикованості галузі, у результаті гальмується прийняття інвестиційних рішень та спостерігається зниження доходів від продажів обладнання.

З огляду на вищезазначене, вважаємо доцільним більш детально розглянути останню тенденцію, оскільки в аналітичних дослідженнях чітко простежується, що єдиними джерелами доходу промислової сфери, що зростає, є оренда, лізинг та ремонт обладнання. На думку експертів, ураховуючи зниження ціни на нафту та відповідно супутніми товарами, прибуток компаній зменшився, а отже, знизилась кількість вільних грошових коштів на придбання нового обладнання. Підприємства, перебуваючи у стані постійної невизначеності, не можуть чітко визначити проектну доцільність та дозволити собі ризикувати коштами, вкладаючи їх на 5–7 років без жодних гарантій на повернення. Як результат, прибуток машинобудівних компаній зменшився на 4% у 2015 р., за винятком Єврозони, де компанії не відчули суттєвого впливу змін у цінах. На 2016 р. прогнозується подальше зниження прибутків близько на –5%.

Дослідивши світовий ринок машинобудування, вважаємо доцільними виділити топ 13 компаній, акції яких котуються на Нью-Йоркській фондовій біржі. Рейтинг побудований на основі аналізу показників фінансової стабільності, грошового потоку, ринкової ціни акцій, дивідендів, прогнозів доходів компаній та відсоткових ставок. Показник «Buy» вка-

зує на перевищення відсоткової ставки повернень компанією середнього показника, згідно з даними S&P 500, на 300 одиниць, а за індексом Russell 2000 – на 460 одиниць. Проте спостерігається певна неоднорідність експертних думок з класифікації підприємств машинобудування, а отже, і суб'єктивізм формування рейтингу (див. табл. 1).

Для уточнення ефективності функціонування діяльності машинобудівних підприємств ми сформували топ 10 найбільших виробників машинобудівної продукції у світі за виручкою у млрд. дол. США (див. рис. 1.)

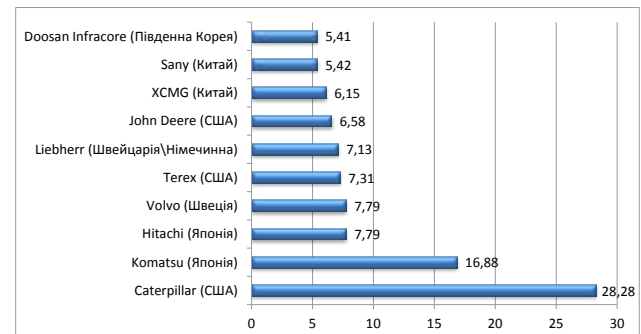


Рис. 1. Топ 10 найбільших виробників машинобудівної промисловості, млрд дол. США
Джерело: побудовано автором на основі [3; 4; 5]

Таблиця 1

Рейтинг машинобудівних підприємств згідно з даними S&P 500

Підприємство	Рейтинг, дохідність, %/роки	Напрямок виробництва
Pall Corporation	Rating: Buy, A+ (2014) Return: 19	Виробництво фільтраційного, сепараторного, очисного обладнання
Snap-on Incorporated	Rating: Buy, A+ (2014) Return: 26,3	Виробництво та обслуговування обладнання для інформаційних систем
IDEX Corporation	Rating: Buy, A (2014) Return: 5,8	Постачання різноманітних pomp та насосів, вимірювальних приладів, іншого обладнання для роботи з рідинами
Xylem Inc.	Rating: Buy, A (2014) Return: 10,1	Виробництво продукції для водопостачання, водовідведення та водокористування
Stanley Black & Decker, Inc.	Rating: Buy, A (2014) Return: 19,8	Виробництво промислового та ручного інструмент, охоронного обладнання та моніторингових системи
The Middleby Corporation	Rating: Buy, A (2014) Return: 22,6	Виробництво та обслуговування комерційного обладнання для харчової промисловості та кухні в США, Канаді, Азії, Європі, Латинській Америці
Lincoln Electric Holdings, Inc.	Rating: Buy, A- (2014) Return: -3,2	Розроблення, виробництво, розповсюдження та обслуговування промислового обладнання для зварювання, різки та паювання
Illinois Tool Works Inc.	Rating: Buy, A- (2014) Return: 13,2	Виробництво і продаж компонентів, обладнання, комерційних систем
Ingersoll-Rand plc	Rating: Buy, A- (2014) Return: 3,6	Розроблення та виробництво промислової та комерційної продукції в Кліматичному та Індустріальному сегменті
Pentair plc	Rating: Buy, B+ (2014) Return: -10,5	Виробництво диверсифікованої продукцію в США, Європі, Австралії та Азії
Parker-Hannifin Corporation	Rating: Buy, B+ (2014) Return: 0,66	Виробництво та продаж систем для мобільного, індустріального та аерокосмічного ринків
Flowserve Corporation	Rating: Buy, B (2014) Return: -22,2	Розробка, виробництво, розповсюдження та обслуговування промислового обладнання
Dover Corporation	Rating: Buy, B (2014) Return: -25,5	Виробництво та продаж устаткування, компонентів чотирьох сегментів: енергетика, інженерне обладнання, рідини, охолодження та харчове обладнання

Джерело: побудовано автором на основі [3–5]

З розвитком кризових явищ 2013–2014 рр. виробники машинобудівної продукції зіштовхнулися з новими проблемами, але експерти сподіваються на розвиток підприємств аерокосмічної, автомобільної та енергетичної промисловостей [3]. Також науковці визначають, що безперечним лідерами залишаються підприємства США, проте європейські компанії стабільно втримують позиції з урахуванням стрімких змін у ринкових умовах.

Лідери галузі завдяки новим технологіям більш плідно та якісно взаємодіють з основними підрядниками з питань розробки програмного забезпечення, надаючи та отримуючи більш повну інформацію, що підвищує якість продукції. Крім того, ІТ-технології допомагають швидше зрозуміти ринкові тенденції, внести необхідні зміни під час планування попиту разом зі змінами у виробничій процес. Іншим аспектом є впровадження нових систем в роботу команд з продажу, яких оснащують необхідними девайсами. Такий підхід не тільки підвищує ефективність використання ресурсів, а й дає можливість для більш гнучкого підходу до процесу продаж. Також важливим аспектом є вкладення коштів у M2M (machine-to-machine) розробки, яка покращує поточний моніторинг виробництва, управління якістю продукції, швидко реагуючи на її псування. Компанії, які швидко впроваджують новітні технології в господарську діяльність та здатні позиціювати себе, безперечно стають лідерами на ринку. Яскравим прикладом є 3D-принтери, які можуть кардинально змінити «виробничий поверх» значної кількості підприємств. Але компанії спочатку повинні зважити ризики та можливості застосування цієї технології, її взаємодії з іншими процесами на виробництві.

Необхідно зазначити, що успішними та необхідними будуть підприємства, які зможуть імплементувати три основні тенденції: діджиталізація, розширення та персонал. Детально розглянемо кожен елемент:

Перша тенденція – *діджиталізація*. Сьогодні основною помилкою багатьох індустриальних підприємств є нехтування ІТ-технологіями. Хоча інтеграція ІТ дасть змогу значно покращити ефективність господарської діяльності та оптимізувати процеси інтеграції між стейкхолдерами.

Наступною тенденцією є *розширення*. З огляду на минуле, індустриальний сектор був надзвичайно активним у М&А. Згідно зі статистичними даними 2013–2014 рр., лише в США було виконано домовленостей на 70 млрд дол. США, не враховуючи кількість пропозицій, які були скасовані продавцями через пошук більш вигідних умов. Хоча суб'єкти господарювання об'єднують стратегічні ресурси для отримання суттєвих переваг над конкурентами та всі їх можливості тісно взаємопов'язані з природою їх ринків. При цьому диверсифікація не може бути виграною стратегією, що доведено

довгим списком підприємств, які опинилися на межі банкрутства. Тому консолідація – найкращий шлях для розширення машинобудівельних підприємств, який дасть змогу примножити ефективність виробництва продукції. Але для успішної реалізації стратегії необхідно повністю концентрувати свої зусилля на тих можливостях і продукції, які вирізняють їх серед інших.

Кінцева тенденція – *персона*. У розвинених країнах світу підприємства машинобудівної промисловості спрямовані на пошук та утримання висококваліфікованих кадрів. Наприклад, у США офіційний рівень безробіття за 2014 р. зменшився до 4,5% (на 35% менше до попереднього періоду). Частково ці зміни відбуваються у зв'язку з бажанням молоді працювати у високодохідних, успішних компаніях ІТ-сектора. Нестача людського капіталу матиме негативні наслідки для функціонування електротехнічних компаній, що планують інвестувати в розвиток. Оскільки для них молоді талановиті кадри стануть критичними на всіх стадіях діяльності підприємства внаслідок великих фінансових витрат на пошук фахівців. Такі заходи потребують від підприємства гнучкості в управлінні персоналом, що, як правило, означає надання молодим працівникам свободи для креативності та залучення їх до непрофільної активності. З огляду на обмеженість паливо-енергетичних ресурсів, спостерігаємо зміну світових пріоритетів машинобудування в бік електротехнічних виробів, що не тільки є інвестиційно привабливим, а й дає можливість оптимізувати систему забезпечення ресурсами господарську діяльність. На рис. 2 наведена динаміка обсягів реалізованої продукції машинобудування та його базових підгалузей за 2001–2014 рр.

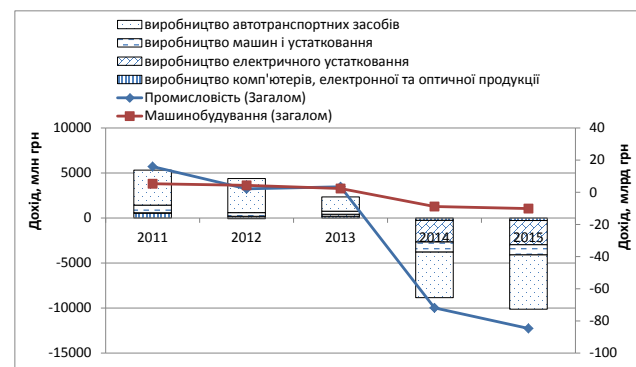


Рис. 2. Динаміка обсягів доходу в галузі машинобудування та окремих напрямів виробництва

Джерело : побудовано автором на основі [3; 4; 5]

З рис. 2 видно, що машинобудування, яке є основою стабільного зростання промисловості України, опирається на підгалузь з виробництва автотранспортних засобів. Номенклатура виробів електротехнічної промисловості включає в себе понад 70 тис. найменувань виробів різного

призначення та напрямів використання, структура яких умовно наведено в рис. 3.

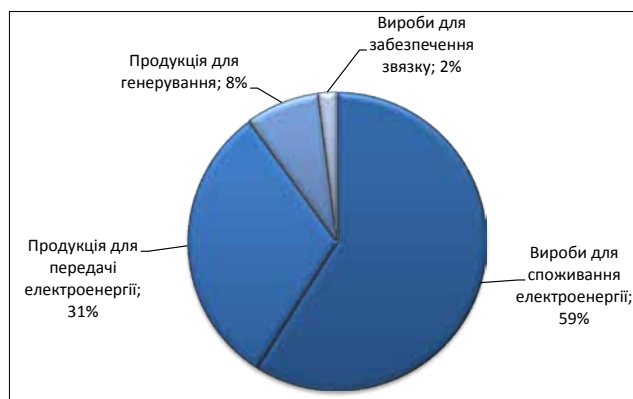


Рис. 3. Частина продажу продукції електротехнічної спрямування

Аналізуючи рис. 3, ми бачимо, що більше ніж половина займають вироби для споживання електроенергії, що зумовлене значними обсягами використання в промисловості. Яскравим прикладом є використання електродвигунів, які у світі показали приріст в продажах +4%.

На рис. 4. визначено структуру виробництва продукції зі споживання електроенергії.



Рис. 4. Структура виробництва продукції зі споживання електроенергії

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4; 5]

Якщо електродвигуни об'єднати в одну групу, вони складуть близько 80% усієї продукції. Це відкриває значні можливості та перспективи для розвитку підприємств, підвищення їх інвестиційної привабливості та в глобальному аспекті покращення іміджу країни як партнера та виробника. Проте для досягнення цих амбіційних цілей необхідно враховувати світові настрої та прогнози, знайти власну нішу та стати в ній лідером. Іншими словами, необхідно використовувати стратегію «Голубого океану». Один із можливих сценаріїв для розвитку є збільшення продажів продукції шляхом збільшення попиту на електроавтомобілі, основним компонентом яких є електродвигун. З технологічної точки зору, немає принципової

різниці у процесі виробництва двигуна маленького розміру чи для автомобіля.

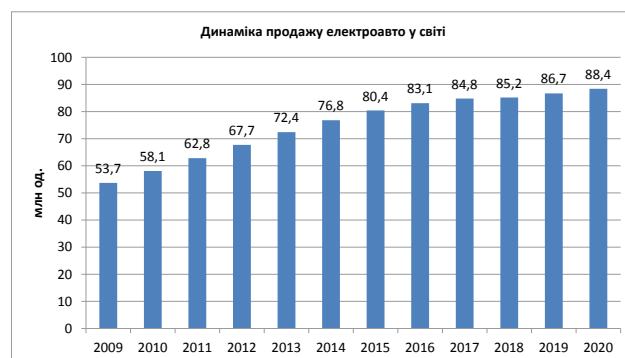


Рис. 5. Прогноз продажу електроавтомобілів до 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [3]

На рис 5. наведено прогноз продажу електроавтомобілів до 2020 р. у світі, яке дорівнюватиме близько 90 млн од., що, аналізуючи динаміку, може відповідати насиченню ринку. Саме за таких умов критично важливим є збільшення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів, що дасть змогу на базі електротехнічного підприємства відкрити лінію з виробництва продукції для електроавтомобілів або запчастин для них.

Водночас автомобільна промисловість зіштовхнулася з іншими проблемами, вагомими серед яких було збільшення екологічних вимог до продукції, що зумовило більші витрати на R&D або виплати штрафів та погіршення репутації підприємства. Прикладом є порушення екологічних вимог до викидів дизельними автомобілями компанії Volkswagen, що в результаті привело до зміни керівництва компанії, штрафу в розмірі 7 млрд дол. США, зниження вартості акцій та прибутків [3]. Проте жоден експерт не може прогнозувати, як надалі це впливатиме на підприємство. Автомобільна промисловість, на відміну від важкого машинобудування, показує стабільні результати в умовах різних змін на ресурси. 2015 р. сектор завершив з показниками +3% у продажах, а на 2016-й експерти прогнозують збереження цього результату. Основні проблеми виникли в Бразилії та Росії, в яких виробництво зменшилось на -24% і -32% у 2015 р. порівняно з 2014 р. відповідно. Особливу важливість для галузі відіграють гібридні та електротехнічні автомобілі, ринок яких динамічно розвивається останні 3-4 роки.

Вітчизняний ринок електротехнічної продукції, на думку експертів, приблизно на 75-85% заповнений продукцією українського виробництва. Конкуренцію нашим підприємствам становлять декілька російських виробників, зокрема, Володимирський електромоторний та Ярославський електромашинобудівний заводи, а також деякі фірми просувають на український ринок електродвигуни для виробництва піднімальних кранів. Дви-

гуни з країн Східної Європи (Польщі, Болгарії, Чехії) за якістю та споживчими властивостями приблизно такі, як і в українських та російських виробників, що певним чином пояснює невелику частину імпорту із цього регіону, хоча її обсяги в останні роки є стабільною, що свідчить про наявність стійких виробничих зв'язків між виробниками цього регіону та деякими українськими споживачами асинхронних двигунів. Інша справа – країни Західної Європи (Італія, Німеччина, Фінляндія, Франція), де показники якості і споживчих властивостей електродвигунів значно вищі за українські. Закордонні виробники електричних двигунів цього сегмента ринку, зокрема, спеціального призначення, представлені компанією VEM motors (Німеччина). Продукція цього виробника відома ще з часів колишнього Радянського Союзу. Також на українському ринку зображена продукція компаній ABB, Siemens, Lenz та інших, інтереси яких в Україні представляють їх дилери. Хоча, на думку багатьох учених з електротехніки, навряд чи електродвигуни західноєвропейського виробництва матимуть у нас великий попит. Головним фактором, що стримує під час купівлі цієї високоякісної та надійної продукції, є її висока ціна, складовою частиною якої, і не малою, є вартість торгової марки

Аналізуючи дослідження вітчизняних вчених, необхідно зазначити, що асинхронні двигуни у складі автоматизованого електроприводу споживають 40–70% електроенергії. Зокрема, результати деяких досліджень показують, що понад 60% виробленої у світі електричної енергії споживається електромеханічними системами. Частка електромеханічних систем з асинхронними двигунами становить близько 80%. Провідне становище в галузі посідають такі великі компанії:

– General Electric і Westinghouse (США);

– AEG-Telefunken (Німеччина);
– Siemens (Німеччина);
– японські корпорації – Matsushita Electric Industrial, Hitachi, Toshiba;
– Asea Brown Boveri (Швейцарія, Швеція).

Проте, враховуючи сучасні політичні настрої та глобальні конфлікти, вітчизняним підприємствам необхідно максимально розширити коло покупців продукції, аби диверсифікувати власні ризики.

Висновок. Проведене дослідження сучасних тенденцій функціонування машинобудівної промисловості України свідчить про великий потенціал та відповідно інвестиційну привабливість. Проте, зважаючи на негативні економічні фактори впливу на господарську діяльність, підприємства, зокрема, електротехнічного спрямування, потребують більш ретельного та зваженого прийняття рішень щодо реалізації проектів з інвестування та розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лободзинська Т. Стан і проблеми виробництва інноваційної продукції підприємств електротехнічної галузі / Т. Лободзинська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 151–160. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi_2013_10_27.pdf.
2. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 р. : проект // Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966.
3. Industry Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eulerhermes.com/economic-research/sector-risks>.
4. Industry perspectives 2015. Auto Industry Trends [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://strategyand.pwc.com/perspectives/2015-industrial-trends>.
5. United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org>.

УДК 330.131.7

Волинець І.Г.

здобувач,

*старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки***СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ****RISK MANAGEMENT SYSTEM IN THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено зміст понять «економічний ризик» та «невизначеність». Проаналізовано основні думки, які визнають суб'єктивну, об'єктивну або суб'єктивно-об'єктивну природу ризиків. Наведено основні функції ризику та фактори його виникнення. Охарактеризовано етапи процесу управління ризиками й методів їх зниження.

Ключові слова: ризик, невизначеність, природа ризику, функції ризику, суб'єкт ризику, об'єкт ризику, методи зниження ризиків.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы содержания понятий «экономический риск» и «неопределенность». Проанализированы основные мысли, которые признают субъективную, объективную или субъективно-объективную природу риска. Приведены основные функции риска и факторы его возникновения. Охарактеризованы этапы процесса управления рисками и методов их снижения.

Ключевые слова: риск, неопределенность, природа риска, функции риска, субъект риска, объект риска, методы снижения рисков.

ANNOTATION

It was researched the definitions of «economic risk» and «uncertainty». It was analyzed the basic idea that recognize subjective, objective or subjective-objective nature of risk. The basic function of risks and factors of its occurrence are showed. The stages of the process and risk management methods are characterized in the article.

Keywords: risk, uncertainty, nature of risk, risk function, subject of risk, risk object, methods of risk reduction.

Постановка проблеми. Ризик властивий будь-якій сфері людської діяльності, що пов'язана з низкою умов і факторів, які приводять до позитивного або негативного результату прийнятих рішень та є об'єктивно неминучим елементом прийняття будь-якого господарського рішення.

Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання в умовах ринкової економіки пов'язана з невизначеністю, зі змінами економічного середовища, з політичною та соціальною нестабільністю, а тому завжди ризикована.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками на підприємстві досліджували відомі науковці. Значний внесок у теорію економічного ризику зробили Г.І. Великоіваненко, П.І. Верченко, В.В. Вітлінський, Т.В. Головач, О.С. Дуброва, І.Ю. Івченко, С.М. Клименко, О.П. Ковальов, А.Б. Кондрашихін, В.В. Лук'янова, Н.І. Машина, Т.В. Пепа, А.С. Шапкин та інші.

Метою статті є розгляд ризику та невизначеності як економічних категорій, вивчення природи ризику, аналізування функцій ризику

та факторів їх виникнення, а також характеристика етапів процесу управління ризиками й способів їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невизначеність – це неповне або неточне уявлення про значення різних параметрів у майбутньому, які зумовлені різноманітними факторами, зокрема, неповнотою або неточністю інформації про умови реалізації рішення, пов'язаних з ними витратах і результатах.

Дослідження вчених підходів до визначення поняття «ризик» дає змогу дійти висновку, що найповніше та найзмістовніше тлумачення подали В.В. Вітлінський та П.І. Верченко: «економічний ризик – це економічна категорія, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності у ситуації неминучого вибору під час виробничо-господарської діяльності» [1]. Він зображає міру (рівень) відхилення від цілей, бажаного (очікуваного) результату, а також рівень невдачі з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування.

В економічній літературі існує лише три основні думки щодо характеристики природи ризику: суб'єктивна, об'єктивна або суб'єктивно-об'єктивна [2].

Об'єктивність ризику характеризується тим, що позначає реальну невизначеність і конфліктність в економічній (господарській) діяльності, незалежно від того, чи усвідомлюють її особи, що приймають рішення, чи ні. Прихильники об'єктивної концепції вважають, що ризик – це загроза появи майбутніх несприятливих наслідків, які неможливо точно спрогнозувати.

Представники суб'єктивної концепції наполягають, що ризик завжди суб'єктивний, оскільки виявляється як оцінення людиною ситуації, вчинків, дій, свідомий вибір з урахуванням можливих альтернатив, наслідків. Суб'єктивна концепція спрямована на суб'єкт дій, вибір варіантів поведінки, що зумовлює виникнення чи уникнення певних обов'язків у суб'єктів ризику. Оскільки ризик завжди пов'язаний з волею й усвідомленням його особистістю, то він передбачає насамперед вибір варіантів поведінки з урахуванням вірогідності виникнення несприятливих наслідків. Суб'єктивну концепцію підтверджують такі положення:

1) суб'єктивність, вербальне моделювання особистістю реальної ситуації. Психологи стверджують, що, як правило, особа, яка приймає рішення, спрощує ситуацію, забуваючи або ігноруючи деякі альтернативи чи наслідки;

2) оцінювання суб'єктивної цінності наслідків альтернатив того чи іншого варіанта дій на основі їх корисності для суб'єкта, що суттєво впливає на рішення, яке приймається;

3) суб'єктивність оцінки ймовірності обставин (сценаріїв), що визначають наслідки прийнятого рішення. Наприклад, психологи встановили, що люди переоцінюють вірогідність настання малоімовірних подій та водночас недооцінюють ймовірність настання правдоподібних ситуацій;

4) суб'єктивність вибору стратегій поведінки. З'ясовано, що для вирішення простих завдань, люди, як правило, обирають стратегії, які максимізують суб'єктивну сподівану корисність, і сприймають їх як лінійну комбінацію суб'єктивних наслідків та їх корисності;

5) індивідуалізована реакція на чинники, які управляють процесом прийняття рішень: вплив навколишнього середовища; особистісні характеристики людини, яка приймає рішення; вплив соціальної групи тощо. Наприклад, чим більшою є агресивність суб'єкта й потреба у домінуванні, тим вищий рівень ризику він допускає. Колективні рішення обтяжені вищим рівнем ризику, ніж індивідуальні [2].

Послідовники об'єктивно-суб'єктивної концепції пояснюють свої погляди тим, що оцінка ризику є багатовимірною величиною, яка характеризує можливі відхилення від цілей, бажаного (очікуваного) результату, можливу невдачу (збитки) з урахуванням впливу контрольованих (керованих) і неконтрольованих (некерованих) чинників, прямих і зворотних зв'язків [2].

Факторами виникнення ризиків є:

1) зовнішні – це ті умови, які підприємство не може змінити, але повинно враховувати, оскільки вони впливають на результат його діяльності (законодавство, що регулює господарську діяльність, податкова система, конкуренція тощо);

2) внутрішні – виникають безпосередньо під час здійснення підприємством діяльності (стратегія підприємства; принципи діяльності підприємства; ресурси та їх використання; якість і рівень використання маркетингу).

Об'єкт ризику – це система, ефективність та умови функціонування якої наперед точно не визначені [2; 3; 4].

Об'єкт ризику розглядають залежно від мети й рівня дослідження. На мікрорівні ним може бути окрема господарська операція, вид продукції, технологія, напрям виробничої діяльності тощо; на мезорівні – окреме підприємство, галузь, соціокультурна спільнота людей певної територіальної одиниці; на макрорівні – країна, регіон тощо. Усі об'єкти ризику є системами –

множинами елементів довільної природи, що мають зв'язки й утворюють певну цілісність.

Суб'єкт ризику – особа (індивід або колектив), яка зацікавлена в результатах управління об'єктом ризику й має компетенцію приймати рішення щодо об'єкта ризику.

Суб'єкт ризику визначається з огляду на його здатність приймати рішення щодо об'єкта ризику. Як правило, на мікрорівні суб'єктами ризику є окремі особи (керівники, менеджери, відповідальні працівники). Для мезо- та макрорівня характернішим є прийняття колективних рішень.

Зміст ризику як економічної категорії зумовлює його основні функції, що виконуються під час підприємницької діяльності.

Більшість авторів, зокрема, І.Ю. Івченко [5] і Н.І. Машина [6], виділяють такі функції ризику:

- інноваційна функція ризику стимулює до пошуку нетрадиційних рішень проблем, які виникають у підприємця. Ризикові рішення, ризиковий тип господарювання приводять до більш ефективного виробництва, від якого виграють і підприємці, і споживачі, і суспільство в цілому;

- регулятивна функція має суперечливі характеристики й визначається в двох формах: конструктивній і деструктивній. У першому випадку, коли властивість ризикувати – один зі шляхів успішної діяльності. Однак ризик може стати проявом авантюризму, суб'єктивізму, якщо рішення приймається в умовах неповної інформації, без належного урахування закономірностей розвитку явища. Тоді ризик виступає як дестабілізаційний фактор;

- захисна функція полягає в наступному. Якщо для підприємця ризик – природний стан, то нормальним повинне бути й терпиме відношення до невдач. Ініціативним, заповзятливим підприємцям потрібний спеціальний захист, правові, політичні й економічні гарантії, у тому числі покарання, і стимулюють виправданій ризик;

- аналітична функція ризику зв'язана з тим, що наявність ризику передбачає необхідність вибору одного з можливих варіантів рішення, внаслідок чого підприємець під час прийняття рішення аналізує всі можливі альтернативи, обираючи найбільш рентабельні (прибуткові) та найменш ризиковані.

Крім вищенаведених функцій ризику, О.П. Ковальов виділяє:

- адаптивно-пізнавальну функцію, яка забезпечує людське мислення за допомогою якостей, які передалися генетично, власного досвіду, інтуїції (можливість діяти відповідно до реального зовнішнього світу);

- перерозподільну, що заснована на альтернативності ризику, суперечності. За допомогою реалізації цієї функції зумовлює збільшення ефективності суспільного виробництва;

- наглядову, яка забезпечує ефективне й безперервне функціонування економіки [7].

А.Б. Кондрашихін і Т.В. Пепа [8] виділяють з-поміж інших прогресивну функцію, що проявляється в безперервному оновленні форм і структури виробничих відносин на об'єкті підприємницької діяльності, внутрішньої потреби до зростання якості рішень, виготовленої продукції.

Процес управління ризиками включає виконання таких процедур:

1. Ідентифікація ризиків визначає, які ризики можуть впливати на діяльність підприємств. Така ідентифікація буде неефективною, якщо вона не буде проводитися регулярно протягом реалізації прийнятого господарського рішення. Ідентифікація ризиків повинна залучати якнайбільше учасників: менеджерів проекту, замовників, користувачів, незалежних фахівців.

2. Оцінка ризику – опис виявлених ризиків, під час якого визначають такі їх характеристики, як ймовірність і розмір можливих наслідків.

2.1. Якісна оцінка ризиків – це зображення якісного аналізу ідентифікації ризиків і їх визначення, що вимагають швидкого реагування. Така оцінка визначає рівень важливості ризику й вибирає спосіб реагування. Доступність супровідної інформації дає змогу легше розставити пріоритети для різних категорій ризиків. Якісна оцінка ризиків – це оцінювання умов виникнення ризиків і визначення їх впливу стандартними засобами та методами. Використання цих засобів допомагає частково уникнути невизначеності, яка часто зустрічається в проекті. Протягом життєвого циклу проекту повинна відбуватися постійна переоцінка ризиків.

2.2. Кількісна оцінка ризиків визначає ймовірність виникнення ризиків і вплив наслідків ризиків на проект, що допомагає групі управління проектами правильно ухвалювати рішення й уникати невизначеностей [9].

3. Вплив на ризик – застосування конкретних способів впливу на ризики компанії для мінімізації та нейтралізації їх наслідків. Мінімізація ризиків передбачає розробку технологій та методів зниження негативного впливу ризиків на діяльність компанії. До цієї процедури належить ідентифікація й розподіл кожного ризику за категоріями. Ефективність розробки реагування дасть змогу визначити, наслідки впливу ризику будуть позитивними чи негативними.

4. Моніторинг і контроль ризиків – це процес ідентифікації, аналізу, планування нових ризиків, слідування за ідентифікованими ризиками, а також за тими, які занесені в список для постійного нагляду, перевірки й виконання операцій реагування на ризики.

Основними методами зниження ризиків на підприємстві є:

– *страхування* – один із найпоширеніших та практично універсальних способів зниження ризику. Це передача ризику за певну визначену плату страхувальником (фізичною або юридичною особою) страховику (страховій організації);

– *розподіл ризику* полягає у переданні частини відповідальності за ймовірність виникнення та розмір збитків партнерові під час реалізації ризикованого проекту чи прийняття ризикованого рішення [1];

– *лімітування* означає встановлення системи обмежень потоків (грошових, інвестиційних, товарних, кредитних) як зверху, так і знизу. Застосовується цей метод під час продажу товарів у кредит, наданні позик, визначенні сум вкладення капіталу;

– *резервування* полягає у формуванні фондів відшкодування збитків за допомогою власних ресурсів, тобто створюються запаси сировини, матеріалів та складників, грошові запаси, встановлюються додаткові потужності, налагоджуються нові, в цей момент не задіяні, канали комунікацій;

– *диверсифікація* полягає в розподілі ресурсів, які інвестуються, між різними об'єктами вкладання, що безпосередньо не пов'язані між собою. Під час застосування цього методу необхідно вибирати об'єкти вкладання із протилежними фазами коливання доходу між собою.

Висновки. Дослідження економічного ризику дало змогу виявити основні компоненти його сутності, зокрема, природу, об'єкт та суб'єкт, функції ризику, етапи процесу та методи управління ризиками, що дають можливість комплексно і всебічно визначити це поняття.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : [навч. посібник] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.
4. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : [монография] / А.С. Шапкин. – М. : Дашков и Ко, 2003. – 544 с.
5. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : [навч. посібник] / І.Ю. Івченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 344 с.
6. Машина Н.І. Економічний ризик: методи його вимірювання : [навч. посібник] / Н.І. Машина. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
7. Ковальов О.П. Сутність атрибутивної якості і функції категорії «ризик» / О.П. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2006. – № 4. – С. 21–25.
8. Кондрашихін А.Б. Теорія та практика підприємницького ризику : [навч. посібник] / А.Б. Кондрашихін, Т.В. Пепа. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 224 с.
9. Лук'янова В.В. Економічний ризик : [навч. посібник] / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.

УДК 338.1

Вороніна А.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету***Звініна-Біліченко А.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АДАПТИВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

FORMATION OF AN ADAPTIVE STRATEGIC MANAGEMENT OF ORGANIZATION DEVELOPMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

Одним із найважливіших напрямів забезпечення сталості економіки є розробка та впровадження ефективної системи адаптації до змін зовнішнього середовища підприємств, що сприятиме його стабільному функціонуванню на ринку, здобуванню конкурентних переваг, незважаючи на значні впливи політичних, економічних та соціальних чинників. Це актуалізує дослідження системи адаптивного стратегічного управління розвитком організацій. У статті виділено фактори адаптивного управління сучасним підприємством, визначено зміст та особливості поняття «адаптація», досліджено інструменти адаптації підприємства, розглянуто основні принципи побудови системи адаптивного управління підприємством, запропоновані етапи розробки системи формулювання методології стратегічного адаптивного управління, проаналізовано механізм формування стратегічної адаптації. Запропоновані заходи сприятимуть перетворенню організацій на систему, що здатна адекватно реагувати на виклики сучасності, інноваційне удосконалення менеджменту підприємств з метою його подальшого розвитку.

Ключові слова: адаптація підприємства, стратегічне планування, організаційна структура, зовнішнє середовище, інструменти адаптації підприємства.

АННОТАЦИЯ

Одним из важнейших направлений обеспечения устойчивости экономики является разработка и внедрение эффективной системы адаптации к изменениям внешней среды предприятий, что способствует его стабильному функционированию на рынке, получению конкурентных преимуществ, несмотря на значительное влияние политических, экономических и социальных факторов. Это актуализирует исследование системы адаптивного стратегического управления развитием организаций. В статье выделены факторы адаптивного управления современным предприятием, определено содержание и особенности понятия «адаптация», исследованы инструменты адаптации предприятия, рассмотрены основные принципы построения системы адаптивного управления предприятием, перечислены этапы разработки системы формирования методологии стратегического адаптивного управления, проанализирован механизм формирования стратегической адаптации. Предложенные меры будут способствовать изменению организаций на систему, которая способна адекватно реагировать на вызовы современности, инновационное совершенствование менеджмента предприятий с целью его дальнейшего развития.

Ключевые слова: адаптация предприятия, стратегическое планирование, организационная структура, внешняя среда, инструменты адаптации предприятия.

ANNOTATION

One of the most important courses of economics sustainability is the development and implementation of effective system of enterprises adaptation to changes of external environment that

will contribute to its smooth functioning on the market, obtaining competitive advantages, despite significant impact of political, economic and social factors. This study updates the adaptive strategic management of organization development system research. The article highlights the factors of adaptive management of modern enterprise, defines the content and features of term "adaptation", investigates company adaptation tools, examines the basic principles of adaptive management system construction, poses the phases of wording strategic methodology of adaptive management system development, analyzes the formation of strategic adaptation mechanism. The proposed measures will help to transform the organization into a system that is able to respond adequately to challenges of our time, the innovation of companies management with the aim of its further development is improved.

Keywords: enterprise adaptation, strategic planning, organizational structure, environment, enterprise adaptation tools.

Постановка проблеми. Проблеми ефективної роботи підприємства пов'язані зі значними змінами в зовнішньому середовищі й впливом на результати його діяльності. Це підвищує актуальність постійного вдосконалення процесу адаптації підприємства до зовнішнього оточення та дозволяє вчасно реагувати на зміни. Розробка та впровадження ефективної системи адаптації до змін зовнішнього середовища підприємства сприяє його стабільному функціонуванню на ринку, здобуванню конкурентних переваг, незважаючи на значні впливи політичних, економічних та соціальних чинників.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженням питання адаптації підприємства та адаптаційних властивостей складних економічних систем займалися зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Акофф, К. Багріновський, П. Друкер, Д. Деревіцький, П. Іващенко, Г. Клейнер, Ю. Лукашин, А. Медведєв, М. Портер, Р. Рузавін, З. Румянцева, Д. Синк, В. Сраговіч, Ф. Емерлі, С. Кравченко, А. Овечко, К. Бужимська, Г. Мінтцберг, В. Ячменьова та інші.

Однак, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженням в галузі стратегічного менеджменту, ще багато прикладних питань потребують теоретичного вирішення чи подальшого вдосконалення. Особливо це стосується проблеми вибору ефективної стратегії адаптації та підходів до її реалізації в умовах

зростання впливу чисельних факторів зовнішнього середовища.

Виклад основних результатів дослідження. Більшість досліджень відображає практику роботи іноземних компаній в цьому напрямку. І зовсім невелика увага приділяється питанням адаптації існуючих управлінських концепцій до умов сучасного вітчизняного виробництва українських корпорацій, які мають різноманітну організаційну будову. Організаційна структура має забезпечувати оптимальний розподіл праці в корпорації, ефективні горизонтальні та вертикальні зв'язки і бути спрямованою на досягнення організаційних цілей. Організаційна структура корпорації – це стійка до кризових ситуацій та інших негативних явищ цілісна сукупність внутрішніх та відокремлених структурних підрозділів, розташованих у ієрархічній послідовності, зумовлена місією та стратегічними цілями корпорації, з наявністю вертикальних та горизонтальних взаємозв'язків, встановлених у відповідності до законодавчих та внутрішніх корпоративних норм, яка відрізняється високим рівнем динамізму та адаптації до можливих змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування корпорації.

Для забезпечення стабільного стану корпорації її організаційна структура має максимально відповідати визначеним цілям та бути у максимальному ступені адаптована до умов зовнішнього середовища.

Визначимо зміст та особливості поняття «адаптація». У широкому розумінні адаптація підприємства – це пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища [1]. В економічній енциклопедії під адаптацією (англ. adaptation, від латин. adapto – пристосовую) розуміють пристосування економічної системи та окремих її суб'єктів до умов зовнішнього середовища, що змінюється; виробництва, праці, обміну, життєвих потреб населення [2, с. 54]. Поняття адаптації в теорії управління в переважній більшості співпадає з поняттям біології. З точки зору біології, адаптація це пристосування в процесі еволюції будови, функцій, поведінки організмів до певних умов існування (нових або тих, які змінилися) [1, с. 347]. Адаптація в кібернетиці визначається як «процес накопичення і використання інформації для досягнення оптимального в деякому розумінні стану або динаміки (поведінки) системи при початковій невизначеності в зовнішніх умовах, що змінюються». Адаптивна система визначається як «система, яка може пристосовуватися до змін внутрішніх і зовнішніх умов. Якщо дії зовнішнього середовища змінюються непередбаченим чином, то зміни характеристик керованого об'єкта також відбувається непередбаченим шляхом» [11].

Значення терміну «адаптація» підприємства дещо не визначено, оскільки його використовують як для визначення процесу, так як і

для результату. Проте існує поняття «адаптованість», яке відображає результат процесу. С. А. Кравченко визначає адаптованість як зміну поведінки підприємства в умовах ринку без зміни організації внутрішнього середовища. Автор Ж. Крисько зазначає, що адаптація – це здатність своєчасно проводити адекватні зміни для корекції діяльності підприємства у відповідності до вимог зовнішнього середовища [10, с. 38], а вчена Н.В. Білошкурська надає визначення адаптації як процесу пристосування підприємства та його діяльності до зовнішнього середовища, а також ефективного використання його виробничого потенціалу [4, с. 102]. Інші науковці Л. Є. Довгань та Г. А. Мохонько розглядають адаптацію крізь призму стратегічної стійкості та визначають її як один із основних інструментів досягнення кінцевої мети [6]. В працях Архипова В. виділяється «виборча адаптація», яка характеризується як тип поводження керівництва, що більше стурбовано своїм благополуччям, у результаті чого доходи від зданих в оренду приміщень і встаткування, надання фіктивної звітності осідають у перших осіб [5].

Формування механізму стратегічної адаптації являє собою зміст процесу адаптивного стратегічного планування, що являє собою інтегровану систему обґрунтування пристосованих до особливостей зовнішнього середовища і внутрішніх можливостей об'єкта моделей стратегічного управління, які формують методологічний базис реалізації встановлених стратегічних цілей та ефективних напрямів стратегічного розвитку на шляху досягнення організацією цільового стану і положення на ринку.

Продуктом адаптивного стратегічного планування є стратегія, узагальнене визначення якої слід давати з врахуванням моделі стратегічного управління, на базі якої вона сформована. Модель стратегічного управління визначає форму стратегії, а її концептуальні ознаки пов'язані з предметом і об'єктом стратегічного регулювання.

Глін Дж. стратегію представляє як генеральну програму дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети. Вона формулює головні цілі й шляхи їхнього досягнення таким чином, що підприємство одержує єдиний напрямок досягнення. Томпсон А. А., Стрікланд А. Дж. стратегію характеризують як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації й розподілу ресурсів компанії [3, с. 122]. По визначенню А. П. Градова, стратегія виробляє правила й прийоми досягнення цілей, що базуються на порушенні зацікавленості всіх учасників процесу розробки й реалізації стратегічних програм в ефективному досягненні цих цілей. По суті стратегія є набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності у майбутньому [8, с. 125-128].

Так як зовнішнє середовище вкрай динамічне і непередбачуване в силах корпорації розробити системи адаптації до зовнішнього середовища, що дозволяє встановити з нею контакт і, відповідно, отримувати інформацію про будь-які її зміни.

Інструментами адаптації представлені на рис. 1.

Організаційна структура підприємства, орієнтованого на стійкий розвиток, повинна проектуватися і створюватися на основі теорії і практики управління проектом. Всі можливі організаційні структури, відповідно до цієї теорії, засновані на поділі праці – вертикальний (функціонально – адміністративний) поділ праці і горизонтальний (проектно-цільовий). При цьому під «вертикальним» поділом праці розуміється не традиційний розгляд організації за рівнями ієрархії, а участь в різних вертикальних процесах управління та управлінських функціях. Під «горизонтальним» поділом праці розуміється структура діяльності співробітників організації залежно від їх участі в горизонтальних технологічних процесах виконання робіт [12].

Ознаки оптимальної організаційної структури (*на основі [13]):

- керованість, тобто здатність швидко і чітко реагувати на прямі директиви зверху;
- адаптивність, тобто своєчасність реакції підприємства на зміну; зовнішніх умов, здатність коригувати стратегію і тактику зміни зовнішніх та внутрішніх умов;
- спеціалізація – розподіл праці за функціями-операціями;
- кооперація – виконання максимального кола робіт по виготовленню продукту в одному структурному підрозділі;

- мінімальний розмір структурних підрозділів;
- мінімальна кількість рівнів управління;
- висока продуктивність праці і низькі прямі витрати;
- недопущання дублювання функцій працівників;
- висока якість послуг і сталість зв'язку зі споживачем послуг.

При залученні зовнішніх фахівців до формування стратегії розвитку підприємства, на нашу думку, обов'язковою умовою є надання можливості робітникам підприємства приймати участь у формуванні операційних цілей. Завдання вищого менеджменту – зробити процес формування стратегії доступним і зрозумілим для працівників організації, сприяти максимальному їх залученню до розробки стратегії, так як її розуміння працівниками впливає на кінцевий результат.

Зовнішні консультанти мають переваги, до них ставлять підвищені вимоги, вони мають володіти глибокими знаннями з теорії та практики внутрішнього фірмового планування, мати досвід виконання аналогічних робіт. Серед обов'язків консультантів: проведення тренінгів і консультування вищого керівництва з питань планування; організування нарад з планування та узагальнення їхніх результатів; рекомендації щодо ведення планової документації; підготовка рішень з розроблення та впровадження стратегії. Але є недолік, вони не несуть відповідальності тоді, коли їхні рекомендації не дають бажаного результату. Керівники лінійних підрозділів теж не відповідають за виконання стратегії, сформованої не ними. І навпаки, вони несуть персональну відповідальність, якщо вибір і виконання стратегії входить у їхні функції.

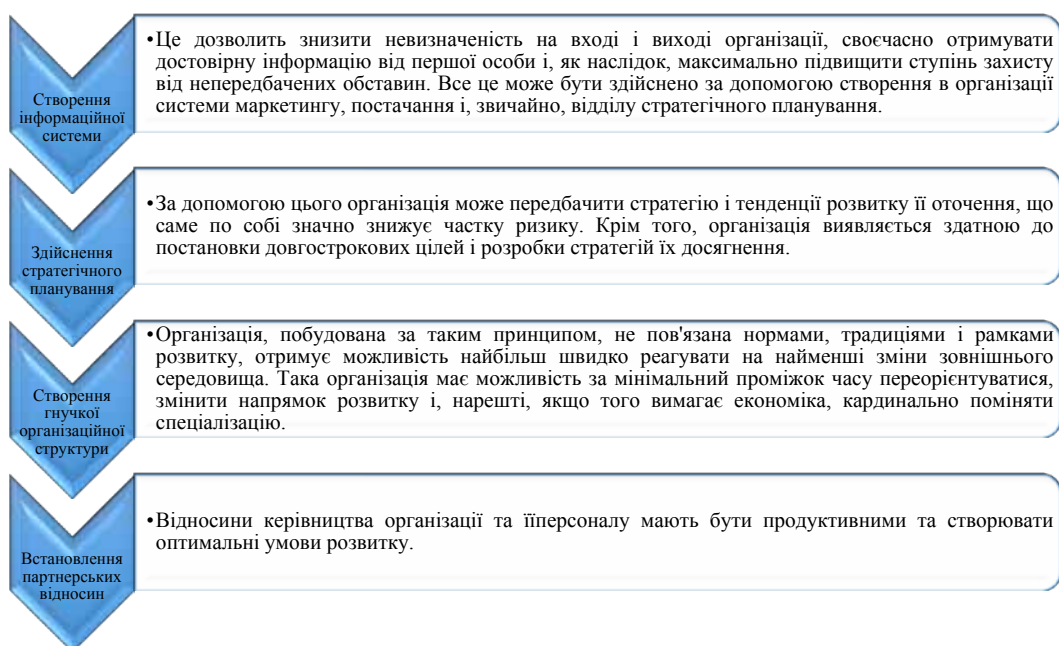


Рис. 1. Інструменти адаптації підприємства

Необхідність залучення консультантів та їхня роль визначаються різними чинниками: розмір підприємства; масштаби передбачуваних змін.

Для малих підприємств зовнішні консультанти відіграють особливу роль: їх залучають на протидію створенню власної планової служби. Підприємства середніх розмірів, здебільшого, передбачають у своєму штаті наявність працівника, який займається плануванням стратегії без допомоги зовнішніх консультантів. Великі підприємства створюють спеціальні служби планування та, забезпечуючи найкращу організацію формування стратегії, можуть додатково залучати консультантів.

В умовах мінливого зовнішнього середовища, на нашу думку, залучення зовнішніх консультантів є необхідним, особливо, якщо керівництво обирає стратегію розвитку підприємства, кінцевою метою якої є радикальна зміна у багатьох напрямках діяльності. Чим глобальніші зміни передбачає керівництво, тим необхіднішим є залучення консультантів спеціалістів.

У сучасних умовах господарювання все частіше виникає необхідність впровадження маркетингового відділу (або маркетолога, для малих підприємств) саме для формування та моніторингу стратегій розвитку підприємства, для покращення всіх складових комплексу маркетингу «4Р» підприємства.

Організація ефективної системи маркетингу є одним із необхідних інструментів реалізації формування та реалізації стратегії розвитку підприємства в умовах конкуренції. Отже керівництво визначає генеральну мету підприємства і основні способи їх досягнення. Завідуючи підрозділів, тобто середніх і нижчих ланок, а також фахівці підрозділів розробляють оперативні плани. До обов'язків спеціалістів входить також аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, складання прогнозів та сценаріїв розвитку подій.

У диверсифікованій організації вищому керівництву доволі важко врахувати всі особливості різних сегментів ринку, тому виникає потреба у передачі частини повноважень на розроблення стратегії керівникам господарських підрозділів. Вони організовують формування стратегії підрозділу у рамках визначеної головної стратегії, а також відповідають за успішну її реалізацію.

Якщо підприємство обирає стратегію диверсифікації, то керівництву слід провести відбір персоналу, разом з топ-менеджментом, який має кваліфікацію

і компетенцію у новому обраному напрямку діяльності.

Поряд із концепцією адаптації організаційної структури підприємства до обраної стратегії, науковці наразі приділяють велику увагу концепції організаційної культури. Е. Шейн, розглядає організаційну культуру як систему колективних базових уявлень, які набуваються групою при вирішенні проблем адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, які довели свою ефективність і тому розглядаються як цінність і передаються новим членам групи в якості правильної системи сприйняття, мислення і відчуття відносно названих проблем [14].

Виділення організаційної культури як об'єкта управлінської діяльності ставить перед сучасним менеджментом завдання оволодіння засадами організаційно-культурного підходу, який дає комплексне уявлення щодо процесів еволюції і функціонування організацій з врахуванням глибоких механізмів поведінки людей [14].

Зміна організаційної культури для приведення її у відповідність зі стратегією підприємства – одна з найскладніших задач, що стоять перед керівником. Будь-які зміни, що входять в суперечність з організаційною культурою, зустрічають опір, і навпаки: дії, що узгоджуються з культурою, сприймаються з більшою готовністю.

До заходів зі зміни культури відносяться: перегляд загальних підходів і процедур, перегляд системи мотивації, відкрита похвала співробітників, що підтримують нову культуру, наймання нових менеджерів і працівників, що володіють необхідними характеристиками і здатні служити зразком для інших, заміна ключових керівників, що не бажають розлучатися зі старою культурою, постійне роз'яснення робітникам необхідності і доцільності зміни культури.

Важливим питанням є підбір команди, визначення вимог до кожного її учасника, їх

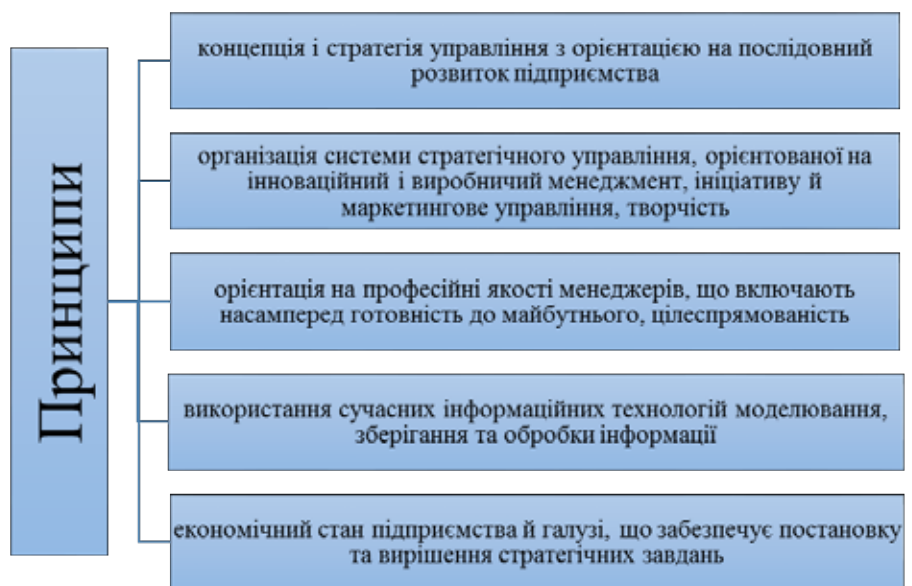


Рис. 2. Принципи формування методології адаптивної системи управління організації

розстановка, наявність у кожного працівника відповідних компетенцій, здібностей, прийняття кожним культури та мети підприємства та обраної стратегії по її досягненню.

Для окремих підприємств розробка вимог до методології адаптації системи стратегічного управління визначається насамперед розміром і віддачею системи. Основні принципи формування методології адаптивної системи управління відображені на рис. 2.

Розробка вимог до методології адаптації системи стратегічного управління підприємств багато в чому буде визначатись станом економіки України, наявністю науково-технічного потенціалу, ресурсами, рівнем конкурентоспроможності, іміджем і завойованою позицією на українському та світовому ринках [3].

Тому розробка вимог до методології адаптації системи стратегічного управління повинна включати такі напрями:

- виявлення особливостей конкуренції в майбутньому, тобто з'ясування тієї частки можливостей, до якої підприємство може отримати потенційний доступ стосовно провідної спеціалізації та наявних чи можливих компетенцій;
- визначення перспектив і можливостей на середньострокову й довгострокову перспективу галузевого, міжгалузевого та внутрішнього розвитку для забезпечення конкурентоспроможності підприємства і його продукції;
- оцінювання управлінських умінь і ресурсних можливостей із розробки та виконання перспективних цілей і стратегій розвитку підприємства;
- оцінювання наслідків і ризику під час реалізації перспективних стратегій розвитку.

Методологія адаптації стратегічного управління має бути спрямована на викорінення непотрібної роботи, підпорядкування кожного процесу на підприємстві задоволенню потреб

споживача, прискорення виробничого циклу, досягнення найвищої якості продукції та управління.

Щоб ефективно використовувати вимоги щодо створення методології адаптації системи стратегічного управління наукомістких підприємств, необхідно виділити й реалізувати найбільш важливі фактори, що визначають адаптивну систему стратегічного управління відповідно до потреб розвитку підприємства і змін зовнішнього середовища.

Основними факторами є такі:

- підвищення вимог до якості управління, яке стає провідною проблемою та розглядається в управлінні як мета і стратегія управління, яка визначає всі його особливості, зміст, ефективність і потенціал розвитку;
 - професіоналізм управління. Ця тенденція включає не тільки вимоги до професійної підготовки менеджерів та забезпечення їм відповідної освіти, а й організаційну побудову системи стратегічного управління, сприйнятливості до розвитку, інновацій, змін;
 - пошук нових форм процесу управління, використання нововведень у об'єкті й суб'єкті управління; підбір і залучення персоналу, орієнтованого на розвиток. Майбутнє може бути в того підприємства, де процеси управління формують інноваційний потенціал розвитку, тобто наявне прагнення до оновлення, пошуку нових форм і методів управління, моніторингу соціально-економічного розвитку та адаптації системи управління до нових умов;
 - уміння використовувати економічний стан підприємства, що дає змогу модернізувати управління, експериментувати з нововведеннями, не знижуючи ефективності діяльності.
- Методологія адаптації системи стратегічного управління має враховувати також такі особливості складної структури підприємств:

- багаторівневий характер – облік управлінських процесів на рівні підприємства загалом, окремих виробництв, цехів, дільниць;
- неоднорідність структури підприємства і його виробництва – велика кількість елементів, нелінійні зв'язки між ними, можлива зміна в часі властивостей окремих елементів і структури системи загалом;
- можливість побудови складної структури цілей і стратегій розвитку для системи, урахуває особливості розвитку окремих елементів.

Ці фактори, які ми розглядаємо як загальне вираження залежностей, що визначають сучасну спрямованість розвитку й характер



Рис. 3. Етапи розробки системи формування методології стратегічного адаптивного управління

змін, вимагають також аналізу управлінських методологій і практик їх реалізації, де досліджується сам процес управління, під час якого здійснюється планування, виконуються функції та дії, необхідні для вирішення завдань, що стоять перед системою управління.

Розробка вимог до методології адаптації системи стратегічного управління сучасного підприємства вимагає проведення також аналізу управлінської методології наукових і технологічних програм управління промислових систем-прототипів за схемою, наведеною на рис. 3.

Висновки. На сьогоднішній день важко перелічити «шквал» проблем, що звалились на підприємства. Багато підприємств вирішують єдину проблему – проблему виживання. Набагато менше підприємств вирішують проблему виживання з перспективою на розвиток і з розрахунком на власні сили, справедливо вважаючи, що держава просто не в змозі в даний період надати їм дійову допомогу. Тому пропонується концепція управління в першу чергу орієнтована саме на останній тип підприємств, які спрямовані не тільки на виживання, а й на стійкий розвиток організації у цей складний і суперечливий період.

Реалізація стратегії не є логічним і миттєвим наслідком її розробки, оскільки вимагає стратегічних перетворення у організаційній структурі та організаційній культурі. Зміни, зазвичай, викликають на підприємстві опір, ця проблема заслуговує уваги поряд з формулюванням самої стратегії. Разом із встановленням правильних структурних взаємозв'язків на підприємстві потрібно продумати і різні шляхи зниження опору змінам у кожному конкретному випадку. У статті представлені основні принципи побудови організаційної структури або її коректування відповідно до нової обраної стратегії. Розмежовано відповідальність за довгострокове, короткострокове та оперативне планування за рівнями організаційної структури на якому воно має здійснюватися.

Отже, підхід до вибору й застосування багаторівневих динамічних моделей оцінювання адаптивної системи стратегічного управління формує процедуру вибору та використання моделей технології управління, організаційних моделей, а також організаційно-економічних критеріїв за стадіями життєвого циклу створення продукції, може бути інтерпретований як метод оцінювання проектних варіантів створення високотехнологічної продукції, утворений ітеративною послідовністю основних етапів життєвого циклу створення продукції та відповідних їм показників оцінювання.

Використання в практичній діяльності підприємств комплексу параметрів адаптації системи стратегічного управління під час їх поетапної реалізації, від управління розвитком проектів (продуктів) до взаємодії зі споживачами та інтеграційної взаємодії в мережах підприємств, дасть змогу поступово перейти від наявної системи управління до адаптивної системи стратегічного управління підприємства, спрямованої на сталий розвиток підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В.М. Ячменьова // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2010. – №684. – С. 346-353.
2. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т., т. 1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2011. – 616 с.
3. Глин Дж. Стратегия бизнеса / Дж. Глин, В. Маркова, Д. Перкинс – Новосибирск: ПЭ и ООП СОРАН, Canterbury business School, 2010.
4. Білошкурська Н.В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н.В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12 (114). – С. 101-109.
5. Архипов В. Стратегия выживания промышленных предприятий / В. Архипов // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 139-142.
6. Довгань Л.Є. Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.А. Мошонько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (113). – С. 115-122.
7. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань – К., 2011. – 506 с.
8. Градов А.П. Стратегия экономического управления предприятием / А.П. Градов. – СПб: СПб ГТУ, 2010. – 543 с.
9. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса / В.С. Ефремов. – М.: Финпресс, 2009. – 425 с.
10. Крисько Ж. Адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища через механізм реструктуризації [Електронний ресурс] / Ж. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – с. 38-42.
11. Лысенко Ю. Г. Экономическая кибернетика: Учебное пособие; изд. 2-е/ П.В.Егоров, Г.С.Овечко, В.Н. Тимохин под ред. д.э.н., проф. Ю.Г.Лысенко, Донецкий национальный университет. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2012. – 516 с.
12. Козик В.В. Організаційна структура промислового підприємства, орієнтованого на стійкий розвиток / В.В. Козик // Економіка. – 2013. – №1. – С. 190-194.
13. Жемчугов А.М. Организационная структура и стратегия предприятия / А.М. Жемчугов, М.К. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – №2. – С. 5-21.
14. Спивак В.А. Развивающее управление персоналом / В.А. Спивак. – СПб.: изд. Дом «Нева», 2012. – 440 с.

УДК 658

Головенко І.П.

провідний фахівець

Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби УкраїниТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВTHEORETICAL-METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION
OF ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні теоретико-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності виробництва підприємств. Досліджено точку зору науковців з приводу вибору та характеристики показників оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств з ціллю проведення комплексного аналізу. Визначено центральні агреговані показники комплексного оцінювання економічної ефективності підприємств. Розглянуто зв'язок ефективності, результативності роботи підприємств та їх економічного зростання. Визначено сутність понять «ефективність діяльності підприємства» та «результативність діяльності підприємства».

Ключові слова: оцінювання, економічна ефективність, показники, система показників, аналіз, результативність, сталий розвиток, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные теоретико-методические подходы к оценке экономической эффективности производства предприятий. Исследованы точки зрения ученых по поводу выбора и характеристики показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятий с целью проведения комплексного анализа. Определены центральные агрегированные показатели комплексной оценки экономической эффективности предприятий. Рассмотрена связь эффективности, результативности работы предприятий и их экономического роста. Определена сущность понятий «эффективность деятельности предприятия» и «результативность деятельности предприятия».

Ключевые слова: оценка, экономическая эффективность, показатели, система показателей, анализ, результативность, устойчивое развитие, экономический рост.

ANNOTATION

In article the basic theoretical-methodological approaches to evaluating the economic efficiency of enterprises. Studied the views of scientists on the selection and specification of indicators evaluating the economic efficiency of enterprises with the aim of conducting a comprehensive analysis. By the central aggregates comprehensive evaluation of the economic efficiency of enterprises. We consider communication effectiveness, efficiency of enterprises and economic growth. The essence of the concepts of "efficiency of the enterprise" and "effectiveness of the enterprise".

Keywords: evaluation, economic performance indicators, metrics, analysis, effectiveness, sustainable development, economic growth.

Постановка проблеми. Проблема ефективності виробництва завжди займала одне з найважливіших місць серед проблем економічної науки. Інтерес до неї виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави.

Теперішній етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних суб'єктів господарювання активних дій з підвищення

ефективності їх функціонування. Безперервний розвиток підприємства – запорука ефективності та результативності діяльності підприємства. Саме ефективність функціонування підтримує високий рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання [1, с. 115–118].

У сучасних умовах, в часи великої конкуренції, метою суб'єктів господарювання є отримання максимального прибутку з мінімальними витратами, головним завданням менеджерів усіх рівнів є не стільки кількісні показники діяльності підприємства, скільки їх якісна характеристика, тобто ефективність господарювання [2, с. 115–118].

Не менш важливим питанням є вибір оптимальної системи показників, яка дала б змогу максимально точно та всебічно оцінити ефективність функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі ефективності діяльності суб'єктів господарювання присвячено велику кількість робіт зарубіжних вчених, зокрема, Н. Менк'ю, К. Макконелл, С. Брю, П. Друкер, А. Тендер, Д. Сінк та інші. У свою чергу, питання ефективності та результативності діяльності виробництва вивчали такі вітчизняні науковці, як А. Загородній, О. Іванілов, В. Кулішов, Л. Мельник, Є. Мних, В. Осіпов, Є. Пеліхов, А. Поддєрьогін, В. Ткачук та інші.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Але, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, основні теоретичні положення і практичні аспекти економічної ефективності функціонування підприємств залишаються дискусійними і вимагають подальшого наукового дослідження. Також наукових досліджень потребують методичні підходи до вибору складників та критеріїв системи показників оцінювання економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання, виявлення резервів і можливостей їх функціонування, визначення напрямів підвищення економічної ефективності та розвитку, використання економіко-математичних методів під час прогнозування їх подальшого розвитку.

Метою статті є дослідження економічної ефективності функціонування суб'єктів підприємств у сучасних умовах господарювання для забезпечення зростання їх прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури показує, що економічна ефективність є складною і багатогранною категорією сучасної економічної науки, яка виникла водночас із формуванням періоду матеріального виробництва і яка не має однозначного визначення й трактування та залежить від оптимально обґрунтованого співвідношення витрат і результатів виробництва. У процесі наукового пошуку необхідно звернути увагу на оцінку ефективності роботи підприємств як завершальний етап фінансового та управлінського аналізу господарської діяльності підприємств.

Оцінювання економічної ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств проводиться за допомогою набору різних науково обґрунтованих і взаємопов'язаних показників, надаючи порівняльну характеристику витратам, які були використані на виробництво продукції з кінцевими результатами роботи. На сьогодні не існує єдиної визначеної системи показників, а також їх класифікації, на базі яких можна провести детальний аналіз економічної ефективності підприємств.

Визначення сутності ефективності функціонування підприємства допоможе розмежування та чітке визначення таких категорій, як результат діяльності підприємства, ефект, ефективність діяльності підприємства і критерій ефективності [3, с. 63–76].

Оцінювання функціонування підприємства визначається особливостями цієї діяльності та в цілому характеризує наслідки його діяльності в операційній, інвестиційній, фінансовій, соціальній, екологічній, науково-технічній та інших сферах. Операційні результати можуть бути визначені з урахуванням кількості виготовленої (реалізованої) продукції. Але не завжди оцінка діяльності зумовлена кількістю якісної продукції. У більшості випадків функціонування підприємства є неякісна продукція (брак).

Брак – це негативний, але все ж таки результат. До результатів фінансової діяльності можна віднести отриману плату за оренду основних засобів, отримані дивіденди і відсотки, доходи від пайової участі в діяльності інших підприємств тощо. До науково-технічних результатів відносять доходи від продажу прав для створення на підприємстві об'єктів інтелектуальної власності.

Інтегровану вартісну оцінку загальних результатів функціонування суб'єкта господарювання можна визначити, враховуючи загальний дохід підприємства, додану вартість та кінцевий фінансовий результат – прибуток до оподаткування.

Соціальні, екологічні та інші неекономічні результати функціонування підприємства враховуються у розрахунках ефективності, якщо вони мають вартісне вираження. Соціальні та екологічні результати діяльності підприємства можуть бути негативними. Наприклад,

наслідки діяльності підприємства, яке забруднює навколишнє середовище, або соціальні наслідки автоматизації виробничої сфери на підприємстві, що розташоване в регіоні, який має надлишок трудових ресурсів, за умови, що така механізація буде супроводжуватися скороченням кількості працівників.

Ефект – поняття, яке зображає перевищення результатів діяльності над витратами за певний період. Ефект характеризується показниками, що відрізняються змістом витрат і результатів та способами визначення витрат і результатів, здійснених у різні періоди. Але абсолютна величина ефекту, як правило, не вказує на рівень результативності роботи підприємства. Ефект діяльності може бути однаковим, а ступінь рівень використання залучених ресурсів – різним.

Ефективність діяльності підприємства – це поняття, яке визначає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників [4, с. 61]. Поняття «ефективність» передбачає порівняння отриманих результатів діяльності з величиною витрат. Оскільки підприємство є відкритою системою і функціонує в межах певної національної економіки, проблему ефективності його діяльності можна розглядати з різних позицій. Як економічна категорія ефективність має багато видів, а саме:

- економічна ефективність зображає відповідність витрат і результатів діяльності підприємства цілям та інтересам його учасників у грошовій формі;
- соціальна – зображає відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства;
- екологічна – зображає відповідність витрат й екологічних результатів інтересам держави і суспільства;
- інші види ефективності [5, с. 113–116].

Зазначимо, що на сьогодні науковцями не визначено єдиного загальноприйнятого показника для визначення економічної ефективності суб'єктів господарювання. Питання визначення універсального показника для визначення економічної ефективності є актуальним і потребує додаткового дослідження. Але підкреслимо, що науковцями були запропоновані різні формули, які мали низку як переваг, так і недоліків.

Методи оцінювання економічної ефективності пов'язані з розрахунком співвідношення результату (ефекту) від виробництва до розміру ресурсів (витрат), які були витрачені з метою отримання цього результату, й розраховується за загальною формулою:

$$e = \frac{E \rightarrow \max}{B \rightarrow \min}, \quad (1)$$

де e – критерій економічної ефективності;

E – економічний результат (вигода, ефект);

B – витрати на досягнення економічного результату.

Використання економіко-математичних методів у дослідженні рівня економічної ефективності підприємств дає можливість отримати системну оцінку господарської діяльності, а всі

елементи системи необхідно розглядати разом [6, с. 61–67].

Оцінюючи економічну ефективність функціонування підприємства, необхідно зважати на ефективність для власників (учасників) підприємства. На сьогодні оцінюють такі види економічної ефективності:

- діяльності суб'єктів господарювання в цілому;
- ефективність участі в капіталі підприємства (ефективність власного капіталу власника підприємства або інвестицій у статутний капітал підприємства його учасників).

Такі розрахунки проводяться з метою підтвердження для кожного з учасників доречності його участі в капіталі підприємства та відносяться до класу розрахунків доцільності інвестування. Вивчення проблеми ефективності у різних напрямках та оцінення її для різних цілей і користувачів інформації зумовлюють багатоаспектність підходів до визначення ефективності функціонування підприємства.

Для підвищення ефективності функціонування потрібно мінімізувати негативний вплив (за умов, що такий існує) на навколишнє середовище та економіку держави.

Розглянувши важливість сукупності всіх складників ефективності, особливо в умовах глобалізації економіки, постає питання підвищення соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством.

Оцінюючи ефективність діяльності підприємства, наприклад, за попередній рік, підсумовуємо діяльність підприємства в минулому, оцінюємо те, що вже відбулося. І наскільки б ефективним не було функціонування підприємства в минулому періоді, це зовсім не означає, що така тенденція буде прогнозована на майбутнє. Тому під час оцінення ефективності виробництва необхідно чітко усвідомити, що вона має прогнозуватися на майбутнє, а минулі оцінки можуть бути використані у проектуванні показників на майбутнє з урахуванням як тенденцій, що склалися, так і прогнозів щодо зміни внутрішніх і зовнішніх чинників, за умови яких і здійснює діяльність підприємство [5, с. 113–116].

Під час дослідження ефективності виробництва також необхідно звернути увагу на виробничі функції, що характеризують залежність випущеної готової продукції від факторів впливу на процеси роботи підприємства. Розглянемо виробничу функцію, запропоновану Д. Коббом, яка враховує вплив двох факторів – капіталу і праці:

$$V=A \times K^{\alpha} \times L^{\beta}, \quad (2)$$

де V – обсяг виробництва;

K – виробничі фонди;

L – робоча сила;

A – коефіцієнт пропорційності або масштабності;

α, β – коефіцієнти еластичності обсягу вироб-

ництва до капіталу та праці, що характеризують приріст обсягу виробництва, який припадає на 1% приросту відповідного фактору виробництва.

При цьому якщо зростають значення K і L у n разів, то існує прямо пропорційна залежність, відповідно до якої зростає L у $n^{\alpha+\beta}$.

Вказану виробничу функцією опрацювали Р. Слоу, Е. Деніс, Ю. Штерн, які звернули увагу на необхідність врахування таких факторів: кваліфікація працівників і технічний рівень виробництва:

$$V=A \times K^{\alpha} \times L^{\beta} \times e^{Rt}, \quad (3)$$

де e^{Rt} – фактор, що зображає вплив якісних змін у виробництві, у тому числі технічного прогресу.

Застосування вищезазначеного підходу до дослідження економічної ефективності підприємства, на нашу думку, можливо на основі інтегрального показника, що поєднає в собі основні характеристики кожного показника системи оцінення економічної ефективності функціонування підприємств.

У науковій літературі виділяють два основні підходи до оцінення економічної ефективності діяльності суб'єктів господарювання: цільовий та системний.

Цільовий метод передбачає два етапи:

- 1) визначення рівня реалізації визначених цілей – результативність;
- 2) визначення ефективності використання всіх наявних засобів – продуктивність.

Системний метод також передбачає два підходи:

- 1) пошук необхідних засобів;
- 2) визначення ефективності використання всіх наявних засобів.

Для цільового методу використовуються такі критерії оцінення рівня економічної ефективності:

- результативність – максимізація отриманих ефектів до поставлених цілей діяльності;
- раціональність господарювання;
- економічність – раціоналізація зв'язку між одержаними ефектами та понесеними витратами;
- корисність – максимізація різниці між доходами та витратами [7].

Системний підхід передбачає пошук необхідних засобів, оцінених в абсолютних чи відносних категоріях, та зовнішню продуктивність підприємства.

Аналізуючи праці вітчизняних та зарубіжних науковців, зазначимо, що питання щодо підвищення економічної ефективності виробництва та вибору системи показників для аналізу комплексно досліджені. Далі розглянемо систему агрегованих показників для оцінення економічної ефективності результативності підприємства, яка зображена в табл. 1.

Економічну ефективність суб'єктів господарювання, на нашу думку, необхідно досліджувати так:

Таблиця 1

Основні агреговані показники комплексного оцінювання економічної ефективності підприємств

Види показників	Приклади
Показники процесів (Process measures)	– витрати на 1 грн виробленої та реалізованої продукції; – строк погашення дебіторської заборгованості (днів); – строк погашення кредиторської заборгованості (днів); – коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості; – коефіцієнт погашення кредиторської заборгованості; – коефіцієнти ліквідності; – коефіцієнт оборотності запасів; – коефіцієнт оборотності основних засобів; – фондівдача; – коефіцієнт маневрування власного капіталу; – коефіцієнт оборотності власного капіталу
Показники результатів (Output measures)	– дохід (виторг) від реалізації продукції; – валовий дохід
Показники кінцевих ефектів та ефективності (Outcome measures)	– чистий дохід (збиток); – рентабельність продукції; – рентабельність продажу
Показники впливу (Impact measures)	– сума коштів, яка зекономлена протягом усього виробничого циклу; – рівень задоволеності потреб у продукції споживачів

Джерело: побудовано автором на основі [6]

1) моделювання залежності обсягів випуску продукції від впливу основних факторів для забезпечення наукового обґрунтування структури виробництва та їх прогнозування залежно від зміни регресу. Фундаментальною базою процесу побудови певної економічної моделі є деякі алгоритми, які визначають порядок розрахунків і математичних дій, необхідних для обробки певної інформації, яка стосується об'єкту дослідження;

2) визначення системи рівнозначних показників на основі використання запропонованого комплексу показників (див. табл. 1), які найбільш чітко характеризують економічну ефективність підприємств;

3) визначення здійснюється шляхом проведення опитування експертів (провідних фахівців) вагомості кожного показника та здійснення відбору десяти найбільш суттєвих характеристик економічної ефективності;

4) нормалізація значень обраних експертами основних показників та на основі методу багатомірної середньої, визначення інтегрального показника проведення оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств [6, с. 61–67].

Висновки. Таким чином, теоретично-методичний підхід до визначення економічної ефективності функціонування підприємств має ґрунтуватися на:

- системному аналізі, що є одним із методів оцінювання структурних зв'язків системи на основі поєднання статистичних і економіко-математичних методів та дослідженні впливу основних факторів на ефективність функціонування підприємств;

- визначенні оптимальних рівнів вхідних ресурсів;

- оцінці економічної ефективності підприємств на основі моделювання та розробки інтегральних показників, використання яких дає можливість проводити адекватні порівняння, визначати галузеві рейтинги підприємств та

здійснювати всебічне оцінювання ефективності діяльності підприємств.

Отже, для того, щоб в повному обсязі провести аналіз діяльності підприємства, зробити чіткі висновки про його стан, необхідно розглянути систему показників в цілому. Показники, які характеризують підприємство, необхідно аналізувати в динаміці, оптимальним періодом для порівняння показників вважається проміжок часу в 3–5 років, оскільки чітко відстежити ту або іншу динаміку можна саме за цей період, виявивши при цьому певні закономірності, на основі яких сформулювати план дій щодо усунення наявних відхилень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рзаєв Г. Економічне зростання та сталий розвиток: ознаки і результати рівня конкурентоспроможності підприємств / Г. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 115–118.
2. Рзаєв Г. Характеристики конкурентоспроможності підприємства та напрями її оцінки / Г. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 166–171.
3. Онищенко О. Методологічний аспект порівняльної оцінки ефективності різних форм господарювання в аграрній сфері / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. – 1996. – № 6. – С. 63–76.
4. Городинська Д. Економічна стійкість підприємства / Д. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10(42). – С. 141–146.
5. Косянчук Т. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов / Т. Косянчук, С. Кучма // Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 113–116.
6. Кудренко Н. Теоретико-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств / Н. Кудренко // Економіка. – 2014. – № 24. – С. 61–67.
7. Діяльність суб'єктів господарювання – 2009 рік : статистичний збірник / за ред. І. Жука. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 447 с.

УДК 334.716

Городня Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки

Львівського торговельно-економічного університету

Петрівський В.Б.

студент

Львівського торговельно-економічного університету

КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

COMPLEX DIAGNOSTICS OF ENTERPRISE PERFORMANCE

АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз досліджень діагностики результативності підприємств. Розглянуто важливість проведення аналізу результативності. Охарактеризовано підходи до забезпечення процесу результативності. Досліджено методики комплексної діагностики підприємства. Проведено аналіз обраних методик підприємства. Досліджено інтегральну діагностику результативності підприємства.

Ключові слова: результативність, діагностика, потенціал, розвиток, структура, показники, ефективність, інтегральна діагностика, алгоритм, фактори, рейтингова оцінка, матриця.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ исследований диагностики результативности предприятий. Рассмотрена важность проведения анализа результативности. Охарактеризованы подходы по обеспечению процесса результативности. Исследованы методики комплексной диагностики предприятия. Проведен анализ избранных методик предприятия. Исследована интегральная диагностика результативности предприятия.

Ключевые слова: результативность, диагностика, потенциал, развитие, структура, показатели, эффективность, интегральная диагностика, алгоритм, факторы, рейтинговая оценка, матрица.

ANNOTATION

An analysis of research performance diagnostics companies. Discussed the importance of analyzing the impact. Describes approaches to ensure the effectiveness of the process. Studied techniques integrated diagnostics company. Analysis of selected methods of enterprise. Studied performance integrated diagnostics company.

Keywords: performance, diagnostics, capacity development, structure, performance, efficiency, integrated diagnostics, algorithm, factors, rating assessment, matrix.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку одним із перспективних шляхів економічного зростання підприємств є забезпечення їх прибутковості та результативності. Упровадження та застосування нових методів та способів роботи підприємства, торговельної та виробничої діяльності приводить до активізації інвестиційного процесу, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку виробничої, торговельної, комерційної та інших діяльностей та займають вагоме місце в ринковій частці ведення бізнесу.

На сьогодні, в період конкурентних ринкових відносин, щоб забезпечити ефективність та результативність підприємства керівному персоналу необхідно насамперед уміти реально оцінювати та діагностувати фінансовий та економічний стан як свого підприємства, так і потенційних конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням оцінювання та аналізу підприємств присвячено багато наукових праць, у яких досліджуються етапи та методи проведення оцінювання економічного розвитку, який, у свою чергу, впливає на процеси, пов'язані з розвитком усієї держави, а також окремих її регіонів, галузей та підприємств.

Розробкою основних засад комплексної діагностики підприємств займалися такі вчені, як І.О. Бланк, В.О. Василенко, Л.О. Лігоненко, Н.М. Євдокімова, Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк, П.П. Табурчак, А.Є. Вакуленко, М.Г. Чумаченко та інші науковці фінансового та стратегічного менеджменту, антикризового управління.

Так, І.А. Борисенко визначає комплексну діагностику підприємства як діяльність з оцінювання стану організації з метою визначення проблем її розвитку та ймовірності настання кризи [1]. «Економічна енциклопедія» трактує економічну діагностику підприємства як аналіз і оцінювання економічних показників роботи підприємства на базі вивчення окремих результатів, повної інформації з метою виявлення резервів та з'ясування перспектив його розвитку й наслідків поточних управлінських рішень [7]. Н.О. Сагалакова розуміє діагностику не тільки як дослідження минулого та теперішнього стану підприємства, а й передбачення ймовірного розвитку ситуації у внутрішньому та зовнішньому середовищі, а її результатом є обґрунтування заходів до вдосконалення системи управління, фінансового оздоровлення підприємства та зростання його ринкової привабливості [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість робіт з вивчення цієї проблематики, додаткових досліджень та аналізу потребують методики комплексної діагностики діяльності підприємства, які на сьогодні залишаються актуальними.

Мета статті – провести аналіз досліджень діагностики результативності підприємств та визначити їх актуальність, розглянути підходи до забезпечення процесу результативності та методики комплексної діагностики підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на високий рівень невизначеності, що є невід'ємним складником будь-якої економічної системи на етапі функціонування ринкових відносин, швидкість здійснюваних фінансово-економічних операцій, складність умов функціонування суб'єктів господарювання, необхідна адаптація, вдосконалення та розробка комплексної діагностики підприємства.

Термін «діагностика» запозичений із медицини. Розглядаючи етимологію цього слова, необхідно зазначити, що в перекладі з грецького «diagnostics» означає «здатність розпізнавати» являє собою знання про методи постановки діагнозу і про причини хвороб. При цьому сутність поняття «діагноз» (грець. *diagnosis* – розпізнавання) полягає у визначенні важливих особливостей хвороби за допомогою всебічного дослідження хворого [6].

У межах фінансово-економічних досліджень на мікрорівні якості хворого розглядається суб'єкт господарювання, тобто організація, в якій спостерігаються певні відхилення від норми або необхідного стану (під нормальним або необхідним, станом будемо розуміти такий стан об'єкта дослідження, що визначається ліквідністю, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, рівнем рентабельності, що досягається підприємством обігом наявних у нього фінансово-економічних ресурсів).

Так, науковці А. Градов, Н. Данілочкіна та Г. Савицька діагностику визначають як напрям економічного аналізу, що дає можливість виявити порушення нормального ходу економічних процесів на підприємстві. Проте таке визначення діагностики втрачає її головний зміст – забезпечення випереджального управління, що, у свою чергу, суттєво звужує сферу діяльності діагностики. Г. Базаров, С. Беляєв, Л. Белих, А. Ковальов, В. Савчук, О. Стоянова, описуючи комплексну діагностику, фактично ототожнюють цей процес із фінансовим аналізом, не визначаючи спеціальних функцій й завдань власне діагностики як окремого етапу процесу управління. Причому у цих працях не розкривається сутність процесу діагностики, її завдання, відмінність від інших складників аналітичного процесу, а мова йде про аналіз та аудит фінансово-господарської діяльності підприємства [6].

Отже, комплексна економічна діагностика – це вивчення економічного стану об'єкта в умовах неповної інформації [2].

Економічна діагностика підприємства – це комплексний аналіз й оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку та наслідків поточних управлінських рішень [5].

За основу в проведення економічної діагностики виступають засоби та методи комплексного оцінювання та елімінування.

Під час діагностики визначаються стратегічні проблеми підприємства й причини їх виникнення. Також діагностику розглядають як етап дослідження проблемної ситуації функціонування будь-якого об'єкта на основі проведення моніторингу.

Для досягнення ефективної комплексної діагностики результативності підприємства пропонуємо використовувати для її проведення такі методи, як:

- аналітичні: безконтактні дослідження, використовуючи статистичну інформацію, та комплексний економічний аналіз;

- експертні: узагальнення оцінок та інформації, наданих експертами після контактних досліджень;

- динамічне програмування: обчислювальний метод вирішення завдань за допомогою використання математичних моделей;

- лінійне програмування: математичний метод, спрямований на оптимізацію досягнення кількісно визначеної мети.

Також для ефективної діагностики можна застосовувати етіологічну та симптоматичну діагностики [4].

Під час економічної діагностики діяльності та аналізу результативних показників за допомогою елімінування використовуються такі методи, як:

- ланцюгового підставлення;

- абсолютних різниць;

- відносних різниць;

- індексний, або інтегральний.

При цьому чим більше факторів досліджується, тим точніші кінцеві значення результативних показників [3].

Також одним із механізмів проведення комплексної діагностики результативності є використання моделі «Дюпона» та системи «директ-кастинг». Так, модель «Дюпона» дає змогу провести діагностику впливу факторів на рівень деяких показників, а система «директ-кастинг» – більш точно визначити вплив факторів на зміну валового прибутку й рентабельності, оскільки вона враховує взаємозв'язок обсягу продажу, собівартості та прибутку.

Інтегральну комплексну діагностику результативності рекомендуємо проводити за групою показників, які зображають стан ресурсів підприємства. Серед показників можна використовувати систему індикаторів за окремими рівнями для оцінювання результативності роботи підприємства.

Сутність методу інтегральної комплексної діагностики полягає в тому, що одного показника, яким би важливим він не був, недостатньо для характеристики результативності роботи підприємства. Потрібна група індикаторів, які в сукупності з тим чи іншим рівнем обсягу (залежно від кількості показників у групі) зображали б як кількісну сторону, тобто масштаби різного роду ресурсів, так і якісну його сторону, яка свідчить про ефективність

використання наявних ресурсів. Для порівняння потенціалів як чогось цілісного потрібно об'єднати обрані показники в один комплексний (інтегральний) показник.

Основні переваги інтегральної комплексної діагностики полягають у тому, що:

– вона синтезує весь вплив включених у дослідження показників і коефіцієнтів;

– зводить проблему оцінювання результативності роботи підприємства до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів.

Інтегральне оцінювання діагностики результативності підприємства за математичним методом відстаней

Показники аналізують і зводять в єдиний інтегральний показник:

$$I_{\Pi} = \sum_{i=1}^n (1 - \alpha_i) \cdot B_i, \quad (1)$$

де I_{Π} – оцінка i -го структурного компонента результативності підприємства;

n – кількість показників;

α_i – відносна оцінка i -го показника;

B_i – вага i -го показника в загальному наборі.

У свою чергу α_i розраховується так:

якщо більше значення показника є оптимальним, тоді $\alpha_i = I_i / I_{\max}$;

якщо менше значення показника є оптимальним, тоді $\alpha_i = I_{\min} / I_i$,

де I_i – значення i -го показника;

$I_{\max}$, $I_{\min}$ – відповідно мінімальне та максимальне значення показника за весь аналізований період.

У свою чергу B_i розраховується так:

$$B_i = \frac{I_i}{\sum I_i}, \quad (2)$$

де $\sum I_i$ – сумарне значення показників.

Аналогічні розрахунки ведуться для всіх складників діагностики результативності, далі виводиться середнє значення інтегрального показника для підприємства за певний період часу (I_{CP}). Фактичне значення інтегрального показника (I_{Π}) порівнюють із середнім (I_{CP}) й аналізують рівень результативності роботи за певний період часу:

$$I_{CP} = \frac{\sum I_{\Pi}}{n}, \quad (3)$$

де n – кількість складників результативності роботи.

Так, якщо $I_{\Pi} < I_{CP}$, то рівень результативності роботи підприємства буде вищим за середній. Якщо $I_{\Pi} > I_{CP}$, то рівень результативності роботи підприємства буде нижчим середнього.

Інтегральна діагностика результативності підприємства за методом суми місць

Використовують інтегральний метод обчислення кожної структурної компоненти результативності як суму добуток значень показників і їх вагових коефіцієнтів.

$$I_{\Pi} = \sum_{j=1}^m S_{ij} \cdot X_{ij}^*, \quad (4)$$

де I_{Π} – оцінка i -го структурного компонента результативності підприємства;

S_{ij} – ваговий коефіцієнт j -го показника i -го складника показників результативності (може визначатися експертно, при цьому $\sum_{j=1}^m S_{ij} = 1$);

X_{ij}^* – зранжоване (приведене) значення показника;

m_i – кількість показників у складі i -го складника результативності.

Показник X_{ij}^* розраховується так:

– у разі максимізації показника

$$X_{ij}^* = \frac{X_{ij} - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}; \quad (5)$$

– у разі мінімізації показника

$$X_{ij}^* = \frac{X_{\max} - X_{ij}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (6)$$

де X_{ij} – значення j -го показника в i -й структурній компоненті;

$X_{\min}$ – мінімальне значення j -го показника в i -й структурній компоненті;

$X_{\max}$ – максимальне значення j -го показника в i -й структурній компоненті.

На основі обраної системи індикаторів із використанням інтегральної діагностики пропонується визначати сукупний інтегральний індикатор результативності підприємства ($I_{\Pi\Pi}$), який розраховується як середнє арифметичне інтегральних індикаторів:

$$I_{\Pi\Pi} = \frac{I_{КП} + I_{ТПП} + I_{ФЕП} + I_{ІФП} + I_{МП} + I_{ІП} + I_{ОУП} + I_{РП} + I_{ІНП}}{n}, \quad (7)$$

де n – загальна кількість інтегральних індикаторів;

$I_{КП}$ – інтегральний індикатор кадрового потенціалу;

$I_{ТПП}$ – інтегральний індикатор технічного та техніко-технічного потенціалу;

$I_{ФЕП}$ – інтегральний індикатор фінансово-економічного потенціалу;

$I_{ІП}$ – інтегральний індикатор інноваційного потенціалу;

$I_{МП}$ – інтегральний індикатор маркетингового потенціалу;

$I_{ІФП}$ – інтегральний індикатор інфраструктурного потенціалу;

$I_{ОУП}$ – інтегральний індикатор організаційно-управлінського потенціалу;

$I_{РП}$ – інтегральний індикатор ринкового потенціалу;

$I_{ІНП}$ – інтегральний індикатор інформаційного потенціалу.

Також у дослідженнях використовується комплексний інтегральний показник рівня результативності підприємства ().

$$S_{\Pi\Pi} = \frac{k_1 \cdot I_{ТПП} + (k_2 \cdot I_{ФЕП} + k_3 \cdot I_{МП} + k_4 \cdot I_{КП} + k_5 \cdot I_{ІП} + k_6 \cdot I_{ІНП} + k_7 \cdot I_{РП}) \cdot I_{ОУП}}{1,875 \cdot 10^5}, \quad (8)$$

де $k_1, \dots, k_n$ – середньоарифметичний показник коефіцієнта вагомості рівня відповідного часткового індикатора результативності підприємства.

Шкала градації комплексного інтегрального показника рівня результативності підприємства виглядає так:

1,0–0,8 – високий рівень;

0,8–0,63 – достатній рівень;

0,63–0,37 – низький рівень;

0,37–0,2 – незадовільний рівень;
0,2–0 – критично низький рівень.

Для комплексної діагностики результативності підприємства також можна використувати інтегральний показник розвитку, який розраховується на основі порівняльного багатовимірного аналізу за допомогою таксонометричних методів.

Висновки. Головною проблемою у будь-якому підході до комплексної діагностики діяльності є якісний відбір результативних показників і побудова адекватної структури інтегрального показника. У разі правильного й ґрунтового підбору економічних показників можна застосовувати наведені вище методики, визначати рівень результативності діяльності та будувати стратегію функціонування підприємства на майбутнє.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисенко И.А. Экономическая диагностика деятельности предприятия в нестабильных условиях функционирования / И.А. Борисенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dissercat.com/content/ekonomicheskaya-diagnostika-deyatelnosti-predpriyatiya-v-nestabilnykh-usloviy>.
2. Городня Т.А. Економічна та фінансова діагностика : [навч. посібник] / Т.А. Городня, І.П. Мойсеєнко. – Львів : Магнолія, 2008. – 281 с.
3. Городня Т.А. Математичні методи в економічній діагностиці : [навч. посібник] / Т.А. Городня. – Львів : Магнолія, 2010. – 200 с.
4. Гречан А.П. Діагностика ефективності діяльності підприємств / А.П. Гречан, Н.Й. Радіонова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_10_1/Grechina.pdf.
5. Ершова С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : [учеб. пособие] / С.А. Ершова – М. : МГУ, 2007. – 254 с.
6. Кривов'язюк І.В. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства / І.В. Кривов'язюк, Я.О. Кость // Вісник Луцького державного технічного університету. – 2011. – № 1. – С. 5–9.
7. Словник економічних термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank24.ru/info/glossary/?srch=%DD%CA%CE%CD%CE%CC%C8%D7%C5%D1%CA%C0%D-F+%C4>.
8. Сагалакова Н.О. Роль економічної діагностики в системі управління діяльністю підприємства / Н.О. Сагалакова // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2005. – № 4(28). – С. 179–184.

УДК 338.43:339.13

Грановська В.Г.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Херсонський державний аграрний університет***ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ****FORMATION OF STRATEGY OF THE ENTERPRISES OF AGRARIAN SECTOR
IN CONDITIONS OF GLOBAL COMPETITION****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено основні тенденції розвитку суспільних відносин суб'єктів аграрного сектора в умовах конкурентного середовища у світі. Доведено необхідність удосконалення системи стратегічного управління аграрними підприємствами шляхом реалізації загальної конкурентної стратегії, що об'єднує низку функціональних конкурентних стратегій, створюючи модель забезпечення конкурентоспроможності аграрного формування. Виділено основні етапи застосування алгоритму прийняття управлінського рішення щодо реалізації конкурентної стратегії.

Ключові слова: аграрні підприємства, глобалізація, інноваційний розвиток, інтеграція, конкурентна стратегія, конкурентні умови, конкурентоспроможність, конкуренція, ринкове середовище, стратегічне управління, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные тенденции развития общественных отношений субъектов хозяйствования аграрного сектора в условиях конкурентной среды в мире. Доказана необходимость совершенствования системы стратегического управления аграрными предприятиями путем реализации генеральной конкурентной стратегии, которая являет собой набор функциональных конкурентных стратегий, создавая модель конкурентоспособности аграрного формирования. Рассмотрены и обозначены основные этапы использования алгоритма принятия управленческого решения по реализации конкурентной стратегии.

Ключевые слова: аграрные предприятия, глобализация, инновационное развитие, интеграция, конкурентная стратегия, конкурентные условия, конкурентоспособность, конкуренция, рыночная среда, стратегическое управление, стратегия развития.

ANNOTATION

The article studies the main tendencies of development of public relations of the entities in the agricultural sector under conditions of competitive environment in the globalized world. The necessity of improvement of the system of strategic management is well-proven by agrarian enterprises on by facilities of realization of general competition strategy that shows by itself the set of functional competition strategies, here forming the model of competitiveness of the agrarian forming. The basic stages of the use of algorithm of acceptance of administrative decision are considered and mark concerning realization of competition strategy.

Keywords: agricultural enterprise, globalization, innovative development, integration, competitive strategy, competitive conditions, competitiveness, competition, market environment, strategic management, strategy of development.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин відбувається під час поєднання складних і суперечливих процесів глобалізації бізнесу, обмеженості ресурсів, прискоренні технологічних нововведень, унаслідок чого спостерігається посилення конкуренції. Сучасні умови господарювання аграрних підприємств відрізняються загостренням конкурентної

боротьби, а також збільшенням невизначеності й високою динамікою трансформації зовнішнього середовища функціонування. Ефективним інструментом управління господарською діяльністю аграрних підприємств, що забезпечує реалізацію завдань та пріоритетів економічного розвитку в макроекономічних мінливих умовах та ринкової кон'юнктури, є конкурентна стратегія. Прискорення таких змін та ускладнення зв'язків між суб'єктами економічних відносин зумовлюють подальший розвиток теорії та методології управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур на основі формування конкурентних стратегій. Забезпечення розвитку суб'єктів господарювання вимагає вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємств з метою забезпечення максимально ефективного розподілу та використання виробничих потужностей й орієнтацію їх на задоволення потенціальних вимог споживачів у конкурентоспроможній продукції. Для створення ефективної системи управління конкурентоспроможністю підприємств необхідний чіткий, науково обґрунтований методологічний апарат, ядром якого має стати конкурентна стратегія підприємства, створена на основі поглибленого економічного аналізу та прогнозуванні з обов'язковою побудовою різноманітних моделей поведінки як усієї системи, так і окремих її підсистем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності розглядається в економічній літературі з часів ранніх класиків. Розроблено безліч різноманітних моделей, кожна з яких була обґрунтована тією чи іншою «етикеткою» конкуренції. А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу й причини багатства народів» (1776 р.) виділив як її центральну проблему – економічний розвиток суспільства й підвищення його добробуту. На думку А. Сміта, на відміну від Ф. Кене, і це він постійно підкреслює, ринкові закони кращим чином можуть впливати на економіку, коли приватний інтерес стоїть вище суспільного, тобто коли інтереси суспільства в цілому зображені як сума інтересів осіб, що його складають [8, с. 74–76]. Теорія конкурентних відносин була продовжена Д. Рікардо. Учений ввів поняття порівняльних переваг держав, які з тих пір лягли в основу теорії міжнародної тор-

гівлі. Певний внесок у розвиток теорії конкуренції А. Сміта зробили Д. Міль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хейне, Ф. Хайек, Ф. Найт, К. Макконелл, С. Брю, М. Портер, Г. Азоев, Ю. Коробів, Л. Раменський, Д. Юданов та інші.

Основні узагальнення наукових підходів до визначення конкуренції такі:

- конкуренція потребує раціонального повождення як умови перебування на ринку;
- конкуренція стимулює раціональність;
- конкуренція – це процес доведення праоти меншостей новаторів;
- конкуренція підсилює ефективність, змінює звички, закликає бути більш уважним, що зовсім даремно в безконкурентних умовах;
- конкуренція зумовлює краще використання здатностей і знань.

Більша частина досягнених людських благ отримана саме шляхом змагання, тобто конкуренції.

Сучасна теорія конкуренції, зображена як система підходів до трактування конкуренції, М. Саєнко [9] визначає її як співіснування й боротьба товаровиробників і суб'єктів ринкового середовища для досягнення цілей шляхом задоволення потреб споживачів з повним використанням при цьому власних сильних сторін і можливостей зовнішнього середовища, усуненням слабких сторін і загроз; М.К. Чернявська і М.П. Дранович [12] – як фундаментальну умову соціально-економічного розвитку господарства; суперництво між виробниками за найбільш вигідні умови виробництва та збуту продукції заради отримання прибутку; як елемент зовнішнього оточення підприємства; Р.А. Фатхутдінов [11] розглядає як процес управління суб'єктом конкурентними перевагами для досягнення поставлених цілей у визначених умовах; Ю.В. Кіндзерський [8] – як дії двох і більше агентів, спрямовані на здобуття обмеженого ресурсу, доступного за умов певних зусиль.

Узагальнення теоретичних підходів дає змогу визначити такі основні критерії конкурентоспроможності: динамічність, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок з інноваційними процесами.

Отже, узагальнюючи парадигми класичної неокласичної, шкіл ХХ ст., можна зробити висновок, що конкуренція – це сукупність об'єктивних відносин, насамперед економічних, між суб'єктами господарювання в умовах динамічного розвитку ринку, постійного суперництва товаровиробників за прихильність споживачів на основі певних переваг своєї продукції (послуг).

Мета статті – розглянути основні тенденції розвитку суспільних відносин суб'єктів аграрного сектора в умовах конкурентного середовища у світі.

Постановка завдання. В умовах прискорення темпів економічних змін та ускладнення характеру зв'язків між суб'єктами ринкових відно-

син актуалізується подальший розвиток теорії та методології формування системи стратегічного управління агроформуваннями, зокрема, шляхом реалізації моделей забезпечення їх конкурентоспроможності в глобалізованому світі. Отже, розробка адаптивної стратегії забезпечення конкурентоспроможності, що враховувала б специфіку та потреби підприємств аграрного сектора, є пріоритетним завданням в їх управлінні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність стає універсальною вимогою ринкових відносин, що забезпечує економічне зростання всіх економічних агентів. Забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора та його суб'єктів у сучасних умовах потребує вивчення питання щодо рівня її інтегрованості у світову економіку, що визначається впливом процесу глобалізації на всі сфери національного виробництва та аграрну сферу зокрема [7, с. 35–45]. У конкурентних умовах домінантою їх формування є конкурентна стратегія підприємства, що являє собою результат заходів стратегічного управління. Нова парадигма формування стратегії розвитку підприємства визначає, що головний зміст його стратегічної поведінки полягає не в чіткому виконанні передбачених завдань, а в здатності швидко реагувати на зміни умов зовнішнього середовища з відповідним коригуванням цих завдань. Сьогодні ефективна адаптація сільськогосподарського підприємства є необхідною умовою для підтримки його конкурентоспроможності, способом виживання в мінливому ринковому середовищі, формою досягнення поставленої стратегічної мети. Управлінська та організаційні структури підприємства прямо залежать від факторів мінливого зовнішнього середовища, запровадження заходів реагування на ці зміни, використання адаптивного управління конкурентоспроможністю з метою пристосування внутрішнього середовища та його складників до зовнішніх змін.

В умовах глобалізаційних перетворень важливим є зміцнення конкурентоспроможності у всіх видах господарської діяльності, що дає підприємству змогу своєчасно змінити напрям та корелювати свій стратегічний набір відповідно до нових умов функціонування. Існує пряма залежність та нерозривний взаємозв'язок між рівнем адаптації сільськогосподарських підприємств та конкурентоспроможністю, що приводить до швидкого та ефективнішого пристосування агроформувань до зміни середовища та умов глобалізації, і навпаки, розвиток глобалізаційних процесів дає змогу підтримувати конкурентний рівень. Ефективне стратегічне управління підприємством приводить до максимізації позитивного ефекту господарювання.

Стратегія конкуренції являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку й зображає схему забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія концентру-

ється на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення й зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку [6, с. 118–123]. Головною метою управління є посилення основного набору конкурентних переваг підприємства, що характеризується первинним і вторинним походженням (див. рис. 1).

До первинних переваг аграрних підприємств належать природний потенціал, географічне розташування, а до вторинних – кваліфікація, навички працівників, техніко-технологічне забезпечення, рівень інформатизації виробничих процесів, енерго- та ресурсомісткість виробничого процесу, інфраструктурне забезпечення, організаційна форма управління, ефективність використання маркетингового та виробничого інструментарію [13]. Зважаючи на специфіку аграрної сфери, сільськогосподарські підприємства мають неоднаковий стратегічний потенціал, реалізують різні стратегії й можуть функціонувати в середовищі певної міри складності. При цьому одні й ті самі фактори для різних підприємств можуть бути як керованими (тобто підприємство може впливати на них), так і некерованими, або такими, що враховуються (підприємство пристосовується до їх зміни). Тому в середовищі функціонування аграрних підприємств доцільно виділяти не зовнішні та внутрішні фактори конкурентоспроможності, а

ті, що створюються (керовані) й ті, що враховуються (некеровані) [1].

Отже, вибираючи конкурентну стратегію, необхідно врахувати вплив зовнішнього середовища та оцінити внутрішні ресурси, якими володіє підприємство та базові характеристики конкурентної стратегії. Від того, наскільки внутрішнє середовище відповідатиме конкурентній стратегії, залежать можливості розвитку підприємства.

Ми погоджуємося з думкою професора Є. Бельтюковим, який вважає, що вибір та розробка конкурентних стратегій повинні базуватися на результатах діагностики фінансового стану підприємств та їх споживчої привабливості, що проводиться в межах оцінки конкурентоспроможності. Але сьогодні це може привести до низки проблем. По-перше, в науковій літературі не зображена модель, що характеризує взаємозв'язок і взаємозалежність конкурентоспроможності та інструментів її досягнення. По-друге, відсутня комплексна кількісна методика оцінювання конкурентоспроможності, що ускладнює дослідження переваг і недоліків. По-третє, не визначені рекомендації щодо збільшення конкурентоспроможності, які зумовлені виявленням конкурентних переваг. По-четверте, не сформований вибір конкурентної стратегії, яка спрямована на досягнення довгострокових конкурентних позицій підпри-

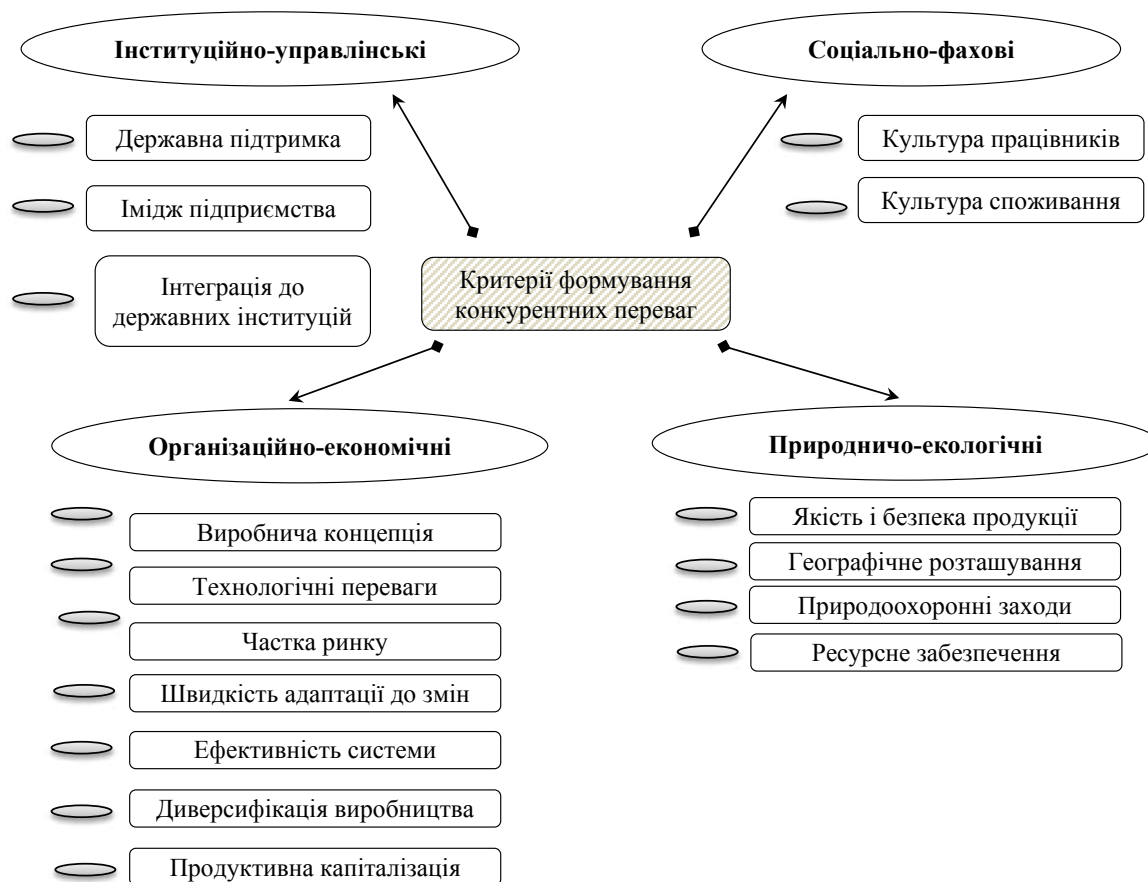


Рис. 1. Складники основного набору конкурентних переваг аграрних підприємств

емства в конкретній галузі [2, с. 6–13]. Ефективна система управління конкурентоспроможністю впливає на вибір конкурентної стратегії розвитку підприємства. Більшість учених вважає, що стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства можна зобразити як складну конструкцію його елементів, які характеризуються принципами, етапами, методами оцінювання та прогнозування, видами стратегії. У теорії та на практиці використовуються різні підходи і схеми формування конкурентних стратегій, а саме:

- поетапний процес розвитку стратегій;
- факторна схема визначення конкурентної стратегії компанії;
- механізм формування альтернатив;
- циклічна та ієрархічна моделі процесу стратегічного планування тощо.

Зважаючи на вищезазначене, доцільним є застосування аграрними формуваннями алгоритму формування конкурентних стратегій підприємства в умовах глобалізованого середовища функціонування. Зміст кожного етапу процесу стратегічного управління у цій моделі розглянемо детальніше.

На першому етапі процесу стратегічного управління відбувається діагностика рівня конкурентоспроможності підприємства, у тому числі на міжнародному рівні, а саме:

- констатується узагальнений висновок про існування проблеми: розбіжності між станом конкурентоспроможності підприємства та його стратегічними пріоритетами, у тому числі виходу на світовий ринок;
- виявляються та ранжуються основні фактори виникнення проблеми;
- прогнозуються наслідки виникнення та розвитку проблеми та гострота (нагальність) її подолання;
- визначається потенціал подолання проблеми на основі нейтралізації негативних чинників впливу на рівень конкурентоспроможності та використання позитивних чинників впливу.

Другий етап полягає в обґрунтуванні необхідності та можливостей управління конкурентоспроможністю підприємства. Якісне виконання діагностичного дослідження на першому етапі дає змогу сформулювати аналітичну основу для оцінення внутрішніх і зовнішніх можливостей управління конкурентоспроможністю підприємства. Головне завдання цього етапу – не лише констатувати необхідність удосконалення діяльності підприємства на релевантному зовнішньому ринку, а й сформулювати бачення щодо подолання проблеми за допомогою систем протидії впливу негативних чинників зовнішнього ринку (на рівні як окремого підприємства, так і на рівні держави) та використання впливу позитивних чинників зовнішнього середовища.

Третій етап – визначення мети та завдань управління конкурентоспроможністю підприємства. Такими завданнями можуть бути:

- запобігання виходу підприємства з цього ринку;
- скорочення розриву рівнів конкурентоспроможності підприємства і його головних конкурентів;
- запобігання зниженню конкурентоспроможності підприємства;
- зростання конкурентних переваг підприємства та його міжнародної конкурентоспроможності.

На четвертому етапі відбувається ідентифікація суб'єкта управління конкурентоспроможністю агроформування. Зокрема, визначається суб'єкт, який бере на себе відповідальність за розробку й реалізацію конкурентної стратегії щодо досягнення цілей та завдань управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, встановлюються його повноваження та участь функціональних підрозділів підприємства в їх реалізації.

П'ятий етап – ідентифікація й оцінка ключових активів і топ-характеристик підприємства. Вихідний складником операційних процесів підприємства завжди є його активи. Виявлення точок опору – активів і топ-характеристик, розробка й розвиток яких має ключове значення для діяльності на цьому сегменті зовнішнього ринку.

Шостий етап – розробка й реалізація конкурентних стратегій підприємства. Зміст дій на цьому етапі зумовлені результатами діагностики конкурентоспроможності, метою управління та розривами в активах і топ-характеристиках підприємства, які мають бути закриті (ліквідовані) на основі розробки та реалізації програми їх розвитку.

Сьомий етап. Виконання дій на цьому етапі дає змогу відслідковувати динаміку змін діяльності підприємства, пов'язаних із реалізацією конкурентних стратегій, які є базою формування конкурентних переваг підприємства. Результати моніторингу мають містити відповіді про унікальність кожного ключового активу і топ-характеристики, можливості копіювання (дублювання), існування субституції. Узагальнений висновок моніторингу має давати відповідь на ключове питання: чи досягаються стратегічні цілі управління конкурентоспроможністю підприємства? Позитивна відповідь на це питання підтверджує виправданість, ефективність та своєчасність вжитих заходів щодо реалізації конкурентних стратегій під час управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства.

Восьмий етап – відтворення (підтримка) ключових компетенцій і конкурентних переваг підприємства. Досягнення переваг над конкурентами і трансформація їх у ключові фактори успіху підприємства мають бути закріплені відповідним механізмом їх захисту, відтворення та підтримки в робочому стані.

Висновки. Аналіз структури системи управління конкурентоспроможністю разом з аналі-

зом зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на стратегічний потенціал підприємства дає можливість зробити висновок про рівень впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на обрану стратегію, здійснити вибір та оцінити стратегічні альтернативи та, нарешті, більш детально підійти до розроблення стратегії, що повністю відповідає реальному положенню підприємства на ринку. В основі побудови моделі управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах глобалізації має бути комплексний підхід, сутність якого полягає в об'єднанні низки функціональних стратегій, які конкретизують та утворюють генеральну конкурентну стратегію шляхом зміцнення конкурентних переваг кожного напрямку. При цьому під час побудови алгоритму дій доцільним є визначення «ключових точок», що даватимуть інформацію про наступні дії та можливі зміни в управлінні підприємствами. Модель має органічно поєднати різні за формами організації та розмірами виробників сільськогосподарської продукції на основі сталості. Функціонування моделі відбувається шляхом реалізації в глобалізованому світі інноваційно-інвестиційної, інтеграційної, зовнішньоекономічної, продовольчої, екологічної, маркетингової, організаційної стратегій управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання аграрного сектора.

Розробка та впровадження моделі стратегічного управління аграрними підприємствами, що базується на реалізації функціональних конкурентних стратегій, враховує виклики глобалізованого середовища та адаптована до національних умов господарювання, має забезпечити активне формування конкурентних переваг агроформувань, зміцнення їх ринкових позицій та за допомогою реалізації принципу комплексності сформувати так звану буферну зону підприємства. Створення такої зони в результаті дасть можливість збільшити терміни стратегічної переорієнтації підприємства для розробки набору нових управлінських тактичних та стратегічних цілей, а також уповільнити негативні прояви зовнішнього середовища. Кількісно виміряти ефективність запропонованої моделі доцільно з використанням

коефіцієнтів економічної безпеки, покриття витрат, вигід/витрат тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрна політика в умовах ринкової трансформації економіки агропромислового комплексу : [колективна монографія] / за заг. ред. П. Березівського. – Львів : Львівський держ. аграр. ун-т, 2006. – 560 с.
2. Бельтюков Є. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є. Бельтюков, Л. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 12. – С. 6–13.
3. Білоусова Н. П'ять основних тенденцій в АПК на 2013 рік / Н. Білоусова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://day.kiev.ua/uk/article/ekonomika/pyat-osnovnih-tendenciya-u-apk-na-2013-rik>.
4. Донських А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають / А. Донських // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – С. 89–92.
5. Драган О. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О. Драган. – К. : ДАККІМ, 2006. – 160 с.
6. Іванов Ю. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : [монографія] / Ю. Іванов ; за заг. ред. Ю. Іванова ; ХНЕУ. – Х. : ІНЖЕК, 2006 – 383 с.
7. Кирилов Ю. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації / Ю. Кирилов. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 420 с.
8. Леоненко П. Історія економічних учень : [підручник] / П. Леоненко, П. Юхименко. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
9. Саєнко М. Стратегія підприємства : [підручник] / М. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.
10. Сміт А. Дослідження про природу й причину багатства народів / А. Сміт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/70320/e6586e522c5a3fb3904b8f70ac939826.pdf?sequence=1>.
11. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 311 с.
12. Чернявська М. Особливості еволюції поглядів на конкуренцію / М. Чернявська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/66991.doc.
13. Maystro S. Fields of state support for the agricultural sector and its impact on competitiveness on the world market / S. Maystro [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05msvpsr>.

УДК 659.1.013:069(477.64)

Гресь-Євреїнова С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

БРЕНДІНГ МУЗЕЮ РЕТРОТЕХНІКИ АВТО-МОТОКЛУБУ «ФАЕТОН» ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

THE BRANDING OF THE MUSEUM OF RETRO TECHNICS OF THE AUTO MOTO CLUB "FAETON" AS A WAY TO IMPROVE COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

У даній статті аналізується, як в сучасних умовах можливо перетворити музей у відомий в Україні музейний бренд. Музейний бренд – це образ музею, який формується під час вивчення сайту, сторінок в соціальних мережах, будівлі, ресепшена, музейної експозиції та музейних послуг, крамниці, території для відпочинку, запахів, музики, звуків та ін. Прикладом створення відомого музейного бренду є Музей ретротехніки в м. Запоріжжі, заснований у 2008 р. як структурний підрозділ Громадської організації Авто-мотоклубу «Фаєтон» ім. Л.Є. Хлевного. 1 листопада 2013 р. в музеї офіційно був зареєстрований рекорд «Національним реєстром рекордів» (НРР) в категорії «найбільший в Україні музей ретро авто-мототехніки». На той час найбільший автомuseum в Україні налічував більше 100 авто і мототехніки. Музей позиціонує себе як «унікальна пам'ятка м. Запоріжжя». На сьогодні музейна експозиція нараховує більше 200 одиниць авто і мототехніки, а також побутову ретротехніку, відповідний за тематикою одяг та приладдя, фурнітуру. Місію Музею ретротехніки Авто-мотоклубу «Фаєтон» можна сформулювати наступним чином: «Сприяти заохоченню та розвитку авторетроруху в Україні». У крамниці музею ретро-автомобілів «Фаєтон» можна придбати сувеніри з логотипом музею – магніти, брелоки, значки, плакати, туристичні марки, він представлений на сайті музею, на музейній вивісці, в експозиційному етикетажі. Логотип Музею техніки відповідає його спеціалізації та кольоровій гаммі сайту – в сіро-біло-червоному тонах, стилізований під емблему авто-мототехніки. Музейна сувенірна продукція з логотипом виділяє музей, оскільки більшість музеїв в Україні власною сувенірною продукцією похвалитися не може.

Ключові слова: брендинг, Музей ретротехніки Авто-мотоклубу «Фаєтон», конкурентоспроможність, логотип, відвідуваність.

АННОТАЦИЯ

В этой статье анализируется, как в современных условиях можно превратить музей в известный в Украине музейный бренд. Музейный бренд – это образ музея, который формируется при изучении сайта, страниц в социальных сетях, здания, ресепшена, музейной экспозиции и музейных услуг, магазина, территории для отдыха, запахов, музыки, звуков и др. Примером создания известного музейного бренда Музей ретротехники в г. Запорожье, основанный в 2008 году. Как структурное подразделение Общественной организации Авто-мотоклуба «Фаэтон» им. Л.Е. Хлевного. 1 ноября 2013 в музее официально был зарегистрирован рекорд «Национальным реестром рекордов» (НРР) в категории «самый большой в Украине музей ретро авто-мототехники». К тому времени музей в Украине насчитывал более 100 авто и мототехники. Музей позиционирует себя как «уникальная достопримечательность г. Запорожья». На сегодня музейная экспозиция насчитывает более 200 единиц авто и мототехники, а также бытовую ретротехнику, соответствующую тематике одежду и принадлежности, фурнитуру. Миссия Музея ретротехники Авто-мотоклуба «Фаэтон» можно сформулировать следующим образом: «Способствовать поощрению и развитию авторетродвижению в Украине». В магазине музея ретроавтомобилей «Фаэтон» можно приобрести сувениры с логотипом музея – магниты, брелоки, значки, плакаты, туристические марки, логотип представлен на сайте

музея, на музейной вывеске, в экспозиционном этикетаже. Логотип Музея техники соответствует его специализации и цветовой гамме сайта – в серо-бело-красных тонах, стилизованный под эмблему авто-мототехники. Музейная сувенирная продукция с логотипом выделяет музей, поскольку большинство музеев в Украине с собственной сувенирной продукцией похвастаться не могут.

Ключевые слова: брендинг, Музей ретротехники Авто-мотоклуба «Фаэтон», конкурентоспособность, логотип, посещаемость.

ANNOTATION

It is analysed how in the modern conditions it was could to transform the museum to a famous museum brand in Ukraine in the article. The museum brand is an image of museum that is formed during research site, pages in the Net, building, reception, exposition, museum services, shop, and territory for rest, smells, music, sound etc. The example of forming of famous Ukrainian museum brand is the Museum of retro technics of the Auto moto club "Faeton" in Zaporizhzhya, was founded as subdivision of the Public Organization the "Auto moto club "Faeton" in 2008. The 1th of November, 2013 it was registered a record "the biggest museum collection of auto moto technic in Ukraine" by National Record List, more 100 auto and motos. The museum shows itself Zaporizhzhya unique showpieces. Today museum exposition has got more 200 auto and motos, also retro household electrical appliances, special dress, equipment etc. The museum mission would be formulated so: "Encourage the development auto moto movement in Ukraine". It is could to buy souvenirs with a museum logo: magnets, trinkets, badges, posters, stamps in museum shop. The logo is represented at museum site, museum signboard, in exposition labeling. The museum logo is accorded to its specialization and site range in grey – white – red colours and likes a car emblem. Museum souvenir production emanate it from other Ukrainian museums, that haven't got its souvenirs.

Keywords: branding, the Museum of retro technics avto moto club "Faeton", competitiveness, logo, attendance.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності музеїв на ринку дозволя та гостинності є однією з проблем розвитку музейної сфери в Україні. На сьогодні музеї конкурують за увагу туристів, використовуючи методи, які практикуються комерційним сектором. Музеї вчаться проявляти підприємливість у добуванні додаткових коштів та використовувати технології ділової активності. В сучасних умовах не досвід роботи музею є головною причиною його успішності, а налагоджена та оптимізована організація й управління музейною діяльністю. Музейний менеджмент передбачає планування, управління проектами і програмами, фандрейзинг, інформатизацію, PR і рекламу. Складовим елементом музей-

ного менеджменту є маркетинг – дослідження споживчих смаків, формування попиту і задоволення потреб у сфері музейних послуг. Музейний маркетинг реалізовується у двох стратегічних напрямках: по-перше, некомерційний маркетинг – презентація і просування музею й усіх форм його діяльності; по-друге, комерційний маркетинг, – презентація і просування конкретних музейних послуг.

Музейний маркетинг пов'язаний з брендингом – просуванням музейної установи, позиціонуванням і створенням у відвідувачів враження, що перед ним унікальний, єдиний в своєму роді музей, рівноцінної заміни якому не існує. Основне завдання позиціонування бренду – полегшити споживачеві процес вибору, сформувати цілісний образ в його свідомості, який називається брендом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «музейний брендинг» в українській практиці тільки починає входити до обігу, закордонні музеї вже давно позиціонують себе як музейні бренди. Серед останніх робіт, у яких розглядаються окремі теоретичні та практичні питання музейного брендингу можна виділити дослідження Соболевої О.С. [1], Белікової М.В. [2], Гресь-Євреїнової [3].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У даній статті проаналізовано як в сучасних умовах можливо перетворити музей у відомий в Україні музейний бренд.

Виклад основного матеріалу дослідження. Музейний бренд – це образ музею, який формується під час вивчення сайту, сторінок в соціальних мережах, будівлі, ресепшена, музейної експозиції та музейних послуг, крамниці, території для відпочинку, запахів, музики, звуків та ін.

Прикладом створення відомого музейного бренду є Музей ретротехніки в м. Запоріжжі, заснований у 2008 р. як структурний підрозділ Громадської організації Авто-мотоклубу «Фаєтон» ім. Л.Є. Хлевного [4]. 1 листопада 2013 р. в музеї офіційно був зареєстрований рекорд «Національним реєстром рекордів» (НРР) в категорії «найбільший в Україні музей ретро авто-мототехніки». На той час найбільший автомусей в Україні налічував більше 100 авто і мототехніки [5].

Місію Музею ретротехніки Авто-мотоклубу «Фаєтон» можна сформулювати наступним чином: «Сприяти заохоченню та розвитку авто-ретроруху в Україні».

Відвідуваність музеїв в 2013 – 2015 рр. знаходилась під впливом погіршення політичної та економічної ситуації в країні. Музей ретроавтомобілів «Фаєтон» впродовж трьох останніх років мав тенденцію до зменшення відвідуваності через зменшення туристичних потоків: 2013 р. – 42 тис., 2014 р. – 36 тис. (на 14,3 %), 2015 р. – 25 тис. (на 30,6 %) (див. рис. 1).

Оскільки туристів до музею приїжджає менше, доцільним була б організація групових



Рис. 1. Відвідуваність Музею автототехніки автоклубу «Фаєтон» м. Запоріжжя

та масових екскурсій для студентів та школярів, в більшості державних музеїв вони складають 50% відвідувачів. Для прийому школярів існують пільгові умови – 20 грн., для студентів такі умови не створено, для них ціна така ж, як для дорослих відвідувачів, – 40 грн. Ця ціна є адекватною для туристів, однак не для студентів. Хоча у випадку домовленості з адміністрацією музею щодо прийому групи з 50 і більше студентів, можлива знижка. Крім того, студенти більш вимоглива аудиторія, якщо вони вже відвідували музей кілька років тому, їх складно через економічні складнощі зтягнути до того ж музею, навіть якщо оновлена колекція і відкриті нові зали музею. Їх може зацікавити лише щось ексклюзивне.

На сьогодні музейний сайт «Фаєтон – музей техніки» <http://faeton.zp.ua/> нараховує більше десятка партнерів, серед яких автоклуби України, Білорусі, Росії, Узбекистану. Музей позиціонує себе як «унікальна пам'ятка м. Запоріжжя», на сайті викладено режим роботи, інформацію про музейні послуги, представлено віртуальний тур музеєм та QR-код для навігаторів. Музей ретротехніки «Фаєтон» бере участь у кінопроектах, проведенні тематичних заходів, організації турів містом на музейних автомобілях, фестивалях та виїзних виставках ретро автотехніки Україною [61].

На сайті є інформація про те, де представлено музей в Інтернеті – REDIGO, Wikipedia, IGotoWorld, Туризм і активний отдых, Музеи мира, ТрипАдвизор.

З музейного сайту можна перейти на сайти для мандрівників tripadvisor та IGotoWorld.com, де розміщено більше двадцяти відгуків про музей, а також на сторінки соціальних мережах, які надають найсвіжішу інформацію про музейні заходи і поповнення колекцій, зворотній зв'язок і є більш динамічні у порівнянні з статичним сайтом.

Отже, інформація на музейному сайті регулярно оновлюється і згрупована в блоки, щоб полегшити її сприйняття і привабити нових відвідувачів до музею.

Музей має сторінки в соціальних мережах: так, в «Вконтакте» сторінка називається «Клуб антикварних автомобілів «Фаєтон»» (1001 учас-

ник, з 2010 р.), з 2014 р. – в Facebook – «Музей техніки «Фаєтон»» (261 особа) та в «Однокласниках» – «Музей техніки «Фаєтон» м. Запоріжжя» (815 учасників), ці соціальні мережі відрізняються аудиторією користувачів. Кожен день оновлюється сторінка в Вконтакте, сторінки інших соціальних мереж є більш статичними з дублюванням об'яв про музейні новини з музейного сайту, але данні про кількість авто і мототехніки не оновлювались з 2014 р. Серед контактів в «Вконтакте» Дмитро Юрійович Позняк – на сайті позначений як відповідальний за вирішення організаційних питань, Кондратьєва Тетяна Михайлівна – відповідальна за прийом замовлень на екскурсії, Кузнецов Олег Анатолійович – адмініструє музейний сайт.

Якщо розглядати розташування музею, то Музей ретротехніки «Фаєтон» знаходиться у промисловій зоні м. Запоріжжя на вул. Виборзька, 8. В 15 хвилинах пішки – зупинка громадського автотранспорту «Укрграфіт». На сайті є схема проїзду. Музей ретротехніки розміщений на території складів Виробничо-будівельної компанії «Фьюче ЛТД». Двоповерхова будівля схожа на величезний гараж у військовому стилі, на вході знаходяться п'ятикутні червоні зірки, вивіска та дві поштові скриньки. В музеї встановлено відеоспостереження, його територія охороняється.

Перед музеєм знаходиться техніка відреставрована або в процесі реставрації, тому відвідувачі на власні очі спостерігають, як поновлюється музейна колекція. На музейному сайті в блоці «Запасник» викладаються фотографії автомобілів до і після реставрації.

В музеї знаходиться ресепшн – місце для прийому відвідувачів: тут сплачується вхідна плата та можна придбати сувенірну продукцію. З правої сторони від входу розміщено лавку з журнальним столом, де бажаючи можуть залишити свої враження в книзі відгуків. Там же знаходиться автомат з напоями, ціни на які нижче, ніж в місцевих супермаркетах, очевидно, що музей не будує свій бізнес на продажі напоїв, а скоріше створює умови для прийому відвідувачів. Поряд – оригінальний автомат з напоями радянських часів для надання ретроатмосфери цьому куточку. Вірогідно, в майбутньому він запрацює, а народжені в СРСР зможуть згадати своє дитинство з газованою водою за 1 та 3 коп.

У музеї на першому поверсі є пандус для осіб з обмеженими можливостями і відвідувачів з дитячими колясками, на другому поверсі таких умов музейникам створити, нажаль, не вдалося.

В крамниці музею ретро-автомобілів «Фаєтон» представлено продукцію, пов'язану з тематикою музею, відвідувач зможе придбати сувенір, виходячи з своїх фінансових можливостей та вподобань, зокрема з логотипом музею у – магніти, брелоки, значки, плакати, туристичні марки.

На сайті музею, на музейній вивісці, в експозиційному етикетажі, сувенірах розміщено логотип Автомотоклубу «Фаєтон». Логотип Музею техніки відповідає його спеціалізації та кольоровій гаммі сайту – в сіро-біло-червоному тонах, стилізований під емблему авто-мототехніки з червоною зіркою у внутрішньому колі, яке в свою чергу розміщено у зовнішньому колі з написом – «Автомотоклуб Запоріжжя», зверху над колом – «Фаєтон». Від зовнішнього кола у лівий та правий бік відходять по три випуклі полоси, а внизу під колом – підставка з червоним краєм.

Музейна сувенірна продукція з логотипом виділяє музей, оскільки більшість музеїв в Україні власною сувенірною продукцією похвалитися не може. Музеїв подбав, щоб в крамниці можна було придбати на згадку про відвідування музею іграшки Дніпропетровського машинобудівного заводу ім. В.І. Леніна 1993 р. виробництва в оригінальних коробках з логотипом – прописною літерою «Д».

На сьогодні музейна експозиція нараховує більше 200 одиниць авто і мототехніки, а також побутову ретротехніку, відповідний за тематикою одяг та приладдя, фурнітуру.

Експозиція кожний рік розширяється за рахунок відкриття нових залів, в 2016 р. було відкрито п'ятий зал, присвячений військовій авто і мототехніці. Серед експонатів виділяється єдина в Україні «Катюша» на базі автомобіля «ЗиС-6», до того ж яка знаходиться на ходу і бере участь в реконструкціях та виставках [6]. Поряд з оригіналами представлена колекція моделей автомобілів у масштабі 1:43. В цілому експонати Музею ретротехніки клубу «Фаєтон» визивають велику зацікавленість відвідувачів.

Для розваги відвідувачів музейна експозиція містить один відкритий легковий автомобіль та БТР, в яких можна сидіти, фотографуватись, одягнути шолом, покрутити руль й прибори.

Серед музейних послуг, – можна замовити екскурсію шляхом заповнення електронного замовлення або за телефоном, придбати продукцію сувенірної лавки, реконструювати ретроавтомобіль, орендувати його з водієм для весілля, замовити фотосесію та відеозйомку в залах експозиції, скористатись послугами кейтерингу – польової кухні. Музей за рахунок наданих послуг має можливість придбати унікальні ретроавтомобілі та ін.

Таким чином, за кількістю авто і мототехніки музей є лідером в Україні і в перспективі може конкурувати з відповідними європейськими музеями, наприклад, з Музеєм транспорту (м. Москва, більше 260 одиниць техніки). Але музеї техніки, як правило, створюються на базі заводів з виробництва двигунів та автомобілів як, наприклад, Музей техніки Богуслаєва (м. Запоріжжя) та Музей «БМВ» (м. Мюнхен), тому фінансових коштів у них на порядок більше.



Рис. 2. Розстановка цілей
Музею ретротехніки Авто-мотоклубу «Фаєтон»

2016 року автором дослідження проводилося соціологічне опитування: «Чи є музей ретротехніки «Фаєтон» брендом?». Загальна кількість анкетованих – 58 осіб. Вивчалась адекватність плати за вхід; інформаційний супровід і презентація; інфраструктура; експозиція; робота з аудиторією; формування кола друзів музею; чи може музей претендувати на звання бренд і його особливості; умови для прийому осіб з обмеженими можливостями.

80% анкетованих дали позитивну відповідь на питання про бренд музею, вони вважають, що музей заслуговує на звання бренду, виходячи із свого загального вигляду і отриманого задоволення від екскурсії [22].

Свій вибір анкетовані пояснили наступним чином:

– плата за вхід – адекватна. В музеї діють пільгова плата для школярів, ветеранам та учасникам бойових дій вхід безкоштовний;

– музей знаходиться в 15 хв. ходьби від зупинки громадського транспорту Укрграфіт. Графік роботи щодня з 9.00 до 17.00. Інформацію про музей можна знайти на офіційному сайті Faeton.zp.ua і в соціальних мережах;

– на території є туалети на першому поверсі та на вулиці, автомат для продажу напоїв, лавка з сувенірами;

– тривалість екскурсії 1 година, у музеї є можливість замовити послуги перекладача, що робить його доступним для іноземних туристів;

– є можливість сфотографуватись у двох автомобілях;

– машини музею орендують для весіль, зйомок в кіно і фотосесій.

11% опитаних вважають, що в музей потрібно вкласти кошти і тільки після цього можна назвати його брендом; 9% опитаних вважають, що музей не заслуговує звання бренду.

Серед недоліків, на які звернули увагу відвідувачі, по-перше, відсутні квитки та буклети, є тільки рекламки; по-друге, недостатньо комфортно, тому що влітку в музеї жарко, взимку – холодно, не створені умови на другому поверсі для прийому осіб з обмеженими можливостями;

по-третє, відсутні спеціальні програми і кімнати для дітей.

Висновки і рекомендації відвідувачів за результатами анкетування зводились до наступних: спрямувати фінансування на встановлення пандусів; вдосконалити зону відпочинку, оскільки територія, яку охоплює музей, це дозволяє; змодельювати і роздрукувати квитки, буклети та календарі з необхідною інформацією про музей; встановити вентилятори та кондиціонери.

У цілому, брендінг – один із інструментів просування музейних послуг у конкурентному

середовищі. І на сьогоднішній день багато економістів вже визнали, що загалом споживчий ринок (в т. ч. ринок послуг дозвілля) – це боротьба брендів. Музей ретротехніки «Фаєтон» в м. Запоріжжі є унікальним українським музейним брендом, який на сьогодні володіє найбільшою колекцією авто і мототехніки в Україні, тому серед музейних технічних брендів України знаходиться поза конкуренцією.

Авторами статті були виділені стратегічні цілі розвитку музею на перспективу (див. рис. 2).

Отже, Музей ретротехніки Автомотоклубу «Фаєтон» довів свою унікальність як найбільша колекція автомототехніки України, в соціальних мережах, на сайті, в експозиції, лавці, сувенірах представлено логотип музею. Будівля, схожа на великий гараж, експозиція, побудована на принципі «музей в середині музею», коли експозиція створена не за хронологічним принципом, а кожний новий зал присвячений новій тематиці, запах металу з бензином, стійка у зоні прийому та автомати з напоями в зоні відпочинку, машини для фотографування створюють образ музею як місця для сімейного дозвілля і недільного відпочинку, паломництва туристів, зацікавлених в огляді музеїв м. Запоріжжя. На сьогодні проведений брендінг музею робить його конкурентоспроможним серед європейських технічних музеїв з автотоспеціалізацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соболева Е.С. Музейный брендинг: процесс и инструментарий / Е.С. Соболева, М.З. Эпштейн // Труды Санкт-Петербургского государственного института культуры. – 2015. – Том 212. – С. 93-100. Режим доступа: < file:///C:/Users/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B0/Downloads/muzeynyy-brening-protsess-i-instrumentariy.pdf>.
2. Белікова М.В. Основи музеєзнавства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / М.В. Белікова, В.М. Зайцева; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя: ТОВ «ЛІПС» ЛТД, 2015. – 180 с.
3. Гресь-Євреїнова С.В. Брендінг музеїв України як один

- із способів підвищення їх конкурентоспроможності / С.В. Гресь-Євреїнова // Тиждень науки – 2015: зб. тез доп. щоріч. наук.-практ. конф. викладачів, науковців, молодих учених, аспірантів, студентів ЗНТУ (Запоріжжя, 15–19 квіт. 2015 р.). В 4 т. Т. 4 / відп. ред. Ю.М. Внуков. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2015. – С. 192-193.
4. Гресь-Євреїнова С.В. Якість послуг музеїв техніки м. Запоріжжя / С.В. Гресь-Євреїнова, М.В. Бєлікова // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне фахове видання. Миколаївський національний університет ім. В.О.Сухомлинського. – 2014. – Випуск № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://global-national.in.ua/vipusk-1-2014/121-belikova-m-v-gres-evreinova-s-v-yakist-poslug-muzejiv-tekhniki-m-zaporizhzhya>>.
5. Запорожский музей «Фазтон» установил национальный рекорд. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zabor.zp.ua/www/content/zaporozhskii-muzei-faeton-ustanovil-natsionalnyi-rekord>>.
6. Ількаєв О.В. Музей ретроавтомобілів клубу «Фаетон» в м. Запоріжжя: проблеми та перспективи розвитку / О.В. Ількаєв, М.В. Бєлікова // Можливості та розвиток сучасного туризму: світовий та національний досвід: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 16-17 жовтня 2014 р. колектив авторів; за загал. ред. проф. В.М. Зайцевої; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя, 2014. – С. 212-216.

УДК 331.101.3

Громко Л. С.
старший викладачСхідноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**МЕТОД ТИПОЛОГІЗАЦІЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ
ЯК ОСНОВА ПОБУДОВИ СИСТЕМИ МОТИВУВАННЯ****METHOD OF TYPOLOGY PERSONNEL BEHAVIOR
AS A BASC OF MOTIVATIONAL SYSTEM FORMING****АНОТАЦІЯ**

Досліджено проблеми формування системи мотивування персоналу підприємств роздрібної торгівлі з використанням методу типологізації поведінки. Розглянуто такі складники методу типологізації, як застосування поведінкових типів, їх графічних профілів, а також поведінкових портретів, що дає можливість виявляти поведінкові особливості працівників.

Ключові слова: мотивування персоналу, стимулювання, поведінкові типи, поведінковий підхід, система мотивування.

АННОТАЦИЯ

Исследованы проблемы формирования системы мотивирования персонала предприятий розничной торговли с использованием метода типологизации поведения. Рассмотрены такие составляющие метода типологизации, как применение поведенческих типов, их графических профилей, а также поведенческих портретов, что позволяет обнаруживать поведенческие особенности работников.

Ключевые слова: мотивирование персонала, стимулирование, поведенческие типы, поведенческий подход, система мотивирования.

ANNOTATION

Studied problems of formation of system of motivation of personnel of retailers using the method of typology of behavior. Considered such components of the method of typology, how the use of behavioral types, their graphical profiles, as well as behavioral portraits that makes it possible to identify the behavioral characteristics of employees.

Keywords: staff motivation, stimulation, behavioral types, behavioral approach, motivation system.

Постановка проблеми. В умовах загострення економічної кризи, що поставила на межу виживання багато підприємств, які ще донедавна успішно й стабільно функціонували, виникає питання формування підходу до управління найбільш значущим та стратегічно важливим елементом будь-якого підприємства – персоналом.

Одним з основних чинників конкурентоспроможності підприємства є бажання та готовність працівників виконувати роботу. При цьому керівники прагнуть більш результативної праці підлеглих. Ефективне управління залежить від розуміння мотивації найманих працівників. Адже ефективна система мотивації впливає на зменшення плинності кадрів та збільшення прибутку підприємства. Використання дієвої системи мотивування персоналу, що базується на розумінні їх поведінки, забезпечує зацікавленість працівника в максимальному використанні свого потенціалу в інтересах підприємства та тривалому співробітництву.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми мотивування персоналу зображені в наукових роботах багатьох дослідників. Вагомий внесок у вивчення та розвиток теорій мотивування зробили такі закордонні вчені, як К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, А. Єгоршин, С. Іванова, Й. Кондо [3], А. Маслоу, П. Мартін, Е. Мерманн, Ш. Річі, К. Цибульський, а також українські науковці Д. Богиня, І. Височин, А. Вознюк [1], І. Грузіна, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Колот, І. Кошелупов, А. Музиченко-Козловський [4], Л. Нікіфорова, З. Осадца, Н. Пиж, Я. Тимохіна та інші.

Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць вищезгаданих авторів, зазначимо, що певний спектр завдань, пов'язаних із теоретичними і практичними аспектами формування ефективної мотиваційної системи персоналу роздрібних торговельних підприємств, потребують подальшого дослідження. Це стосується, зокрема, системного врахування поведінки та цінностей працівників.

Метою статті є розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо формування системи мотивування персоналу з використанням методу типологізації поведінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд та аналіз праць вітчизняних і зарубіжних учених дав змогу виділити певні наукові підходи до визначення поняття «мотивування». На основі проведеного дослідження нами було встановлено, що мотивування – це безперервний процес формування унікальної системи мотивів з урахуванням особистих інтересів, цінностей і потреб працівника, які спонукають його до трудової діяльності за допомогою усвідомлення й бажання задовольняти потреби, що виникають після реалізації інтересів під час діяльності або за її результатами. Запропоноване трактування розглядає мотивування як внутрішній суб'єктивний процес і відрізняється від інших визначень тим, що поняття «мотивування» враховує не лише визначення мотивів і потреб, а й цінностей та інтересів, що зумовлюють поведінку працівника, допомагають зрозуміти та передбачити його рішення.

Поняття «стимулювання» ідентифіковано як безперервний процес формування та вдосконалення системи стимулів, унікальних для

кожного конкретного підприємства, за допомогою яких здійснюється зовнішній вплив і спонукання персоналу до праці. Підприємство задовольняє свої потреби, досягає поставлених цілей, гарантуючи персоналу винагороду за працю. Тобто стимулювання – це процес зовнішнього спонукання особи до трудової діяльності зі сторони підприємства.

Діяльність кожного підприємства залежить від прийнятих рішень його керівництва. Реальний процес прийняття рішень є недосконалим, оскільки особистість не завжди поводить себе найкращим чином, але саме її поведінка є визначальною або рушійною силою процесу управління. Якщо проводити аналіз, не враховуючи три основні елементи структури підприємства: завдання, ролі виконавців і взаємодії між ними (припустимо, що вони досконалі), – то в цьому випадку результативність підприємства повністю залежить від працівника (групи працівників), діяльність якого необхідно регулювати в межах, що зазначені плановими показниками з врахуванням причин і способів, що спонукають індивіда до ефективної праці. На думку А. Колота, з якою ми повністю погоджуємося, рушійною силою активної трудової діяльності є мотивування. Нематеріальне мотивування зображає ціннісні орієнтації і спрямованість діяльності особистості [1, с. 11].

Мотивування формується під час виховання і є особливим процесом дії мотивів за наявності домінантного, що виражає спрямованість персоналу та його ціннісні орієнтації. Спрямованість працівника підприємства є вищим рівнем підструктури його особистості, характеризується інтенсивністю, стійкістю, дієвістю. Вона формується шляхом виховання й проявляється у вигляді захоплення, бажань, інтересів, ідеалів, світогляду та переконань [2]. Наприклад, професійна спрямованість людини виникає під впливом мотивів, серед яких основними є популярність, престижність, схильність до певного виду діяльності.

Оцінювання поведінки працівників необхідне для виявлення, в якій мірі йому властиві ті види поведінки, що позитивно впливають на досягнення високих робочих результатів: поведінка у важких ситуаціях, особливості поведінки працівників під час взаємодії з керівництвом, колегами, клієнтами [5, с. 121]. До найбільш важливих для ефективної роботи особистих якостей, як правило, належать товариськість, конгруентність, стресостійкість тощо. Особливо звертають увагу на професійні якості, що визначають відношення працівника до дорученої роботи. Насамперед мова йде про готовність працівника до самостійності, відповідальності, ініціативності, про його надійність, наполегливість у досягненні поставлених цілей тощо.

На основі аналізу ми можемо поділити працівників на поведінкові типи, які мають спільні характеристики. Нами виділено два напрями

поділу працівників на поведінкові типи:

- реакція працівника на проблеми/зміни, що виникають;
- сприйняття працівником колег/правил.

Запропоновано таку шкалу реакції працівника на проблеми або зміни:

1. Працівник уникає проблеми/зміни. Така реакція зумовлена потребою працівників у надійності та стабільності й характеризується пасивною поведінкою на роботі. Проте такі працівники приділяють багато уваги відносинам між людьми, а також контролюють процес виконання прийнятих рішень.

2. Працівник вирішує проблеми або приймає зміни. Така реакція характерна для осіб, які віддають перевагу діям та прийняттю рішень. Для них притаманна швидка реакція, вони концентруються на найважливіших проблемах, енергійні від природи й прагнуть управляти ситуацією, люблять вирішувати складні завдання.

Взаємодія з колегами та сприйняття правил. Працівники по-різному проявляють відношення до колективу, правил на підприємстві:

1. Працівник впливає на колег, протидіє правилам. В ході бесіди за такими працівниками важко прослідкувати логічні зв'язки. Легко знайомляться з новими людьми. Завжди приймають оригінальні рішення, які часто дуже важко реалізувати. Як правило, помічають і критикують чужі помилки.

2. Працівник підкорюється колегам і правилам. Працівник, для якого притаманна така реакція, завжди діє згідно з детально продуманим планом. Перед прийняттям рішення такий працівник аналізує кожну деталь проблеми, що обговорюється.

Розподіл працівників на типи зображено в табл. 1.

Таблиця 1
Типологія поведінки взаємозв'язків
працівників на підприємстві

Як працівник сприймає колег/правила	Як працівник реагує на проблеми й зміни	
	Вирішення/ прийняття	Уникнення
Вплив/протидія	Натхненник	Політик
Підкорення	Експерт	Помічник

Отже, аналізуючи табл. 1, ми бачимо чотири поведінкових типу працівників на підприємстві: натхненник, політик, помічник та експерт. Кожен поведінковий тип характеризується двома з чотирьох розглянутих характеристик (реакцій). У межах цих типів виділено поведінкові підтипи, які дають можливість визначити, яка з двох характеристик (реакцій) виражена найбільше.

Поведінкові типи й підтипи подано на додатковій графічній формі для схематичного зображення результатів оцінки (рис. 1). В основі кола – дві осі, що перетинаються під прямим

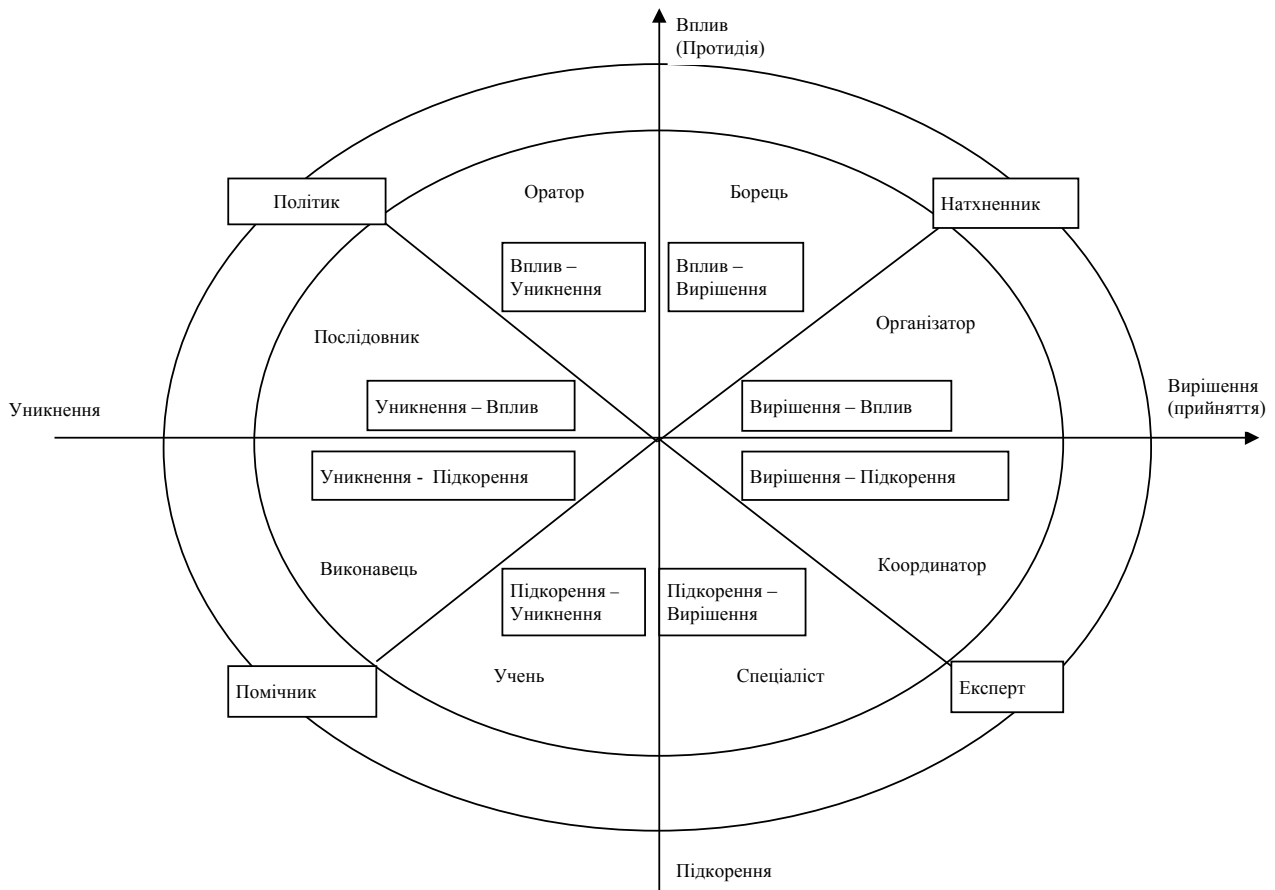


Рис. 1. Поведінкові типи та підтипи персоналу

кутом. Горизонтальна вісь показує, як працівник реагує на проблеми/зміни, вертикальна – як працівник сприймає співробітників/правила. По периметру кола розміщені основні поведінкові типи, для яких однаковою мірою притаманні дві з чотирьох поведінкових реакцій. У внутрішньому колі кожен з чотирьох квадрантів поділений на дві частини. Кожна з цих частин показує один із восьми поведінкових підтипів, для яких характерна одна поведінкова реакція більше, ніж інша. Серед поведінкових підтипів виділимо такі: борець, організатор, координатор, спеціаліст, учень, виконавець, послідовник та оратор.

З рис. 1 видно, що базовими мотивами для поведінкових типів та підтипів «натхненник», «борець», «організатор» є визнання досягнень; «експерт», «координатор», «спеціаліст» – спілкування; «помічник», «учень», «виконавець» – комфортні та безпечні умови праці; «політик», «послідовник», «оратор» – самореалізація та ріст кваліфікації й майстерності.

При цьому працівники підприємств будуть діяти відповідно до одного з поведінкових типів, демонструючи притаманні для нього особливості за умови ефективного впливу відповідної системи стимулів.

Зважаючи на рівневу систему мотивування та компоненти компетенції «вміння продавати» під час поділу на поведінкові типи (підтипи),

зазначимо, що доцільно використовувати такі характеристики торговельних працівників, як цінності, особисті та професійні якості, мотиви поведінки. На основі аналізу особистісних характеристик складено портрети поведінкових типів, до складу яких належать елементи відповідних підсистем рівневої системи мотивування персоналу. Портрет працівника поведінкового типу «натхненник» зображено на рис. 2.

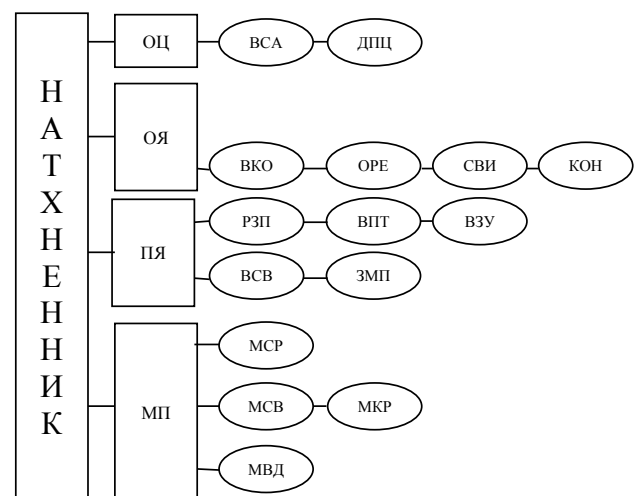


Рис. 2. Портрет працівника поведінкового типу «натхненник»

Поведінковий портрет працівника типу «натхненник» визначає:

– основні цінності (ОЦ): влада та самоствердження (ВСА), досягнення поставлених цілей (ДПЦ);

– особисті якості (ОЯ): ввічливість і дружельюбність (ВКО), орієнтованість на результат (ОРЕ), стресостійкість і витривалість (СВИ), конгруентність (КОН);

– професійні якості (ПЯ): вміння справити позитивне перше враження та встановити контакт з покупцем (ВСВ), знання методів і способів переконання покупців (ЗМП), розуміння змісту процесу продажу (РЗП), вміння презентувати товар і виробника (ВПТ), вміння завершити угоду;

– мотиви (МП): визнання досягнень (МВД), високий статус і влада (МСВ), кар'єрний ріст (МКР), самовираження, рівень кваліфікації та майстерності (МСР).

Висновки. Таким чином, передумовою формування мотиваційної системи на підприємстві є аналіз поведінкових особливостей персоналу. Запропонована типологія поведінки працівників шляхом використання кола поведінко-

вих типів, а також поведінкових портретів дає можливість виявляти поведінкові особливості персоналу. Такий аналіз дає змогу власникам, менеджерам підприємств роздрібної торгівлі більш ефективно впливати на персонал торговельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А. Мотивация персонала / А. Колот. – К. : КНЕУ, 2002 – 337 с.
2. Модель и теория DISC: история и корреляция [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insunrise.ru/model>.
3. Мотивация персонала. Ключевой фактор менеджмента / пер. с англ. Е. Марковой ; под ред. Й. Кондо. – Нижний Новгород : Приоритет, 2007. – 2006 с.
4. Музиченко-Козловський А. Основні елементи механізму мотивування працівників / А. Музиченко-Козловський, А. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21(6). – С. 361–367.
5. Семикіна М. Мотивація праці: нова парадигма в умовах конкурентного середовища / М. Семикіна // Чернігівський науковий часопис. Серія «Економіка і управління». – 2011. – № 2. – С. 118–126.

УДК 658.114.5.014.1

Гуцалюк О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та моделювання економічних систем
Класичного приватного університету

ІНТЕГРАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

THE INTEGRATION ASPECTS OF STRATEGIC PLANNING DEVELOPMENT JOINT STOCK COMPANY

АНОТАЦІЯ

Розглянуто зміст та визначено особливості встановлення взаємозв'язків між стратегічними рішеннями та структурно-інтеграційними трансформаціями акціонерного товариства. Узагальнено концептуальні підходи до стратегічного планування інтеграційних аспектів корпоративного розвитку акціонерних товариств. Визначено підходи до проведення структурної декомпозиції акціонерних товариств у складі корпоративного інтеграційного об'єднання. Узагальнено склад об'єктів та запропоновано методичне забезпечення проведення структурної декомпозиції корпоративного інтеграційного об'єднання.

Ключові слова: акціонерне товариство, інтеграція, корпоративне інтеграційне об'єднання, корпоративна стратегія, стратегічне планування.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено содержание и определены особенности установления взаимосвязей между стратегическими решениями и структурно-интеграционными трансформациями акционерного общества. Обобщены концептуальные подходы к стратегическому планированию интеграционных аспектов корпоративного развития акционерных обществ. Определены подходы к проведению структурной декомпозиции акционерных обществ в составе корпоративного интеграционного объединения. Обобщен состав объектов и предложено методическое обеспечение проведения структурной декомпозиции корпоративного интеграционного объединения.

Ключевые слова: акционерное общество, интеграция, корпоративное интеграционное объединение, корпоративная стратегия, стратегическое планирование.

ANNOTATION

The content is considered and the features of the establishing of the linkages between strategic decisions and structural transformations of joint stock company (JSC) is identified in the article. The author overviews conceptual approaches to the strategic planning of the integration aspects of the JSC's corporate development. The approaches to structural decomposition corporations as a part of corporate integration association is determined. The author overviews composition facilities and offers the methodological support of realization structural decomposition of corporate integration association.

Keywords: joint stock company, integration, enterprise integration association, corporate strategy, strategic planning.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розширення масштабів глобалізації системи світового господарства і міжнародних зв'язків, економічна інтеграція, що являє собою глибокий процес структурних перетворень в національних економіках різних країн світу, обумовлює поступове виникнення якісно нового інтегрованого простору соціально-економічних відносин, що надає суб'єктам господарювання вагомій можливості для підвищення ефективності їх діяльності. При цьому роль централь-

них, стрижневих елементів процесу економічної інтеграції відіграють технологічно розвинені галузі та підгалузі економіки або великі промислові кластери, функціонування та розвиток яких переважно базується на основі використання акціонерної (корпоративної) форми організації господарської активності.

Широке поширення застосування корпоративних форм організації підприємницької діяльності при здійсненні інтеграційних процесів пояснюється насамперед характерними особливостями та специфічними характеристиками, притаманними корпораціям, зокрема, пов'язаними із розмежуванням прав власності і функцій управління, свободою передачі прав власності шляхом перепродажу акцій, відсутністю обмежень щодо збільшення капіталу й обсягів операцій тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та методичні підходи щодо стратегічного планування корпоративного інтеграційного розвитку акціонерних товариств розглядалися в працях Р. Акоффа [1], М. Балцер [11], Б. Гарретта [2], В. Горбатова [5], П. Дюссожа [2], Ю. Іванова [3], Ю. Іванова [4], М. Кизима [5], М. Круглова [6], Є. Ленського [7], Б. Люблинського [11], Б. Мільнера [8], А. Пилипенко [3, 9], М. Розена [11], К. Сміта [11], Д. Чорафаса [10], А. Шермана [12] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Проте питання стратегічного планування організаційно-економічних та структурних змін, які охоплюють як внутрішнє середовище окремих акціонерних товариств (АТ) – учасників процесу економічної інтеграції, так і корпоративне інтеграційне об'єднання (КІО) в цілому, залишаються недостатньо дослідженими та вимагають подальшого вивчення. Зокрема, така необхідність існує відносно вивчення закономірностей структурної перебудови механізму господарювання КІО та трансформації системи господарських взаємин його учасників із зовнішнім середовищем.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та розробці теоретико-методичних положень щодо об'єктно-орієнтованого моделювання структурної побудови корпоративного інтеграційного об'єднання (акціонерного товариства) на основі

використання критерію диференціації бізнес-процесів та структурних одиниць.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження різних аспектів корпоративної економічної інтеграції як особливого роду форми здійснення розвитку акціонерних товариств, насамперед, передбачає вивчення закономірностей здійснення та природи трансформацій організаційно-економічної побудови окремих АТ або конгломератів корпоративних підприємств. Корпоративна інтеграція при цьому може розглядатися як процес декомпозиції об'єктів, які складають АТ або КІО, що супроводжується зміною міжоб'єктних зв'язків, перетворенням відносин об'єктів із зовнішнім середовищем, введенням в структуру нових об'єктів, ліквідацією об'єктів або реалізацію інших комплексних рішень, що включають в себе одночасне проведення всіх або частини цих змін. Таке штучне обмеження на всі можливі види структурних змін дозволяє виділити особливий тип аналізу, близький за формою до концепції реінжинірингу бізнес-процесів [3, 9, 10, 11], відповідно до якого головним об'єктом дослідження стають зв'язки між об'єктами, характеристики яких вважаються незмінними або підлягають лінійному апроксимуванню. При цьому підвищення ефективності діяльності АТ або КІО досягається шляхом комплексного вирішення, пов'язаного з оптимізованою щодо умов зовнішнього середовища, зміною структурних зв'язків, зростанням або скороченням (аж до ліквідації об'єкта) обсягів виробництва окремих структурних об'єктів, а також доповнення системи новими об'єктами.

Загальною перевагою такого підходу є більш висока практична застосовність, що досягається шляхом спрощення системи розрахунків, оскільки аналіз спочатку передбачає обмежений набір об'єктів з лінійними або близькими до лінійних характеристиками, і, відповідно, обмежений набір зв'язків. Також в значній кількості випадків виключається опора в прийнятті управлінських рішень на так звану систему експертних оцінок, що мають високий рівень суб'єктивності в зведенні до єдиних базових показників різномірних процесів.

Структурні трансформації, обумовлені протіканням процесу економічної інтеграції, прямо пов'язані з визначенням довгострокових перспектив корпоративного розвитку, розгляд яких здійснюється в межах аналізу і розробки стратегічних планів і прогнозів.

Ключовими концепціями стратегічного планування, використання яких передбачається під час здійснення аналізу корпоративних інтеграційних процесів, є:

- концепція визначення завдання як створення базових критеріїв для визначення та оцінки стратегічних напрямів;
- концепція стратегічних зон господарювання (СЗГ) і стратегічних зон ресурсів (СЗР);
- концепція стратегічних бізнес-одиниць;

- концепція диференціації та інтернаціоналізації і зміни бізнес-портфелю; к
- онцепція конкурентного профілю;
- концепція синергізму стратегій об'єднання.

Процес стратегічного планування при цьому може бути у загальному вигляді представлений як послідовність таких дій:

- визначення потреб у стратегічних змінах (якісна діагностика поточного стану АТ або КІО, стану зовнішнього оточення, стану відносин системи «внутрішнє – зовнішнє середовище»);
- формування системи цілей;
- визначення доцільності модифікації бізнес-портфеля КІО (АТ) і конкурентний аналіз;
- оптимізація перспективного бізнес-портфеля КІО (АТ) в заданій системі цілей та обмежень з урахуванням потенційного синергізму, а також розробка конкурентних стратегій в перспективних галузях ведення бізнесу;
- визначення правил, механізмів і планів управління стратегічними перетвореннями (стратегічного менеджменту).

У свою чергу, стратегічний конкурентний аналіз складається із низки етапів, основними з яких є:

- аналіз поточного стану (поточні зони ресурсів і господарювання, профілі стратегічних бізнес-одиниць компанії);
- аналіз потенційно перспективних зон ресурсів і зон господарювання;
- аналіз стратегічних розривів між поточними та перспективними профілями стратегічних бізнес-одиниць КІО (АТ);
- аналіз синергізму стратегій учасників КІО (АТ);
- аналіз обмежень завдання стратегічного планування, пов'язаний із природною обмеженістю доступних для здійснення стратегічного перетворення ресурсів.

Упорядкування та відбір для імплементації до стратегічних планів перспективних напрямків стратегічного розвитку визначається на основі оцінки доцільності диференціації бізнес-портфелю (зміна та/або розширення технологій) або інтернаціоналізації (зміна та (або) розширення географії ринків, тобто процесу, що супроводжується зміною СЗГ), вибору конкурентних стратегій в перспективних СЗГ, спільної оцінки портфельних і конкурентних стратегій з метою вироблення оптимального напрямку розвитку в умовах обмеженості ресурсів, доступних для здійснення стратегічної реорганізації.

Таким чином, важливим завданням структурного аналізу й стратегічного планування діяльності акціонерного товариства та корпоративного інтеграційного об'єднання є визначення методики проведення умовної декомпозиції АТ чи КІО в множину скоординованих або потенційно здатних взаємодіяти із зовнішніми ринками бізнес-одиниць. Специфічність та складність проблеми такого розподілу полягає

в тому, що в концепціях стратегічного планування це питання або не розглядається взагалі (припускається, що такий розподіл є очевидним), або умовна декомпозиція має проводитися виходячи із реальних на момент планування стратегічних зон господарювання й ресурсів для АТ чи КІО в цілому. Такими зонам господарювання відповідають підрозділи АТ чи КІО, які виробляють товари для цих зон господарювання (при цьому, безперечно, існують ситуації, коли декільком зонам господарювання відповідає одна бізнес-одиниця).

Слід відзначити, що такий підхід до визначення бізнес-одиниць лише частково задовольняє потреби стратегічного планування для вітчизняних КІО (АТ), тим більше обмеженість такого підходу характерна для аналізу подальшого визначення інтеграційної стратегії акціонерного товариства або зміни структури корпоративного інтеграційного об'єднання.

Виникнення проблем такого роду пояснюється, насамперед, складним генезисом виникнення національного корпоративного сектору: по-перше, на основі корпоратизації державних підприємств, структура яких була обтяжена розгалуженою інфраструктурою, надмірністю виробничих потужностей, використання яких різко впало у зв'язку з розривом інтеграційних зв'язків у межах колишнього СРСР; по-друге, в умовах масової приватизації значної кількості державних підприємств, придбання яких

новими власниками зумовлювалося, як правило, низькою вартістю цих активів, а не економічною ефективністю включення до певних виробничих ланцюжків. У результаті у більшості випадків вітчизняні АТ та КІО являють собою глибоко вертикально та горизонтально інтегровані утворення, в яких міжоб'єктні зв'язки характеризуються вкрай низьким використанням виробничих потужностей структурних елементів, наявністю надмірно довгих та логістично нераціональних ланцюгів постачань.

Обмеженість поточного підходу до визначення бізнес-одиниць може бути подолана в рамках реалізації підходу, за яким АТ чи КІО розглядається як об'єкт, що здійснює такі операції:

- споживання ресурсів із зовнішнього ринку (до ресурсів відносяться споживані із зовнішнього ринку товари й послуги, матеріальні й нематеріальні активи, людські ресурси);
- перероблення ресурсів у товари;
- продаж товарів на зовнішньому ринку.

При цьому саме АТ чи КІО також може бути представлене як набір скоординованих структурних складників (підрозділів), при чому зв'язки з придбання ресурсів та постачання товарів таких підрозділів будуть спрямовані як зовні АТ чи КІО (зовнішні ринки ресурсів і товарів), так і в середину, тобто до інших структурних підрозділів. При такому розмежуванні АТ чи КІО на групу об'єктів, що взаємодіють,

Таблиця 1

Об'єкти попередньої умовної декомпозиції корпоративного інтеграційного об'єднання (акціонерного товариства)

Група учасників КІО	Характеристика діяльності учасника КІО (підрозділу АТ)	Метод декомпозиції
Основне виробництво	АТ (підприємства, підрозділи), що залучені до виробництва продукції, яка займає основну частку у створенні продукції АТ чи КІО	Розподіл здійснюється за принципом поточної та очевидної перспективної відповідності виробничих підрозділів незалежним СЗГ
Додаткове виробництво	АТ (підприємства, підрозділи), що виробляють продукцію, частка якої в обороті АТ чи КІО є незначною та не використовується в основному виробництві	Розподіл здійснюється за принципом поточної й очевидної перспективної відповідності виробничих підрозділів незалежним СЗГ
Внутрішньо-виробничі структури, що обслуговують	АТ (підприємства, підрозділи), що виконують ремонтні функції щодо основного та допоміжного виробництва, виробляють продукцію (інструмент, тару тощо), а також транспорт та охорона	Розподіл здійснюється за принципом орієнтації виробництва на умовно-поділені підрозділи основного й додаткового виробництва та/або очевидної наявності незалежних СЗГ
Торговельні та сервісні структури	Торговельна інфраструктура АТ чи КІО, АТ (підприємства, підрозділи), що виконують гарантійний та післягарантійний ремонт продукції. До цих підрозділів також може бути віднесене й складське господарство	Розподіл здійснюється за принципом орієнтації структур на умовно-поділені підрозділи основного та додаткового виробництва та/або очевидної наявності незалежних СЗГ
Комунальне господарство	Великі АТ та КІО зазвичай мають розвинуту комунальну інфраструктуру, яка включає в себе підрозділи, що займаються забезпеченням виробництва теплом, водою, паром, електроенергією тощо	Розподіл здійснюється за принципом орієнтації структур на умовно-поділені підрозділи основного й додаткового виробництва та/або очевидної наявності незалежних СЗГ
Соціальна сфера	Дитячі садки, гуртожитки, санаторії тощо	Розподіл є досить очевидним за типом наданих послуг
Адміністрація АТ або КІО	Оперативне управління, облік, планування, маркетинг і реклама, інженерні розробки тощо	Розподіл здійснюється за функціональною ознакою

інші підрозділи можуть розглядатися як елементи (з урахуванням специфіки їх функціонування) ринку ресурсів і ринку товарів.

У зв'язку із недостатньою розробленістю принципів моделювання структурних параметрів АТ чи КІО для розгляду умовного розподілу на бізнес-одиниці доцільним може бути використання декількох варіантів декомпозиції. Зокрема, можна запропонувати використання наступних підходів: декомпозиція за наявним функціонально-адміністративним розподілом з урахуванням потенційної досяжності ринків ресурсів та товарів; декомпозиція за бізнес-процесами, що здійснюються; декомпозиція за принципом відповідності функціональної та нефункціональної складової споживчої цінності товарів.

Попередня умовна декомпозиція АТ чи КІО в множини бізнес-одиниць може здійснюватися в традиційному порядку (див. табл. 1).

Для більш детального структурного аналізу, якщо попередня умовна декомпозиція АТ чи КІО приводить до відносно великих об'єктів, може бути здійснене додаткове дроблення об'єктів з використанням таких принципів:

- для основного й додаткового виробництва впроваджується умовне виділення технологічних ліній, що залучені у виробництві різних товарних груп продукції (орієнтованих на різні ринки споживання), а якщо основне виробництво орієнтоване на вироблення однієї товарної групи, то, при можливості, виділення таких ділянок технологічного ланцюга, які випускають заготовлену продукцію (наприклад, розподіл на ливарне виробництво, обробку заготовів і складальне виробництво, пакування тощо);

- для торговельного сектора – розподіл на торгівлю, гарантійний ремонт, складські, транспорт, та розподіл торгівлі по групах ринкового споживання;

- для комунального господарства – розподіл по типах ресурсів, що виробляються або обслуговуються.

Як один із варіантів подолання цієї проблеми може бути використаний аналіз участі об'єктів, визначених на першому етапі декомпозиції у бізнес-процесах, що відбуваються реально (концепція реінжинірингу бізнес-процесів – РБП). Основною якісною відмінністю даного підходу є розгляд фактичної участі об'єктів сформованої структури АТ чи КІО в реальних бізнес-процесах, що дає змогу оперувати в аналізі одночасно об'єктами й зв'язками, тобто, присутній більш якісний опис саме системи, а не простої множини елементів. З іншого боку, з'являється можливість опису й моделювання системи, оскільки кількість елементів і зв'язків між ними є обмеженою.

Застосування концепції об'єктно-орієнтованого моделювання АТ чи КІО, що застосовується в реінжинірингу бізнес-процесів, у свою чергу, також, має обмежену застосовність стосовно структурного аналізу, що перед-

бачає можливість здійснення цілеспрямованих стратегічних рішень. Така обмеженість сучасної концепції реінжинірингу для аналізу застосовності й доцільності застосування інтеграції для АТ чи реструктуризації наявної структури КІО виражається в наступному.

1. Визначення різних бізнес-процесів, як набору певних дій, що мають зовнішній вхід і зовнішній вихід найчастіше не дає змоги виділити навіть різні групи товарів (та/або ресурсів) і відповідні їх виробництву бізнес-процеси, спрямовані на різні СЗГ. Це пов'язане з тим, що зовнішні зв'язки, як правило, здійснюються інтегровано, за допомогою інтерфейсних складників КІО (підрозділів АТ). У такий спосіб навіть визначення наявних бізнес-одиниць є досить складним процесом, оскільки виконуваними ними функції принципово нічим не виділяються з набору так званих внутрішніх процесів, або робочих завдань.

2. Застосовувана класифікація об'єктів моделі АТ чи КІО практично обмежується розходженнями між інтерфейсними та всіма іншими об'єктами. Така класифікація важлива, але не достатня для визначення потенційних бізнес-одиниць. Відсутність класифікації приводить до того, що РБП, хоча й правильно вказує на обмеженість адміністративно-функціонального структурування КІО, у результаті під час моделювання бізнесу розглядає самі функціональні підрозділи як об'єкти, що взаємодіють.

3. Головне завдання РБП – оптимізація бізнесу під систему відносно ланцюга замовлення – обробка – постачання, що зумовлює обмеження застосування розроблених інструментів реінжинірингу для стратегічного планування, відповідно до якого передбачається зміна структури АТ чи КІО й зміна складу зовнішніх учасників бізнес-процесів у разі зміни зон господарювання або зон ресурсів.

Як один із підходів до моделювання структури АТ чи КІО може бути запропоновано використання принципу поділу бізнес-процесів та структурних одиниць за ознакою їх спрямованості на задоволення функціональних, комплементарно-функціональних та нефункціональних потреб покупця товарів (послуг), що забезпечуються у межах постачання конкретного товару або групи товарів.

У межах традиційного підходу, категорія «товар» визначається як продукт, що вироблено та спрямовано на задоволення потреб покупця. При цьому, як правило, мається на увазі, що потреба покупця визначається функціональною потребою, тобто забезпеченням життєвих потреб, використанням придбаного товару, як ресурсу для виробництва інших товарів тощо. Такий підхід дає можливість провести ранжування за ієрархією, відповідно до якої певний товар відповідає певній потребі покупця, що перебуває на деякому ієрархічному рівні, який є відносно більшим стосовно інших потреб. Задоволення потреб (придбання товарів) відбу-

вається в напрямі знизу-догори за ієрархічною шкалою. Таким чином, у міру збільшення можливостей покупця в задоволенні своїх потреб і задоволення потреб, що знаходяться в основі ієрархічної піраміди, він купує товари, які відповідають більш високим рівням у шкалі ієрархії потреб.

Поточна ситуація на товарних ринках характеризується насиченістю продукції, яка вироблена із застосуванням технологій, що знаходяться на сталих стадіях життєвого циклу «зростання» або «зрілість», а також високим рівнем конкуренції. При цьому уявлення про чітку відповідність конкретного товару конкретній життєвій потребі, що займає своє відносне місце в ієрархічній піраміді потреб, на нашу думку, є дещо спрощеним. На сьогодні товари, представлені на таких ринках, мають яскраво виражену «комплексну» спрямованість на задоволення всієї групи потреб покупця, що характеризуються як функціональні, так і нефункціональні, причому значення нефункціональних складників задоволення попиту відіграє все більшого значення щодо функціонального.

В умовах насиченого ринку технологій, які перебувають на стадії стійкого росту, диференціювання товару за функціональною ознакою є вкрай обмеженим та часто практично неефективним, а в деяких випадках майже неможливим, оскільки покупець не має інструментів, які б давали змогу визначити реальні розходження у якості функціональної частини товару. Така ситуація зумовлює необхідність зосередження конкурентних стратегій для таких ринків на формуванні й наступному задоволенні комплементарно-функціональних та нефункціональних складників споживчого попиту, куди найчастіше спрямовується більша частина трудових та фінансових витрат корпоративного інтеграційного об'єднання.

На основі визначення «комплексного» задоволення потреб покупця, що відбувається за допомогою придбання товару, тобто одночасної спрямованості процесів продажу на задоволення функціональних, комплементарно-функціональних і нефункціональних потреб, бізнес-процеси, що їм відповідають та включають зовнішні впливи й внутрішньовиробничі процеси, можуть бути поділені за ознаками:

- відповідності різним потребам покупців у процесі придбання товару;
- процеси, що пов'язані з відстеженням змін у зовнішньому середовищі й внутрішній структурі корпоративного інтеграційного об'єднання, плануванням і координацією процесів виробництва всіх компонентів з метою забезпечення їх максимального синергізму в межах наявної для АТ чи КІО системи цілей та обмежень.

Також може бути проведена класифікація об'єктів усередині структури АТ чи КІО за ознакою максимальної частки участі в бізнес-процесах.

Уявлення про різні процеси, що спрямовані на створення й задоволення потреби покупця під час продажу товару можуть бути корисним під час розробки портфельної стратегії КІО. Диверсифікованість бізнесу легше всього (з відносно мінімальними витратами та відносно високим рівнем правдивості прогнозу) досягається у разі збереження у векторі росту двох або хоча б однієї з його ординат (технологія, географічний розподіл, тип споживчого попиту).

Бізнес-процеси, які спрямовані на створення й задоволення нефункціональних або комплементарно-функціональних компонентів споживчого попиту товарів, є, з одного боку, найбільш універсальною й витратною частиною стосовно значної частини ринків, а з іншого – найбільшою мірою відповідають ординаті вектора росту – «тип споживчого попиту». Таким чином, за портфельною диверсифікованістю та/або інтернаціоналізацією, такі бізнес-процеси й об'єкти компанії можуть бути найбільш універсальним складником як до товарів, що вироблені із застосуванням зовсім різних технологій, так і до особливостей географічного розміщення ринку споживання (стратегічної зони господарювання).

Для АТ чи КІО з управлінням підприємницького типу, які спрямовані на постійне зростання, розвиток об'єктів, що відіграють основну роль у бізнес-процесах, пов'язаних із розвитком і задоволенням нефункціональних і комплементарно-функціональних потреб покупця, може здійснюватися переважними темпами щодо об'єктів, пов'язаних із задоволенням функціональних потреб. Такий підхід забезпечує високу стратегічну гнучкість, для реалізації якої необхідно певні вимоги до об'єктів, що обслуговують нефункціональні потреби. Нефункціональні компоненти повинні бути максимально універсальними. Таким чином, перевага віддається рекламі та підтримці іміджу суб'єкту господарювання, її технології, торговельній марці, системі роботи із споживачами тощо, а не самому конкретному товару.

На сьогодні такі бізнес-процеси все більше уособлюються та виникають специфічні ринки, які значною мірою можуть розглядатися як ті, що спрямовані на задоволення нефункціональних потреб (рекламний бізнес, PR, консалтинг, фірмова торгівля тощо). Високі темпи розвитку та постійна поява нових типів потреб, що обслуговуються такими ринками, дає змогу розглядати потенційну самостійність (в межах КІО) структурних об'єктів корпоративного інтеграційного об'єднання, що обслуговують відповідні процеси. У випадку, якщо відповідний ринок формально відсутній, або зовнішнє придбання таких товарів і послуг неможливе, або невигідне (наприклад, через значні трансакційні витрати), то здійснення відповідного бізнес-процесу необхідно зосередити в середині КІО (наприклад, у частині створення іміджу самого КІО в купівель-

ному середовищі). При цьому до інтеграційної стратегії КІО необхідно ввести етап включення такого підрозділу до складу КІО, який буде здійснювати зазначені бізнес-процеси.

Розгляд бізнес-процесів з точки зору виробництва нефункціональних або комплементарно-функціональних компонентів товару може стати особливим для визначення перспективних зон господарювання, досягнення яких необхідно враховувати під час формування інтеграційної стратегії. За наявності в акціонерному товаристві чи корпоративному інтеграційному об'єднанні конкурентноздатних підрозділів, діяльність яких спрямована на задоволення нефункціональних потреб покупця, підрозділи, що виробляють сам товар, можуть бути відносно легко заміщені шляхом придбання компанії-виробника або придбання виробничих ліній.

Висновки. Структурні трансформації, зумовлені протіканням процесу економічної інтеграції, прямо пов'язані з визначенням довгострокових перспектив корпоративного розвитку, розгляд яких здійснюється в межах аналізу та розробки стратегічних планів і прогнозів. Важливим завданням структурного аналізу й стратегічного планування діяльності акціонерного товариства та корпоративного інтеграційного об'єднання є визначення методики проведення умовної декомпозиції АТ чи КІО скоординованих або потенційно здатних взаємодіяти із зовнішніми ринками бізнес-одиниць.

З метою визначення потенційної структури бізнес-одиниць запропоновано використання принципів моделювання, реалізованих у межах концепції реінжинірингу бізнес-процесів. Такий підхід передбачає проведення аналізу реальних бізнес-процесів, в яких бере участь КІО (АТ) і внутрішніх процесів, пов'язаних із забезпеченням бізнес-процесів всередині цього суб'єкту господарювання. У межах аналізу внутрішніх і зовнішніх процесів пропонується провести їх додатковий розподіл за принципом відповідності функціональним, компліментарно-функціональним і нефункціональним потребам клієнтів, формування і задоволення яких (тобто потреб) відбувається за допомогою діяльності корпоративного об'єднання. Такий поділ потреб дає можливість виділити на рівні підприємства групи відповідних зовнішніх і внутрішніх процесів та об'єктів, спрямованих на ті чи інші процеси, що для багатьох товарних груп можуть розглядатися як базові, під час аналізу

можливості портфельної диверсифікації, тобто фактично бути головними складовими частинами потенційних бізнес-одиниць у диверсифікованих зонах господарювання. Декомпозиція бізнес-одиниць при цьому має розглядатися як природний процес адаптації корпоративного інтеграційного утворення до умов зовнішнього середовища.

Напрямами подальших досліджень у цій сфері пов'язані з обґрунтуванням критеріїв економічної ефективності структурних змін у контексті здійснення корпоративних інтеграційних процесів та з подальшим розвитком методичних підходів до розробки та реалізації структурних рішень для вирішення конфлікту цілей стратегічних груп впливу в КІО.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф ; пер. с англ. – М. : Сирин, 2002. – 256 с.
2. Гарретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссонж ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
3. Иванов Ю. Интеграция суб'єктів господарювання як фактор забезпечення їх конкурентоспроможності / Ю. Иванов, А. Пилипенко // Теоретичні та практичні питання економіки : збірник наукових праць. – К. : Київський університет, 2008. – № 15. – С. 113–120.
4. Иванов Ю. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю. Иванов. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
5. Кизим Н. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира : [монография] / Н. Кизим, В. Горбатов. – Х. : ИНЖЕК, 2005. – 216 с.
6. Круглов М. Стратегическое управление компанией / М. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
7. Ленский Е. Корпоративный бизнес / Т/ Ленский ; под ред. О. Сосковца. – Минск : Армита-Маркетинг, 2001. – 480 с.
8. Мильнер Б. Теория организации : [учебник] / Б. Мильнер 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 480 с.
9. Пилипенко А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : [монографія] / А. Пилипенко. – Х. : ИНЖЕК, 2007. – 380 с.
10. Chorafas D. Enterprise architecture and new generation information systems / D. Chorafas. – London : St. Luchie Press, 2002. – 282 p.
11. Rosen M. Applied SOA. Service-oriented architecture and design strategies / M. Rosen, B. Lublinsky, K. Smith, M. Balcer. – Greenwich : Wiley Publishing, Inc., 2008. – 600 p.
12. Sherman A. Mergers and acquisitions from A to Z: strategic and practical guidance for small- and middle-market buyers and sellers / A. Sherman. – AMACOM, 1998. – 272 p.

Гуцул М.О.

*аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету***АЛГОРИТМ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ****ALGORITHM CONSTRUCTION OF FINANCIAL SUPPORT
SUSTAINABLE DEVELOPMENT ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті викладено результати досліджень у сфері алгоритму побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств. Проаналізовано думку фахівців щодо критерію оптимізації капіталу. Запропоновано алгоритм побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств. Охарактеризовано правила комплексної побудови фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств. Наголошено на взаємозалежності стійкого розвитку та фінансового забезпечення підприємств.

Ключові слова: фінансове забезпечення, стійкий розвиток, фінансова стійкість, фінансові ресурси, оптимізація капіталу.

АННОТАЦИЯ

В статье изложены результаты исследований в области алгоритма построения системы финансового обеспечения устойчивого развития предприятий. Проанализированы мнения специалистов по поводу критерия оптимизации капитала. Предложен алгоритм построения системы финансового обеспечения устойчивого развития предприятий. Охарактеризованы правила и комплексной построения финансового обеспечения устойчивого развития предприятий. Отмечено взаимозависимость устойчивого развития и финансового обеспечения предприятий.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, устойчивое развитие, финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, оптимизация капитала.

ANNOTATION

The article presents the results of research in the field of financial algorithm for constructing sustainable development of enterprises. Analyzed according to experts on the criteria of optimization of capital. An algorithm for constructing a system of financial security sustainable development of enterprises. Characterized pravylaa complex financial building sustainable development of enterprises. Emphasized the interdependence of sustainable development of financial software companies.

Keywords: financial security, sustainable development, financial stability, financial resources, optimization of capital.

Постановка проблеми. Ефективне фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємств на теперешньому рівні розвитку виробничих сил в Україні, в умовах жорсткої конкуренції неможливе без системного підходу до нього. Тому актуальним є формування алгоритму побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств як прояву комплексного підходу до організації такої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці питань алгоритму побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні науковці, зокрема: Дж. Ванхорн, Дж. Вахович, мл., П. Самуельсон, В. Нордхаус, Р. Брейлі, С. Майєрс, Є. Рясних, І. Бланк та інші.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. На сьогодні в умовах плюралізму економічних ідей досі не сформовано єдиного комплексного алгоритму побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку.

Метою статті є розробка та обґрунтування комплексної побудови алгоритму системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процес формування фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств полягає в розробленні, прийнятті та реалізації алгоритму рішень, своєчасність, оптимальність та раціональність яких є основою збалансованого вибору джерел фінансування діяльності підприємств [1, с. 119].

Таким чином, у фінансовому аспекті процес прийняття й реалізації алгоритму рішень можна зобразити як послідовність етапів, операцій і процедур, між якими існують прямі та зворотні зв'язки.

Розділимо алгоритм побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств на відповідні стадії підготовки, прийняття та реалізації розроблених заходів ефективного фінансового забезпечення підприємств.

Наведемо зазначений алгоритм дій, з огляду на прийняття управлінських рішень.

До стадії підготовки належить аналіз фінансово-економічного становища на макро- та мікрорівні, який включає пошук, оброблення інформації, накопичення, виявлення та формування економічних проблем, які повинні ретельно бути вивченими та вирішеними з урахуванням ліквідації факторів, що їх зумовили.

Стадія прийняття рішення охоплює розроблення й оцінювання альтернативних варіантів, визначення критеріїв вибору оптимального рішення, вибір і прийняття рішення.

Стадія реалізації проявляється в розробці заходів для конкретизації рішення та доведення його до виконавців, а також здійснення контролю за його виконанням; внесення необхідних коректив; оцінювання результату, отриманого внаслідок реалізації рішення [2, с. 155–157]. Як правило, кожне рішення має свій конкретний результат, тому метою управлінської діяльності є знаходження таких форм, методів, засобів та

інструментів, які могли б сприяти досягненню оптимального результату в конкретних умовах і обставинах [3, с. 111].

Таким чином, з огляду на вищезазначені стадії прийняття рішень, ми запропонували власний алгоритм побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств, що означає систематичне виконання послідовних дій керівниками, які схвалюють належні управлінські рішення, та характеризуються обґрунтованістю, простотою, доступністю здійснення процесу формування фінансових ресурсів підприємств (див. рис. 1).

На першому етапі здійснюється вибір критерію оптимізації фінансового забезпечення та аналізу фінансових ресурсів, що дає можливість визначити динаміку загального обсягу фінансових джерел, їх структуру, рівень рентабельності, ліквідності й фінансової стійкості підприємства та оцінити ефективність управління та використання капіталу [4, с. 201].

Мобілізація фінансових коштів суб'єктів підприємницької діяльності спрямована на покриття потреб у джерелах фінансування їх господарської діяльності, зважаючи на специфіку функціонування, досягнення збалансованості структури джерел на основі критеріїв оптимізації, а також стадії життєвого циклу, що відповідають стратегічним напрямкам розвитку суб'єкта господарювання та цілям.

На сьогодні єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу не має. Що стосується дефініції найкращого співвідношення між позиковим та власним капіталом, І. Бланка вважає, що оптимальною структурою капіталу є таке співвідношення використання позикових і власних коштів, за умов яких здійснюється ефективна пропорційність між коефіцієнтами фінансової прибутковості та коефіцієнтом стійкості підприємства, тобто збільшується його ринкова вартість [5, с. 213]. На думку В. Подольська та О. Яріш оптимізація структури капіталу – це «таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, унаслідок якого створюється ефективна пропорційність між прибутковістю та фінансовою стійкістю підприємств» [6, с. 147].

Отже, оптимізація структури фінансового забезпечення підприємств є одним із етапів стратегічного аналізу капіталу. Ця оптимізація полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою у кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в кошти, що залучаються на основі їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Що стосується вибору критерію оптимізації фінансового забезпечення підприємств, аналіз економічної літератури свідчить, що більшість науковців виділяють три критерія оптимізації структури капіталу [7, с. 36]:

– оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості. Такий метод



Рис. 1. Алгоритм побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств

пояснюється на оцінці позиченого та власного капіталу за різних умов їх обслуговування, формування і здійснення різноманітних розрахунків середньозваженої вартості капіталу, а отже, знаходження найбільш вірогідної ринкової вартості підприємства;

– оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Зазначений метод визначається на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) за різної структури капіталу. Останні виражаються через такий показник, як ефект фінансового левереджу;

– оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Згаданий метод є зв'язаним з процесом роздрібленого вибору фінансових ресурсів різних складників активів суб'єктів підприємницької діяльності: необігових активів, обігових активів (з поділом їх на постійну та змінну частини) [8, с. 342]

На основі аналізу розрахунку показників, що характеризують фазу залучення капіталу, так само можна розрахувати рівень фінансового ризику, який залежить від структури джерел фінансування діяльності підприємства та впливає на ступінь його фінансової стабільності і перспективи розвитку. Узагальнення результатів проведеного аналізу дає змогу виявити, на скільки відповідає наявна структура капіталу критерію оптимізації.

На другій стадії аналізу та прийняття рішення потрібно визначити перелік джерел фінансування, розрахунок їх вартості та доступності для підприємства. Під час вибору джерел фінансування необхідно також враховувати рівень фінансової гнучкості підприємства, що дає можливість без значних витрат змінювати структуру формування капіталу та швидкість генерування грошовими потоками.

Наступними елементами алгоритму побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств є розрахунки рівня фінансового забезпечення складників стійкого розвитку, рівня фінансового левериджу, визначення вагових коефіцієнтів фінансового забезпечення стійкого розвитку та визначення інтегрального індексу фінансового забезпечення стійкого розвитку [9, с. 95].

У цілому в сучасному, волатильному та швидкоплинному економічному середовищі важливого значення набуває проблема формування оптимального фінансового забезпечення, яка дала б можливість забезпечити підприємству високий рівень стійкого розвитку. Оскільки рівень ризику кожного джерела капіталу різний, на нашу думку, доцільно під час вибору джерел фінансування визначати, чи не загрожує обраної структура капіталу стійкому розвитку підприємства.

На третій стадії формується реалізація прийнятого рішення щодо структури фінансового

забезпечення підприємства з урахуванням отриманих результатів оптимізації за обраним критерієм та врахуванням рівня стійкого розвитку.

Висновки. Наведені вище підходи до алгоритму побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств дають можливість розкрити процес і конкретні завдання під час формування цього алгоритму. Певні елементи системи фінансового забезпечення стійкого розвитку на багатьох підприємствах уже сформовані й функціонують, хоча й не в такому, як пропонується, вигляді. Це стосується аналізу, планування, обліку, моніторингу, аудиту, прогнозування, системи індикаторів (показників) фінансової діяльності підприємства, організаційної структури, яка займається фінансовою діяльністю, фінансових інструментів та технологій, організаційних, економічних, соціально-психологічних і правових методів управління. Тому з метою комплексного формування алгоритму побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств необхідно переосмислити конкретні завдання наявних елементів системи, спрямовувати їх на виконання завдань, пов'язаних із забезпеченням стійкого розвитку підприємства, і відповідно до цього реструктурувати ці складники. Ті самі елементи, яких сьогодні не має на підприємствах, необхідно створити знову. Це стосується насамперед визначення фінансових інтересів у вигляді місії і фінансових цілей підприємства, доповнення функцій і завдань, унаслідок реалізації яких має забезпечуватися стійкий розвиток, у тому числі використання SWOT-аналізу й методу розробки сценаріїв розвитку подій для прогнозування, принципів фінансового забезпечення стійкого розвитку, визначення критеріїв оцінювання рівня стійкого розвитку, підсистеми інформаційно-аналітичного забезпечення. Саме в цьому буде полягати завдання формування системи фінансового забезпечення стійкого розвитку на підприємствах.

Основою формування алгоритму побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств є визначення структурних одиниць, аналіз та оцінення наявних загроз за кожною із функціональних складових частин, а також розробка системи заходів для нейтралізації дії внутрішніх та зовнішніх небезпек, що забезпечить стабільне та ефективне функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ванхорн Дж. Основы финансового менеджмента / Дж. Ванхорн, Дж. Вахович, мл. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2008. – 1232 с.
2. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус ; пер. с англ. – М. : Вильямс 2015. – 1360 с.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. Н. Барышиковой. – М. : Олимп-Бизнес, 2015 – 1008 с.

4. Рясних С. Основи фінансового менеджменту : [навч. посібник] / С.Рясних. – К. : Академвидав, 2010. – 336 с.
5. Користін О. Економічна безпека : [навч. посібник] / О. Користін, О. Варантиновський, Л. Герасименко ; за ред. М. Джужжі. – К. : Лерта ; КНТ ; Центр навчальної літератури, 2010. – 368 с.
6. Єрмошенко М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : [наук. монографія] / М. Єрмошенко, К. Горячева. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.
7. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 2008. – № 15-16. – С. 35–37.
8. Василенко А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / А. Василенко. – К. : Центр учебной літератури, 2005. – 648 с.
9. Кириленко О. Фінанси (теорія та вітчизняна практика) : [навч. посібник] / О. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2002. – 212 с.

УДК 334.723

Данилишин В.І.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету***Стефанків О.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету***Ціжма О.А.***викладач кафедри обліку та фінансів**Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ

FOREIGN EXPERIENCE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AND PROPOSALS FOR IMPROVEMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто класифікацію країн Європи за інтенсивністю поширення інструменту державно-приватного партнерства, його базові моделі, умови виникнення та основні етапи розвитку партнерських відносин між державою та приватним сектором. Досліджено особливості функціонування державно-приватного партнерства в розвинених країнах. Узагальнено світовий досвід застосування проектів ДПП та визначено проблеми, пріоритетні напрями використання механізму ДПП. Запропоновано практичні рекомендації щодо становлення та розвитку інституту державно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: державні фінанси, приватний капітал, державно-приватне партнерство, закордонний досвід, публічна інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена классификация стран Европы по интенсивности распространения инструмента государственно-частного партнерства, его базовые модели, условия возникновения и основные этапы развития партнерских отношений между государством и частным сектором. Исследованы особенности функционирования государственно-частного партнерства в развитых странах. Обобщен мировой опыт применения проектов ГЧП и представлены проблемы, приоритетные направления использования механизма ГЧП. Предложены практические рекомендации относительно становления и развития института государственно-частного партнерства в Украине.

Ключевые слова: государственные финансы, частный капитал, государственно-частное партнерство, зарубежный опыт, публичная инфраструктура.

ANNOTATION

The article deals with the classification of European countries according to the criterion of the intensity distribution of the public-private partnership, its basic model, the conditions of occurrence and the basic stages of development of partnerships between government and the private sector. The peculiarities of operation of public-private partnership in developed countries. Generalized world experience of application of PPP projects and presents the problems, the priorities for the use of PPPs, as well as practical recommendations concerning formation and development of Institute of state-private partnership in Ukraine.

Keywords: public finance, private equity, public-private partnership, international experience, public infrastructure.

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ ст. економіки розвинених країн зіштовхнулися з недовідними традиційними інструментами реалізації фінансової політики: швидкий розвиток суспільства зумовив збільшення попиту на суспільні послуги, що, у свою чергу, привело до зростання рівня бюджетних видатків і, як наслідок, зростання бюджетних надходжень у зв'язку зі збільшенням обсягів і бази оподаткування. Але протести громадськості проти збільшення податкових платежів, ріст дефіцитів державних фінансів і збільшення глобалізації змусили уряди розвинених держав активізувати свої зусилля у сфері пошуку нових моделей фінансування суспільних послуг і публічної інфраструктури. За таких умов альтернативним варіантом стала ідея залучення в цей процес приватного капіталу на засадах партнерства.

У західній практиці така взаємодія держави та приватного бізнесу називається Public-Private Partnership (PPP), тобто державно-приватне партнерство (ДПП). Це дало змогу успішно вирішити проблеми в галузях інфраструктури (транспорт, житлово-комунального господарства, медицини, освіти тощо), а також у стратегічних сферах, що раніше перебували винятково в державній монополії (наприклад, військові та космічні розробки).

Безперечно, закордонні держави мають великий досвід у сфері формування й поширення практики державно-приватних партнерств, що базується на усвідомленні того факту, що приватний і публічний сектори мають унікальні характеристики, які надають їм перевагу в наданні послуг населенню. Для України, де впровадження проектів державно-приватного партнерства має безсистемний і поодинокий характер, особливої актуальності

набуває дослідження сучасного досвіду розвинутих країн у цій сфері та його адаптація до вітчизняних реалій.

Державно-приватне партнерство є ефективним та перспективним інструментом економічного й соціального розвитку на регіональному та місцевому рівнях, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами. Під час такого співробітництва між державою та суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси й комунальне майно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування й розповсюдження практики державно-приватного партнерства зображені в працях як закордонних, так і вітчизняних учених. Серед закордонних учених можна виділити Є. Бондаренка, В. Варнавського, Л. Єфімову, Є. Коровіна, В. Міхеєва, М. Хаммамі, Л. Шарінгера, В. Якуніна та інших. Зважаючи на актуальність проблематики, перспективи становлення державно-приватного партнерства також вивчали вітчизняні вчені, зокрема, О. Берданова, В. Вакуленко, М. Василенко, Б. Винницький, Н. Папша, О. Соловйова, П. Яковлев та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основною тенденцією наукових публікацій є аналіз форм і методів реалізації державно-приватного партнерства. Однак залишаються малодослідженими питання вивчення закордонного досвіду, беручи до уваги який держава у сфері державно-приватного партнерства повинна впливати на структурні елементи, постійно вдосконалюючи їх.

Метою статті є дослідження закордонного досвіду, вивчення закономірностей, особливостей розвитку державно-приватного партнерства та створення пропозицій щодо його вдосконалення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За інтенсивністю поширення інструменту державно-приватного партнерства країни – члени Європейського Союзу поділяються на чотири групи:

1) країни – «піонери» у використанні державно-приватних партнерств: Великобританія, Франція, Німеччина, Ірландія та Італія;

2) країни – «середняки», тобто країни із середнім рівнем поширення практики державно-приватних партнерств: Іспанія та Португалія, в яких цей механізм використовується лише в деяких сферах соціально-економічного життя;

3) країни – «новоприбульці», тобто країни, де застосування державно-приватних партнерств знаходиться на початковій стадії: Люксембург, Швеція, Бельгія, Греція;

4) країни Центральної та Східної Європи, які мають відмінні від «старих» членів ЄС соціально-економічні характеристики [3].

Світовою практикою господарювання сформовано п'ять базових моделей партнерства державного й приватного секторів, що характеризуються особливими формами власності, фінансування й управління, а також строками реалізації проектів. До таких моделей належать: моделі оператора, кооперації (5–10 років), концесії (20–30 років), договору (3–5 років), лізингу (8–15 років). Вибір тієї чи іншої моделі залежить від виду діяльності та інфраструктурної мережі, в яких реалізується проект партнерства. Оптимальні моделі партнерства повинні сприяти отриманню таких вигод:

- більш швидка реалізація складних інфраструктурних проектів;
- прискорення розвитку регіонів;
- підвищення соціально-економічної ефективності;
- покращення механізмів надання публічних послуг;

Таблиця 1

Поширення ДПП у соціально-економічному житті різних країн

Країни	Сектори, в яких впроваджуються ДПП	Країни	Сектори, в яких впроваджуються ДПП
Фінляндія	Дорожні концесії (тіньове мито). Школи і вища освіта	Португалія	Аеропорти, дорожні концесії (тіньове мито)
Франція	Концесії на спорудження автомагістралей (реальне мито). Концесії на водопостачання	Іспанія	Концесії на спорудження автомагістралей (реальне мито) Концесії на спорудження регіональних доріг (тіньове мито)
Греція	Концесії на спорудження доріг (реальне мито). Залізниця полегшеного типу у Фесалоніках	Японія	Охорона здоров'я, житло, інформаційні технології та транспорт на регіональному рівні
Ірландія	Транспорт, освіта, водопостачання, управління відходами	Австралія	Дороги (Мельбурн), лікарні (штати Вікторія та Новий Південний Вельс), в'язниці (штати Вікторія та Західна Австралія)
Італія	Лікарні, транспорт, управління відходами	Південна Африка	В'язниці, водопостачання, охорона здоров'я, освіта
Нідерланди	Водопостачання, швидкісні залізничні магістралі		

- полегшення тягара, що покладений на державне управління;
- зниження інвестиційних витрат;
- оптимізація структури фінансування за допомогою національної та міжнародної підтримки тощо.

Як вже зазначалось раніше, одним із «піонерів» у запровадженні нової форми співпраці між публічним і приватним секторами є Великобританія. Разом з Австралією, зокрема, її штатом Вікторія, Великобританія є країною, де на сьогодні найактивніше використовується інструмент ДПП. Починаючи з 1990 рр., коли почала впроваджуватися Ініціатива приватного фінансування, у Великобританії було ухвалено близько 600 проектів ДПП, на які виділять 15% загального обсягу капітальних інвестицій публічного сектора [8].

Значні державні програми щодо сприяння партнерству з приватним сектором існують в Ірландії. На території країн континентальної Європи – Фінляндії, Німеччини, Греції, Італії, Нідерландів – реалізуються інвестиційні проекти із застосуванням схеми ДПП, однак нині вони не становлять значну частку публічних капіталовкладень. У Канаді та Японії прецеденти запровадження ДПП існують, зокрема, у сфері будівництва концесійних автомагістралей тощо. У табл. 1 зображено узагальнені дані про сектори соціально-економічного життя різних країн, де був поширений інструмент державно-приватного партнерства.

У США найбільш поширеними формами ДПП є концесії на будівництво автомобільних доріг. На початку 1990 рр. концесії стали поширюватися під час будівництва автомагістралей як альтернатива до традиційних методів фінансового забезпечення державних капіталовкладень, зокрема, у вигляді податків із продажу палива тощо. Федеральна адміністрація автомагістралей (The Federal Highway Administration (FHWA) ініціювала зміни до федерального законодавства, щоб створити сприятливі умови для приватного бізнесу для залучення до проектів будівництва нових і реконструкції старих доріг. Як результат, у 1998 р. на федеральному рівні була запроваджена кредитна програма як додаток до Закону США «Про фінансування та впровадження інновацій у транспортну інфраструктуру» (Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act of 1998, TIFIA Credit Program). У межах програми надається федеральна кредитна підтримка для проектів, які без неї не були б споруджені або споруджені із значним запізненням через потенційні ризики для капіталовкладень, складність і високу вартість будівництва. Кредитна допомога може надаватися у трьох формах:

- 1) пряма позика;
- 2) гарантії під кредит;
- 3) кредитні лінії stand-by.

Відсотки під федеральний кредит є нижчими, ніж в інших потенційних кредиторів. Також інноваційним підходом до створення

ДПП, запропонованим США, є спроба об'єднати інтереси та ресурси органів влади різного рівня: федерального, штатів, місцевого, – для спорудження нових чи реконструкції старих автомобільних доріг. Це здійснюється, як правило, шляхом ефективного використання земель навколо доріг: для транзиту, потреб розвитку місцевих громад, зокрема, кварталів, які знаходилися довгий час у занепаді. Крім того, у США використовується такий інструмент приваблення приватного сектора для участі у ДПП, як звільнення від сплати певного податку. Також концесії на будівництво доріг були поширені й у Канаді та в країнах Європи. В межах цих проектів було запропоновано два підходи до створення партнерства:

1. Реальне мито (безпосередня плата). Приватні концесіонери несуть відповідальність за фінансування та безпосереднє будівництво доріг, їх утримання, а взаємін беруть плату з користувачів. Держава чи органи місцевого самоврядування не повинні таким чином витрачати бюджетні ресурси на потреби зведення автомагістралей. Успішні приклади цього методу пропонує Франція, Іспанія, Ісландія та Хорватія.

2. Тіньове мито (опосередкована плата). Приватні концесіонери несуть відповідальність за фінансування та безпосереднє будівництво доріг, їх утримання, однак не беруть плати з користувачів. Держава поетапно надає компенсацію інвесторам, рівень якої залежить від кількості споживачів концесійної магістралі. Такий підхід діє у Великобританії, Фінляндії, Іспанії та Португалії.

У Канаді успішні прецеденти співробітництва між публічним і приватним сектором у розвитку інфраструктури були наслідком прийняття у деяких провінціях спеціального законодавства чи внесення доповнень до чинного законодавства щодо створення умов для розвитку ДПП. Так, у 1998 р. у провінції Британська Колумбія були внесені відповідні положення у Закон «Про муніципалітети» (Municipal Act). Згідно із цими положеннями, надається підтримка бізнесу під час партнерства, зокрема, можливими методами було визначено:

- звільнення від оподаткування чи відстрочка термінів оподаткування і звільнення від інших платежів;
- надання землі під забудову за меншою ціною, ніж її ринкова вартість;
- позики;
- надання гарантій під кредити;
- передача частки публічної власності приватному партнеру з огляду на потреби спорудження необхідного об'єкту;
- можливість для муніципалітету укладати контракти, які є подібними до контрактів приватного корпоративного права.

На федеральному рівні практика державно-приватних партнерств була інституціалізована у 2002 р., коли було ухвалено Закон «Про фонд розвитку стратегічної інфраструктури». Під

терміном «стратегічна інфраструктура» розуміють усі споруджені в результаті публічних інвестицій об'єкти, що використовуються на користь громадськості, зокрема:

- авто- чи залізничні магістралі;
- місцеві дороги;
- туристична чи міська інфраструктура розвитку;
- каналізаційні мережі;
- водогони та допоміжна інфраструктура;
- телекомунікаційна та швидкісна інфраструктура передачі даних;
- уся інфраструктура, розташована на територіях Юкон, Нунавут, північно-західних територіях;
- інша інфраструктура, передбачена нормативно-правовою базою.

Кошти зі сформованого Фонду надаються як співфінансування для реалізації масштабних інфраструктурних проектів, які сприятимуть економічному зростанню та покращенню якості життя в Канаді, зокрема, тих, які використовують партнерство між публічним і приватним секторами.

Отримувати ресурси з Фонду розвитку стратегічної інфраструктури можуть:

- провінційні (регіональні) та місцеві органи влади;
- компанії публічної форми власності, або ж ті, які знаходяться у співвласності провінційного чи місцевого органу влади і спроможні реалізувати проект, що відповідає умовам Фонду;
- компанії приватної форми власності, які можуть реалізувати проект, що відповідає умовам Фонду.

Зазначимо, що ефективність використання механізму ДПП у регіонах України перебуває на досить низькому рівні, свідченням цього є:

1. Вкрай низька частка приватних інвестицій (не більше 10%) під час реалізації переважної більшості проектів ДПП (згідно зі світовими стандартами, такі проекти взагалі не можуть вважатись державно-приватними) [5]. Решту витрат за такими проектами ДПП доводиться сплачувати з державного (або регіонального) бюджету. Так, наприклад, на початковому етапі підготовки України до проведення чемпіонату «Євро – 2012» планувалося за допомогою коштів державного та місцевого бюджетів профінансувати не більше 52% вартості всіх запланованих робіт. Проте, внаслідок труднощів із залученням приватних інвестицій, державі довелося профінансувати понад 80% усіх видатків.

2. Проекти ДПП в Україні майже не використовуються для реконструкції та будівництва автомобільних доріг. В Україні немає жодного чинного концесійного договору про побудову автомобільних шляхів. Окремі проекти на засадах концесії пропонувалися неодноразово (у 2008 р. – будівництво кільцевої дороги у Києві, у 2010 р. – автодороги у м. Львів – Краківець), проте жоден з цих проектів не був реалізований.

3. В Україні не було жодного успішного залучення приватних інвестицій на засадах ДПП до реалізації стратегічно важливих соціально-гуманітарних проектів (у тому числі у сфері освіти, охорони здоров'я, розвитку та підтримки культурно-історичної спадщини тощо).

4. Протягом останніх років ефективного застосування ДПП можна відзначити тільки в окремих випадках, зокрема, побудова футбольних стадіонів у Донецьку та Харкові, реконструкція системи тепло- та водопостачання у м. Краматорську, передача у концесію двох шахт у Донецькому регіоні тощо.

Серед системних проблем використання механізму ДПП на місцевому й регіональному рівнях доцільно виділити такі:

а) недостатня привабливість для приватних інвесторів значної частини об'єктів, на яких передбачається реалізація проектів на засадах ДПП (як правило, це об'єкти ЖКГ із зношеним обладнанням, що потребують значних фінансових ресурсів на невизначений термін отримання прибутку від їх експлуатації);

б) відсутність податкових чи митних пільг для приватних інвесторів під час реалізації проектів ДПП;

в) недосконалість вітчизняної нормативно-правової бази (зокрема, труднощі з отриманням приватним інвестором дозвільних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору), у якій не передбачено норм, що існують у розвинених країнах світу (обговорення умов виплати приватним власникам компенсацій у разі невиконання державою своїх зобов'язань за укладеними договорами, відшкодування різниці у тарифах тощо);

г) відсутність використання досвіду країн ЄС щодо співпраці держави та бізнесу на засадах ДПП у гуманітарній сфері;

д) високий рівень корупції, що збільшує транзакційні витрати бізнес-структур та мінімізує підприємницьку ініціативу приватних інвесторів (у тому числі іноземних);

е) недостатня фахова підготовка державних службовців, які займаються питаннями ДПП, низький рівень їх мотивації щодо пошуку та роботи з приватними інвесторами з метою започаткування проектів на засадах ДПП;

є) низька обізнаність представників бізнесу щодо переваг використання механізмів ДПП під час розвитку підприємницької діяльності.

На нашу думку, пріоритетними напрямками використання механізму ДПП в Україні є:

1) побудова нових та реконструкція старих автомобільних доріг на умовах концесії. Згідно з даними Державної служби автомобільних доріг України, понад 90% українських доріг потребують ремонту, а для задоволення потреб української економіки найближчим часом потрібно збудувати ще понад 4,5 тис. км нових доріг (орієнтовна вартість таких робіт – понад 200 млрд грн, що значно перевищує можливості державного бюджету) [1];

2) розвиток (та модернізація) об'єктів сфери житлового-комунального господарства. Для модернізації підприємств ЖКГ (у тому числі впровадження нових енергоощадних та очисних технологій, підвищення енергоефективності будівель, поліпшення якості питної води тощо) потрібні сотні мільйонів гривень інвестицій, ефективно залучити які можливо лише на засадах ДПП;

3) геологічна розвідка родовищ та видобуток корисних копалин. В Україні традиційно актуальною залишається проблема видобутку власного природного газу, що дасть змогу суттєво знизити залежність національної економіки від імпорту енергоносіїв. Реалізація подібних інвестиційних проектів потребує залучення потенціалу ДПП;

4) реалізація спільних проектів у гуманітарній сфері (освіта, наука, екологічний туризм, рекреація, охорона пам'яток культурної та природної спадщини, будівництво зон відпочинку (сквери, паркові зони).

Механізм ДПП позитивно впливає на реалізацію проектів, пов'язаних з інвестуванням в оновлення матеріально-технічної бази начальних закладів; проведення ремонтно-реставраційних робіт на об'єктах культурної та історичної спадщини; розбудову природних заповідників, ландшафтних природних парків в обмін на отримання приватними інвесторами частини прибутку від туристичної діяльності; популяризацію та реалізацію проектів, пов'язаних із дотриманням здорового способу життя, проведення масштабних спортивних заходів, формування екологічної свідомості (у тому числі під час формування у населення культури ощадного використання ресурсів та раціонального поводження з відходами (зокрема, щодо їх сортування, недопущення та ліквідації стихійних звалищ ТПВ).

З метою активізації державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики необхідно:

1. На державному рівні вдосконалити нормативно-правову базу:

– внести зміни до Закону України «Про державно-приватне партнерство»;

– зменшити кількість погоджувальних процедур на етапі укладання договорів;

– передбачити можливість надання приватному партнеру пільг (у разі укладання стратегічно важливого договору) і посилити санкції за невиконання зобов'язань;

– запровадити механізм компенсації збитків (як державі, так і приватному партнеру), завданих унаслідок одностороннього розірвання контракту;

– у разі невиконання приватним партнером взятих на себе зобов'язань передбачити можливість заміни його без необхідності проведення нового конкурсу.

2. Посилити роботу щодо популяризації механізму ДПП у регіонах.

3. Створити координаційні органи з представників держави, бізнесу та громадянського суспільства з метою проведення моніторингу реалізації проектів ДПП, формування бази даних проектів для потенційного залучення приватних інвесторів, надання консалтингових та інших послуг.

4. Провести громадські обговорення для визначення соціально важливих проблем, до вирішення яких може бути залучено приватний капітал. Залучити до розробки проектів ДПП організації громадянського суспільства, представників засобів масової інформації та громадськість.

5. Розробити низку заходів щодо підвищення кваліфікації та мотивування працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, що займаються реалізацією проектів ДПП.

6. Провести інформаційну кампанію серед представників бізнесу щодо інформування про переваги ДПП та створення позитивного іміджу держави як сумлінного партнера.

Застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики дасть змогу залучити нові ресурси для проведення модернізації у регіонах України, знизити навантаження на видаткову частину державного та регіональних бюджетів, залучити до реалізації інвестиційних проектів фінансові ресурси, що до цього перебували «у тіні», перерозподілити ризики та посилити відповідальність сторін ДПП за реалізацію інвестиційних проектів на місцевому та регіональному рівнях тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демішкан В. Перспективи дорожнього будівництва із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства / В. Демішкан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investukr.com.ua/get-news/485>.
2. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2011 р. № 384 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=384-2011-%EF>.
3. 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.
4. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40.
5. Шевченко О. Механізми стимулювання міжрегіонального співробітництва в Україні / О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/1056>.
6. Hammami M. Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure / M. Hammami [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0699.pdf>.
7. Renda A. Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union / A. Renda, L. Schrefler [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://euro2005.inform/news/11/p7273>.

УДК 331.101.3

Деркач І.О., Пащенко О.О.
студенти

Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Булат М.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інноваційного менеджменту
та управління бізнес-процесами
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Рибалко Л.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інноваційного менеджменту
та управління бізнес-процесами
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОСНОВНІ АТРАКТОРИ СТРАТЕГІЧНИХ ВАЖЕЛІВ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТА ОЦІНЕННЯ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

KEY ATTRACTORS STRATEGIC LEVERAGE INTANGIBLE INCENTIVES AND ASSESSMENT OF STAFF

АНОТАЦІЯ

У статті подано аналіз сучасних форм та методів нематеріальної мотивації праці найманих працівників. Головним фактором успішної діяльності підприємства є стратегія нематеріального стимулювання. Запропоновано впровадження нових атракторів стратегічних важелів та ефективних методів нематеріального стимулювання персоналу організації. Це дає змогу працівникам отримати моральне задоволення від праці. Також на основі обробки та узагальнення інформації рекомендовано застосування основних чинників нематеріального стимулювання та оцінювання персоналу.

Ключові слова: мотивація, персонал організації, атрактори стратегічних важелів, нематеріальне стимулювання, флуктуація.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ современных форм и методов нематериальной мотивации труда наемных работников. Главным фактором успешной деятельности предприятия является стратегия нематериального стимулирования. Предложено внедрение новых аттракторов стратегических рычагов и эффективных методов нематериального стимулирования персонала организации. Это позволяет работникам получить моральное удовлетворение от работы. Также на основе обработки и обобщения информации было рекомендовано применение основных факторов нематериального стимулирования и оценки персонала. Это позволяет разработать комплексную структурированную модель оценки персонала организации.

Ключевые слова: мотивация, персонал организации, аттракторы стратегических рычагов, нематериальное стимулирование, флуктуация.

ANNOTATION

This article presents an analysis of modern forms and methods of non-financial motivation of employees. The main factor in the success of the enterprise strategy is immaterial incentives. An introduction of new attractors strategic levers and effective methods of non-material incentives for staff. This allows employees to get moral satisfaction from work. Also based on the processing and synthesis of information had recommended the use of the main factors stimulating intangible and personnel evaluation. This allows you to develop a comprehensive model for evaluating structured staff organization.

Keywords: motivation, staff organization, attractors strategic leverage intangible incentive fluctuation.

Постановка проблеми. Мотиви і стимули відіграють вирішальну роль у професійній діяльності, оскільки саме внутрішні та зовнішні фактори змушують людину діяти. Вони спонукають особу не автоматично виконувати роботу, а швидко і результативно досягати мети.

Зважаючи на той факт, що матеріальна мотивація здебільшого має мінливий ефект (наприклад, збільшення рівня оплати праці не завжди пропорційно затracенням коштам), на стабільному етапі роботи підприємства сучасним менеджерам необхідно шукати нові шляхи для заохочення потреб персоналу. Отже, нематеріальні методи мотивації персоналу організації є досить актуальним питанням на сьогодні та потребують ґрунтовного дослідження.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питання нематеріального стимулювання персоналу зображені в працях таких вчених: О. Тужилкіна, В. Юкіша, А. Азарової, О. Ковальчука, Г. Іванченка, С. Іванової та інші. Вагомий внесок у теорію нематеріального стимулювання зробили такі західні вчені, як Г. Беккер, Дж. Гелбрейт, Е. Денісон, О. Тоффлер, О. Ромер. Роботи Л. Балабанова, О. Крушельницької, О. Сардака, Д. Мельничука присвячені питанням оцінювання персоналу організації.

Мета статті полягає у виявленні основних атракторів синергетичних важелів нематеріального стимулювання та оцінювання персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному розумінні мотивація – це сукупність зовнішніх і внутрішніх сил, які спонукають людину до трудової діяльності та надають

їй цілеспрямованість для досягнення поставленої мети [2].

Стратегія нематеріального стимулювання є одним із головних факторів успішної підприємницької діяльності. Упровадження основних атракторів стратегічних важелів ефективних методів стимулювання персоналу організації дає працівникам змогу задовольняти свої потреби й тим самим отримувати задоволення від праці.

Основні атрактори стратегічних важелів мотивації дають можливість врахувати побажання більшості співробітників.

Менеджери, розробляючи мотиваційну стратегію, можуть поєднувати як матеріальні, так і нематеріальні види мотивації (див. рис. 1).

Так, в організації працівники мають різні рівні управління, тому застосування мотиваційних заходів на кожному з них матиме різний ефект різним [1]. Представники вищого рівня управління мають певний статус, обсяг компетенції та досвід і, звичайно, звикли до відносної відсутності централізованого контролю. Водночас для керівників структурних підрозділів головним є можливість кар'єрного зростання, розширення повноважень в управлінні організацією, схвалення творчих підходів у діяльності.

До основних нематеріальних заходів, які сьогодні називають «меню бенефітів», можна віднести такі:

1. Зацікавленість у роботі. Як правило, робота керівника може бути рутинною та одноманітною, але не для підлеглого, тому потрібно делегувати йому деякі завдання. Успішне виконання поставлених завдань підлеглим може бути аргументом для розширення сфери його повноважень та отримання додаткових бонусів в роботі. У результаті цього підлеглий краще проявляє себе, реалізовує та розвиває свої кваліфікаційні навички.

2. Публічне визнання. Публічна демонстрація вдячності за зусилля працівника мотивує та заохочує його працювати віддано та старанно.

3. Додатковий вільний час. Надання працівнику часу на відпочинок та особисті справи, дає можливість приступати до роботи наповненим силою та наснагою, спрямовує людину на продуктивну роботу.

4. Надання інформації. Підлеглі мають право на інформацію про стан розвитку своєї організації, перспективи та стратегічні цілі. Таким чином, працівник відчуває своє значення в організації та свою приналежність до її діяльності.

5. Надання певної свободи. Деякі співробітники високо цінують свободу своєї діяльності й показують високі результати за таких умов. Для того, щоб оцінити результативність та ефективність дій персоналу, можна застосувати ключові показники ефективності (KPI – key performance indicators), за допомогою яких можна оцінити темпи зростання бізнесу та виявити можливі відхилення від планових показників діяльності організації.

6. Гнучкість робочого часу. Можливість обирати час для своєї роботи приваблює працівників, оскільки різні люди по-різному проявляють свою максимальну активність та мають свої біологічні ритми. Саме тому особливої популярності за кордоном та найбільших позитивних відгуків із зазначених отримала мотивація вільним часом, або так звана модульна система компенсації вільного часу [3]. Сутність цієї системи полягає в тому, що за наднормові роботи працівники винагороджуються додатковими вихідними, а не матеріальними надвишками. На жаль, в Україні ця система не набула такого поширення, як за кордоном. Закордонний досвід упровадження такого методу показує, що в людей скорочується робочий день, збільшу-

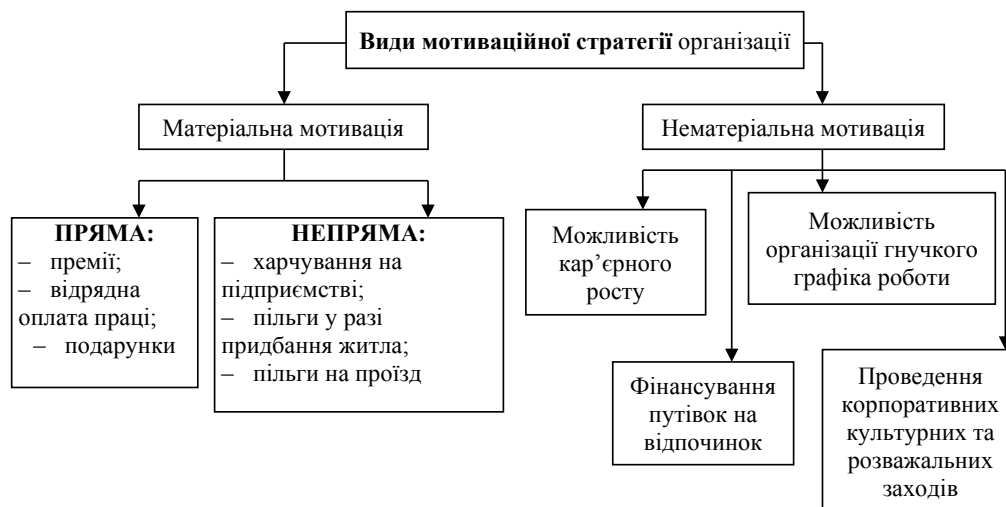


Рис. 1. Основні види матеріального та нематеріального стимулювання персоналу організації

Джерело: [5, с. 45]

ються відпустки, з'являється гнучкий графік роботи та додаткові вихідні.

7. Моральні методи мотивації. Серед них можна виділити публічне визнання заслуг, вручення грамот та подяк, зазначення в списках кращих працівників певного періоду тощо [1]. Ці методи враховують прагнення працівників до визнання, вдало підігривають почуття значущості людини, заохочують особистісні якості.

Сучасні управлінці останніми роками вдало застосовують нейролінгвістичне програмування (далі – НЛП), яке спрямоване на кодування (перекодування) психіки людини. Концепції НЛП базується на переконанні: людську психіку, яка сприймає первинну інформацію, можна порівняти з комп'ютером. Методики НЛП допомагають маніпулювати людською свідомістю шляхом підбора кодових фраз, слів, звукосполучень, зображень та іншої атрибутики. Таким чином, менеджер, використовуючи методики НЛП, може ефективно управляти людською свідомістю через накази, закладені в словах, інтонаціях, позах тіла, що значно підвищує ефективність праці.

Флуктуація сучасного підходу системи нематеріального стимулювання персоналу організації спонукає менеджерів використовувати «меню бенефітів». Отже меню бенефітів – це певний перелік пільг та бонусів, які мотивують співробітників організації до роботи.

Далі розглянемо систему мотивації співробітників ПАТ КБ «ПриватБанк», до якої належить «меню бенефітів» (див. рис. 2).

У ПАТ КБ «ПриватБанк» ознаки стратегічних важелів нематеріальної мотивації можна побачити у таких діях управлінців:

- урахування думки колективу під час прийняття важливих питань;
- регулярне і своєчасне інформування членів колективу з важливих для них питань;
- спілкування з підлеглими у вигляді побажань, рекомендацій, порад, заохочень за якісну та оперативну роботу, доброзичливе та ввічливе доведення наказів;
- стимулювання створення сприятливого психологічного клімату в колективі, підтримка поглядів підлеглих.

Окремо зазначимо, що, проаналізувавши відгуки колишніх працівників ПАТ КБ «ПриватБанк» (станом на 2015 р.), зокрема, 150 осіб, найбільше співробітників приваблювала заробітна плата

та можливість її збільшення за рахунок допомогою бонусів. Але в 2015 р. бонусні програми скоротили, а отже, для отримання такого самого рівня оплати праці співробітникам банку необхідно працювати вдвічі більше. До недоліків роботи в ПАТ КБ «ПриватБанк» працівники віднесли брак вільного часу та високі вимоги.

З 2014 р. у цьому банку значно скоротили посади консультантів з кредитування, видачі депозитів, страхування. На сьогодні таку роботу (додатково) має виконувати один працівник. При цьому співробітники банку зазначають про складність отримання відпусток або лікарняних [6].

Таким чином, зазначені вище тенденції, на нашу думку, можуть негативно вплинути на загальний рівень КРІ (фінансову та нефінансову систему оцінювання, яка допомагає організації визначити досягнення стратегічних цілей) ПАТ КБ «ПриватБанк».

З метою визначення основних атракторів стратегічних важелів оцінювання персоналу, що дають змогу розробити комплексну структуровану модель атракторів синергетичного ефекту основних важелів оцінювання персоналу організації, пропонуємо розглянути такі методики:

– «метод 360» – оцінювання персоналу за компетенціями, тобто співробітники оцінюють свого колегу, вертаючи насамперед увагу на відповідність особи до займаної нею посади;

– соціометричний аналіз – дослідження міжособистісних та міжгрупових відносин з метою їх поліпшення. Така методика дає змогу



Рис. 2. «Меню бенефітів» та система заохочення і мотивації праці ПАТ КБ «ПриватБанк»

Джерело: [4]

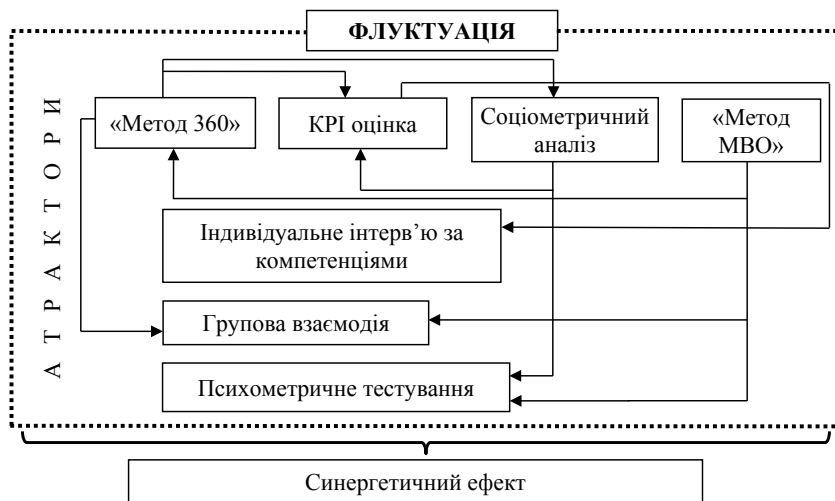


Рис. 3. Структурована модель атракторів синергетичного ефекту основних важелів оцінення персоналу організації

вивчити склад малих соціальних груп, особливо неофіційних стосунків, отримати соціологічну інформацію;

– «метод МВО» – метод управління персоналом та організацією, який забезпечує постановку цілей і завдань для реалізації бізнес-плану компанії, контроль за їх виконанням й оцінення ефективності результатів діяльності співробітників і підрозділів. У широкому розумінні це планомірне та послідовне вивчення та визначення ключових завдань і цілей організації, а також їх розподілення між співробітниками;

– індивідуальне інтерв'ю за компетенціями – структурована бесіда, спрямована на докладний аналіз реальної поведінки людини, як вона приймає рішення, здійснює планування та контроль, яка поведінка у стресових ситуаціях;

– групова взаємодія – є обов'язковою умовою реалізації намічених планів;

– психологічне тестування – стандартизоване, як правило, обмежене в часі під час випробування, спрямоване на встановлення кількісних та якісних індивідуально-психологічних особливостей працівника в організації.

Флукутація – це випадкове відхилення пев-

ної величини (фізичної, біологічної, соціально-економічної тощо) від її середнього значення. Зазначені методи зображено у вигляді структурованої моделі атракторів синергетичного ефекту основних важелів оцінення персоналу організації (див. рис. 3).

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного аналізу були виділені і структуровані основні атрактори синергетичних важелів нематеріального стимулювання та оцінення персоналу. Встановлено, що лише за допомогою поєднання матеріальних та нематеріальних видів мотивації можна отримати позитивний ефект та покращити продуктивність праці в організації. Тому менеджери вищих рангів управління повинні враховувати цей факт під час розробки стратегій управління персоналом на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ОПИС:

1. Тужилкіна О. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / О. Тужилкіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 37–41.
2. Іванченко Г. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г. Іванченко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21–23.
3. Іванов С. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С. Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34–38.
4. Кар'єра в «ПриватБанку» // Офіційний сайт «ПриватБанку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://privatbank.ua/work>.
5. Волевач Л. Використання мотивації у практичному менеджменті / Л. Волевач // Наука й економіка. – 2010. – № 3(15). – С. 177–181.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://otrude.net/employers/5609>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pgenerator.ru>.

УДК 65.011:656

Дикань О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Український державний університет залізничного транспорту

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РЕГІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE AND ITS IMPACT ON REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено економічний потенціал промислових підприємств залізничного транспорту України, а також зовнішні умови їх господарювання. Виділено та систематизовано фактори взаємодії ППЗТ та залізничного транспорту в економічному розвитку регіональної та національної економіки, які базуються на стратегічних векторах розвитку ППЗТ України, що надалі дасть змогу забезпечити їх конкурентоспроможність.

Ключові слова: економічний потенціал, промислові підприємства залізничного транспорту, залізничний транспорт, регіон, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован экономический потенциал промышленных предприятий железнодорожного транспорта Украины, а также внешние условия их хозяйствования. Выделены и систематизированы факторы взаимодействия ППЖТ и железнодорожного транспорта в экономическом развитии региональной и национальной экономики, которые основаны на стратегических векторах развития ППЖТ Украины, что в дальнейшем позволит обеспечить их конкурентоспособность.

Ключевые слова: экономический потенциал, промышленные предприятия железнодорожного транспорта, железнодорожный транспорт, регион, конкурентоспособность.

ANNOTATION

In article examines the economic potential of industrial enterprises of railway transport of Ukraine, as well as the external conditions of their economic activity. Allocated and systematized the factors of interaction PPST and rail transport in the economic development of the regional and national economy, based on strategic vectors of development PPST of Ukraine, which in future will ensure their competitiveness.

Keywords: economic potential, industrial enterprises of rail transport, rail transportation, region, competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України, що характеризується її інтегруванням у світовий фінансовий, промисловий та транспортний простір, а також інтенсифікацією господарських зв'язків між країнами, сферами та галузями економіки, створюють нові можливості та погрози для вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту. Також ґрунтовного дослідження потребують питання щодо економічного потенціалу цих підприємств, вироблення дієвих напрямів забезпечення їх конкурентоспроможності, а також визначення впливу на регіональний економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту та

особливостей їх конкурентоспроможності присвячені роботи таких науковців, як С. Корінний [1], О. Іванілов, О. Гришко [2], Я. Рачинський [9], О. Пуригіна [14] та інші.

Проблемам регіонального економічного розвитку присвячено роботи таких вітчизняних і закордонних учених і фахівців, як Е. Прасад, К. Рогофф, М. Коуз [10], О. Плотніков [11], О. Хмиз [12], Ю. Древаль [13] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на наявність значного наукового доробку, в сучасних умовах інтеграційних процесів та трансформації економіки актуальними є питання аналізу економічного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту України та визначення його впливу на регіональний економічний розвиток і відповідно на розвиток усієї держави.

Метою статті є дослідження економічного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту України та визначення його впливу на регіональний економічний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняне виробництво залізничного рухомого складу зображено такими підприємствами:

- ПАТ «Лугансктепловоз» – конструює та виготовляє вантажні тепловози;
- ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» – виробляє вантажні та пасажирські вагони, швидкісні міжрегіональні поїзди, вагони метро, автогрейдери;
- ТОВ «Трансмаш» – виробляє вантажні вагони та їх компоненти;
- ПАТ «Азовмаш» – виробляє залізничні вагони, підйомно-транспортне обладнання, спеціалізоване залізничне обладнання;
- ДП «Укрспецвагон» – виконує різні види регламентного ремонту вантажного рухомого складу, виробляє широкий спектр запасних частин до вантажних вагонів, займається експлуатацією, обслуговуванням і будівництвом вагонів;
- ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» – високотехнологічне підприємство з повним циклом виробництва вантажних вагонів різних типів і конструкцій та інші підприємства.

Вітчизняний ринок залізничного машинобудування характеризується масштабами своєї продукції, проте останнім часом все більше створюються мікропідприємства, які займаються виробництвом дуже вузької номенклатури або ремонтують локомотиви промислових підприємств [1].

На сьогоднішній стан промислових підприємств залізничного транспорту (далі – ППЗТ) погіршується, що є наслідком зменшення інвестицій в їх діяльність, застарілості основних засобів, невідповідності продукції стандартам якості та інших факторів. Це зумовлює необхідність пошуку інструментів, які можуть сприяти розвитку ППЗТ [2].

Зменшення обсягів виробництва на цих та інших промислових підприємствах залізничного транспорту є наслідком низької конкурентоспроможності на європейському ринку, зменшення замовлень з країн СНД через політичну кризу та повна відсутність замовлень з внутрішнього ринку (тоді як рівень зносу рухомого складу, що експлуатується на коліях ПАТ «УЗ», становить понад 90%).

Головними конкурентами вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту серед виробників пострадянського простору є:

- ТОВ «Новочеркаський електровозобудівний завод» (Росія) – конструювання та виготовлення електровозів;
- ХК «Коломенський завод» (Росія) – єдиний у СНД виробник пасажирських тепловозів;
- АТ «Брянський машинобудівний завод» (Росія) – виготовляють маневрові та магістральні тепловози;
- Людиновський машинобудівний завод (Росія) – провідне машинобудівне підприємство із серійного випуску сучасних маневрових тепловозів із гідро- та електропередачею.

Лідером на ринку залізничного машинобудування є підприємства США, Західної Європи та Японії. Лідерами світового залізничного машинобудування – компанії Bombardier (США), Alstom (Франція), Siemens (Німеччина), AnsaldoBreda (Італія), General Motors (США) та General Electric (США). Вони охоплюють 82% світового ринку залізничного машинобудування. Більшість цих компаній працює на світовому ринку, поставляючи свою продукцію в Австралію, Канаду, країни Латинської Америки та Європи [3].

На сьогоднішній низка компаній придивляються до залізничного ринку України: представники компанії Bombardier уже декілька місяців ведуть переговори про розміщення свого виробництва в Україні [4]; компанія Siemens зацікавлена увійти на український ринок у сфері виробництва локомотивів і трамваїв [5].

Висока вартість закордонного залізничного рухомого складу є головною перешкодою, це поки що стримує компанії для виходу їх на вітчизняний ринок. Експлуатація більш дешевих закордонних зразків рухомого складу на

вітчизняних залізничних коліях не завжди має позитивні наслідки. Яскравим прикладом цього є досвід використання в країні швидкісних поїздів виробництва Hyundai Rotem (Південна Корея). Незважаючи на наявність високотехнологічного інтелектуального оснащення цих поїздів, вони виявились не спроможними якісно виконувати швидкісні перевезення пасажирів у містах.

Головною причиною технологічного провалу стало неврахування всіх особливостей експлуатації рухомого складу в Україні та багатьох особливостей української колійної інфраструктури [6].

Після декількох невтішних спроб полагати Hyundai їх було знято з експлуатації. На їх заміну з 2014 р. поступово почали приходити швидкісні поїзди вітчизняного виробництва, а саме міжрегіональний швидкісний двосистемний електропоїзд ЕКр1-001 «Тарпан», технологічне оснащення якого дозволяє рух зі швидкістю до 220 км/год. Швидкісний двосистемний міжрегіональний електропоїзд КВБЗ складається з 9 вагонів, конструкція яких повністю відповідає санітарним нормам ергономіки, мікроклімату, освітленості, шуму й вібрації, а також безпеки. Інтер'єр салону вагонів виконаний з пластикових і металевих панелей з використанням зносостійких, екологічно чистих і важкозаймистих матеріалів, а кузов вагонів виготовлений зі сталі, що не ржавіє.

Крім того, Крюківський вагонобудівний завод надає гарантійне та сервісне обслуговування на свою продукцію протягом усього життєвого циклу. Для цього підприємство отримало всі необхідні дозволи та сертифікати, є кваліфіковані фахівці й необхідна технічна база [7].

Експлуатація швидкісних поїздів виробництва Крюківського вагонобудівного заводу відбувається відповідно до графіка проведення технічних оглядів та поточних ремонтів.

Отже, вітчизняні промислові підприємства залізничного транспорту мають свої конкурентні переваги в якості та вартості (вартість КВБЗ «Тарпан» порівняно з Hyundai як у 2012 р., так і сьогодні менша на 47%) порівняно із зарубіжними підприємствами, а отже, мають попит на свою продукцію в країнах близького зарубіжжя (Росія, Білорусь, Казахстан, Узбекистан та інші країни).

Однак в сучасних умовах макроекономічної нестабільності, що негативно вплинула на попит країн СНД, промислові підприємства залізничного транспорту були не готові самостійно вести надалі конкурентну боротьбу. Саме тому для вироблення якісної та дієвої концепції забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту необхідно сконцентрувати увагу на дослідженні головних факторів зовнішнього середовища та виявленні можливостей, що воно надає.

Основним фактором зовнішнього середовища, що безпосередньо та найбільше впливає

на діяльність будь-якого підприємства є споживач. Сталим вітчизняним споживачем продукції промислових підприємств залізничного транспорту на сьогодні залишається залізниця. Українська мережа залізниць є однією з найбільш розвинених серед європейських країн, займає провідне місце за обсягами вантажних та пасажирських перевезень усередині країни та відіграє важливу транзитну роль. Головним представником залізничної галузі України є ПАТ «Українська залізниця», державна реєстрація якого відбулась 21 жовтня 2015 р, а господарську діяльність підприємство розпочало 1 грудня 2015 р. До складу структури ПАТ «Українська залізниця» належать понад 40 підприємств, що раніше були окремими юридичними особами.

Зміна організаційно-правової форми господарювання дасть змогу створити в межах ПАТ декілька компаній, що будуть спеціалізуватися на окремими видах діяльності, пов'язаних із забезпеченням перевезень залізничним транспортом (пасажирські, вантажні та компанії, що займаються інфраструктурою).

Однак останнім часом, крім загального зниження обсягів перевезень, відбувся їх перерозподіл між видами транспорту, в першу чергу, на користь автомобільного транспорту, частка якого в перевезеннях цінних експортних та імпорتنих вантажів зростає. Все це негативно позначилось на фінансовому стані залізничного транспорту України. Починаючи з 2000 р. борги «Укрзалізниці» почали поступово збільшуватись. У 2006 р. вони перевищили доходи в 20 разів. З того часу борги в «Укрзалізницю» почали збільшуватись. Загальна сума боргу ПАТ на початок 2015 р. становила понад 37 млрд грн. Майже 22 млрд грн припадає на внутрішній борг компанії. Станом на 1 травня 2015 р. виникла необхідність провести реструктуризацію 32 млрд грн, що майже дорівнює всій сумі боргу.

Суттєве зменшення обсягів перевезень та відповідне погіршення фінансового та техніко-технологічного стану ПАТ «Українська залізниця» негативно вплинуло й на діяльність промислових підприємств залізничного транспорту, оскільки замовлення продукції від вітчизняних підприємств залізничного транспорту є несуттєвим.

За цих умов пошук дієвих шляхів забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту та відповідно їх ефективності є життєво важливим завданням, оскільки ППЗТ та залізничний транспорт знаходяться в єдиному виробничо-технологічному циклі, а їх взаємодія може ключовим складником у процесі забезпечення сталого розвитку всієї економіки країни.

Під час формування дієвих концептуальних основ забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту України необхідно врахувати й сучасне макроекономічне середовище: у 2014 р. Укра-

їна, визначившись із зовнішніми перспективами та обравши шлях інтеграції до Європейського Союзу, почала покладати на регіони та громади України відповідальність щодо впровадження європейських принципів просторового розвитку, інтенсифікацію єврорегіонального співробітництва, а на державу – приведення принципів регіональної політики України до регіональної політики ЄС. Такий концепт взаємовідносин регіонів України та регіонів/країн ЄС визначено важливим для реалізації принципів децентралізації влади, проголошених в Україні, та формування нової регіональної політики.

Успіх започаткованих реформ децентралізації, розширення повноважень і фінансових ресурсів регіонів та забезпечення їх економічної безпеки залежить насамперед від можливості самих регіонів утримувати стійку економічну динаміку навіть в умовах безпрецедентного тиску негативних макроекономічних явищ. З погляду необхідності стабілізації економіки України необхідним є виявлення регіонів і галузей, які можуть стати опорою відновлення економічного зростання. Крім цього, спроможність регіональних господарських комплексів самостійно накопичувати ресурс розвитку говорить про можливість й доцільність подальших кроків у напрямі збільшення економічної самостійності регіонів [8].

Погіршення економічної ситуації в країні, дефіцит бюджетного ресурсу привели до загострення внутрішніх проблем кожного регіону та порушення міжрегіональних зв'язків. Упродовж останніх років в Україні зростає диференціація регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, збільшується кількість проблемних серед них.

Таким чином, можемо зробити висновок, що в розвитку регіональних потенціалів держави спостерігається:

- хаотичний, багатоаспектний функціональний розвиток промислового складника потенціалу регіону;
- орієнтація на моментальну вигоду на довгострокові перспективи розвитку промисловості регіону;
- відірваність промислового, транспортного, наукового, фінансового, кадрового та інших потенціалів регіону один від одного під час забезпечення ефективності функціонування регіону на довгостроковий період;
- переваги тактичних цілей у забезпеченні конкурентоспроможності регіону над стратегічними;
- фрагментованість та одноосібність суб'єктів господарювання в процесі інноваційної діяльності, що супроводжується нестачею фінансових та інших ресурсів і, як результат, уповільнює розвиток інноваційного потенціалу регіону;
- територіальна сконцентрованість великої кількості суб'єктів господарювання в межах одного регіону;

– розвиток індустріальної складової частини потенціалу регіону з нанесенням шкоди соціальної;

– урбанізація великої кількості регіонів, що приводить до нестачі вільних робочих місць (у великому місті, а не в передмісті), трудової міграції з прилеглих територій до великих міст, з малих міст до обласних центрів тощо.

Отже, сьогодні регіони країни ще не спроможні ефективно забезпечити всі ті вимоги, що висунула держава відповідно до забезпечення виконання вимог євроінтеграції.

Дослідження теоретичних та практичних засад функціонування залізничного транспорту показали, що, незважаючи на важкий фінансовий та техніко-технологічний стан країни, промислові підприємства залізничного транспорту разом із залізничним транспортом України можуть стати головним складником в економічному розвитку національної економіки, в процесі формування високорозвинених регіональних потенціалів в Україні та ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Це визначається впливом на ефективність функціонування суб'єктів економічної діяльності, зокрема:

а) рівень тарифів на залізничні перевезення безпосередньо впливає на витратомісткості виробництва суб'єктів господарської діяльності;

б) зменшення часу знаходження вантажів у дорозі (в результаті це приведе до збільшення швидкості перевезень, зменшення бар'єрів на шляху проходження вантажів, часу обробки на переробних пунктах і опорних пунктах взаємодії різних видів транспорту тощо);

в) використання оновленого рухомого складу дає змогу підвищити якість та швидкість перевезень, а отже, позитивно впливає на конкурентоспроможність вантажовласників та ефективність їх діяльності;

г) зменшення розриву між часом виникнення потреби в будь-яких видах продуктів або послуг і часом її задоволення. В умовах конкурентної боротьби за споживача це є елементом завоювання стійких позицій на ринку й отримання конкурентних переваг тощо.

Також створення передумов збільшення транзитного потенціалу України, що має пріоритетне значення в переліку заходів, дасть можливість не лише ефективно використовувати вигідне економіко-географічне положення й отримувати економічний ефект від участі в міжнародних перевезеннях, а й створювати нові інструменти впливу України на світові економічні процеси. Українська залізнична мережа повинна стати центральним елементом євразійської транспортної системи, яка забезпечує розвиток торговельних зв'язків між світовими геополітичними та гео економічними центрами.

Ефективність функціонування суб'єктів економічної діяльності зумовлює соціально-економічний розвиток регіонів України, до переваг дотримання вимог євроінтеграції можна віднести такі:

а) є представником інтересів регіональних товаровиробників на вітчизняному та міжнародному ринках, забезпечуючи безпеку та надійність перевезень у міжнародному сполученні, тим самим зменшуючи можливість отримання фінансових збитків від втрати вантажів;

б) створює передумови для диверсифікації діяльності підприємств регіону та забезпечення конкурентоспроможності регіону шляхом логістичного забезпечення інноваційно-виробничого процесу;

в) полегшення процесу транспортування працівників із приміських територій до місця роботи та відповідно припинення глобальної міграції працівників за допомогою формування нових видів перевезень пасажирів, таких як міський електропоїзд, поїзди-трамваї тощо;

г) формує та обслуговує коопераційні зв'язки підприємств, тим самим збільшуючи їх стійкість, зумовлює утворенню великих промислових регіональних об'єднань, які в майбутньому можуть створити конкуренцію закордонним транснаціональним компаніям тощо.

Висновки. Виділено та систематизовано фактори взаємодії ППЗТ та залізничного транспорту в економічному розвитку регіональної та національної економіки, що базуються на стратегічних векторах розвитку ППЗТ України. Зважаючи на дії цих факторів, дає змогу визначитися щодо основних напрямів та ефективних механізмів забезпечення конкурентоспроможності ППЗТ у системі національної та регіональної економіки в умовах євроінтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корінний С. Напрями конкуренції на ринку промислової продукції залізничного машинобудування країн СНД / С. Корінний // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 2(58). – С. 197–203.
2. Іванілов О. Актуальні проблеми розвитку системи менеджменту якості промислового підприємства залізничного транспорту / О. Іванілов, О. Гришко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 49. – С. 233–239.
3. Железнодорожное машиностроение: обзор отрасли // Рос-БизнсКонсалтинг. – 2003. – 27 с.
4. Bombardier договаривается о производстве локомотивов в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharkovforum.com>.
5. Компания Siemens заинтересована в производстве локомотивов и трамваев в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rus.newsr.ru/finance/24oct2015/siemensa.html>.
6. У ЄБРР назвали запуск поїздів Hyundai в Україні «інвестиційним провалом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://novostimira.com.ua/novyny_37657.html.
7. Скоростной двухсистемный межрегиональный электропоезд КВСЗ «Тарпан» пройдет плановый текущий ремонт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kvsz.com>.
8. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ : [аналіт. доповідь] / [О.Шевченко, В. Жук, К. Юрченко, О. Баталов та ін.] ; за заг. ред. Д. Олійник. – К. : НІСД, 2015. – 116 с.
9. Рачиньски Я. Гармонизация технических стандартов в

- сфере производства и эксплуатации подвижного состава железных дорог Европейского Союза / Я. Рачиньски // Залізничний транспорт України. – 2009. – № 1. – С. 50–56.
10. Прасад Е. Реалії фінансової глобалізації для країн, що розвиваються / Е. Прасад, К. Рогофф, М. Коуз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dt.ua>.
11. Плотніков О. Глобалізація: ризики для України / О. Плотніков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://politdumka.kiev.ua>.
12. Хмиз О. Капітал як «провокатор». Вплив потоків капіталу на виникнення і розвиток економічних криз / О. Хмиз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dt.ua>.
13. Древаль Ю. Глобалізація та глобалістика: проблеми міжнародного співробітництва і національні корпорації / Ю. Древаль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://korolenko.kharkiv.com>
14. Пуригіна О. Міжнародні економічні конфлікти / О. Пуригіна. – К. Центр навчальної літератури, 2008. – 280 с.

УДК 338.45

Дунська А.Р.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджментуНаціонального технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Панасюк Т.П.

студентка

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

TENDENCIES OF INNOVATION PROCESSES IN THE PULP AND PAPER INDUSTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні перспективи розвитку целюлозно-паперової галузі України. Визначено світові тенденції інноваційних процесів та їх особливості у вітчизняній целюлозно-паперовій галузі. Наведено статистичні дані щодо інноваційної діяльності підприємств цієї галузі в Україні. Досліджено найвідоміші асоціативні об'єднання, що займаються розробкою плану сталого розвитку галузі та ринку картонно-паперової продукції в Україні. Розкрито основні проблеми діяльності галузевих підприємств, що знижують конкурентоспроможність їх продукції на ринку. Запропоновано шляхи усунення наявних проблем у діяльності вітчизняних підприємств целюлозно-паперової галузі.

Ключові слова: целюлозно-паперова галузь, асоціації підприємств, картонно-паперова продукція, конкурентоспроможність, інновації.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные перспективы развития целлюлозно-бумажной отрасли Украины. Определены мировые тенденции инновационных процессов и их особенности в отечественной целлюлозно-бумажной отрасли. Приведены статистические данные по инновационной деятельности предприятий данной отрасли в Украине. Исследованы известные ассоциативные объединения, занимающиеся разработкой плана устойчивого развития отрасли и рынка картонно-бумажной продукции в Украине. Раскрыты основные проблемы деятельности отраслевых предприятий, снижающие конкурентоспособность их продукции на рынке. Предложены пути устранения существующих проблем в деятельности отечественных предприятий целлюлозно-бумажной отрасли.

Ключевые слова: целлюлозно-бумажная отрасль, ассоциации предприятий, картонно-бумажная продукция, конкурентоспособность, инновации.

ANNOTATION

In article discusses the main perspectives of the pulp and paper industry in Ukraine. Global trends defined innovation processes and their features in the domestic pulp and paper industry. Shows statistics on innovation enterprises of this industry in Ukraine. Studied the most famous association association involved in the development plan for sustainable development of the industry and market pulp and paper products in Ukraine. The basic problems of industrial companies that reduce the competitiveness of their products on the market. A positive solution to the existing problems of domestic pulp and paper industry.

Keywords: pulp and paper industry, associations of enterprises, cardboard and paper products, competitiveness, innovations.

Постановка проблеми. Україна поступово інтегрується у світовий економічний простір, що повною мірою стосується целюлозно-паперо-

вої промисловості, яка відіграє важливу роль як в економіці країни, так і в зовнішній торгівлі. Дослідження тенденцій розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості України є актуальним на сьогодні, оскільки ця промисловість має значний невикористаний потенціал, реалізація якого може позитивно вплинути на економіку всієї держави. Однак низка проблем галузі, таких як погана ресурсна забезпеченість, матеріаломісткість технологічних процесів, брак інвестиційних надходжень, необхідних для впровадження інновацій, гальмують її розвиток, що, у свою чергу, знижує конкурентні позиції України на світовому паперовому ринку. При цьому підвищення ефективності діяльності значною мірою залежить від можливостей і тенденцій інноваційних процесів у галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості України досліджували такі вчені, як В.А. Барбаш [7]. Учений створив інноваційний проект, що може бути використаний в майбутньому вітчизняними підприємствами з виробництва картонно-паперової продукції. Також питання цієї проблематики вивчали Д.В. Зінченко [2] та Г.М. Швороб [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових праць свідчить, що основна увага зосереджена на дослідженні особливостей інноваційної діяльності в межах країни, тоді як недостатньо вивченими залишаються тенденції інноваційних процесів з урахуванням специфіки целюлозно-паперової галузі, тенденції розвитку малих та середніх підприємств, які мають сприятливі умови для впровадження інноваційних процесів у вітчизняній целюлозно-паперовій галузі. Потребують ґрунтовного подальшого дослідження такі проблеми, як незначна частка ринку, зайнята малими целюлозно-паперовими підприємствами та необхідність переходу всіх підприємств цього профілю на альтернативну деревині сировину.

Метою статті є аналіз тенденцій інноваційних процесів у світовій та вітчизняній целюлозно-паперовій промисловості.

Для досягнення цілей статті були поставлені й вирішені такі завдання:

- оцінити інноваційну активність підприємств галузі;
- проаналізувати напрями інноваційних розробок у виробництві картонно-паперової продукції, які є найбільш актуальними в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тенденції розвитку сучасних целюлозно-паперових підприємств в Україні та світі є неоднозначними. Це зумовлено здебільшого тим, наскільки ця галузь промисловості є значущою для національного господарства тієї чи іншої країни. В Україні целюлозно-паперова промисловість займає менше ніж 1% у ВВП, але продукція, що виготовляється сьогодні й потенційно може бути в майбутньому визначає значущість цієї галузі для розвитку суспільства в цілому. Асортимент картонно-паперової продукції, що виробляється українськими підприємствами, варіюється від досить простих з технологічної точки зору видів санітарно-гігієнічного паперу до високотехнологічного паперу для грошей та цінних паперів, а також електроізоляційного картону.

При цьому на паперовому ринку України значну частку займають іноземні виробники, що, звісно, несприятливо позначається на діяльності всіх вітчизняних підприємств, особливо малих. Останні є головними носіями інноваційних трендів галузі, але через брак інвестицій ці підприємства залишаються малопомітними на ринку, поступаючись великим українським та іноземним організаціям [2].

Лідерами у світовій паперовій промисловості є США, Канада, Фінляндія, Швеція, Норвегія. Ця п'ятірка країн є головними експортерами картону й паперу у світі. Вартість експорту картонно-паперової продукції країн-лідерів у цій галузі за 2014 р. подано на рис. 1.

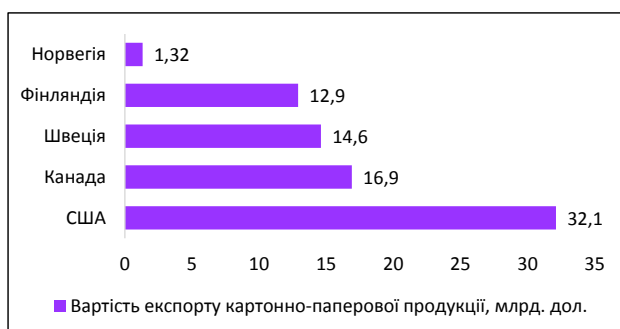


Рис. 1. Вартість експорту лідерів целюлозно-паперової галузі світу в 2014 р.

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Лідерство зазначених країн зумовлене не тільки суттєвими природними запасами деревинних ресурсів, що дає можливість виробляти основний матеріал для виробництва паперу –

деревину напівволокнисту, а також перспективними науковими розробками інноваційних продуктів целюлозно-паперової галузі.

Беззаперечним лідером з розробки та впровадження інновацій у виробництво картонно-паперової продукції є Швеція. Наприклад, компанія Innventia AB (Швеція) займається науково-дослідною діяльністю у виробництві целюлози, паперу, упакування, графічних матеріалів та біопалива. Компанія запустила в м. Стокгольм перший у світі завод з виробництва наноцелюлози (матеріал, який виготовляється з волокон деревини. Його міцність серед легких матеріалів порівнюють із кевларом (пара-арамідним волокном, який у 5 разів перевищує міцність сталі). Підприємство дає можливість виробляти цей продукт у промислових масштабах.

У 2011 р. Sçdra Cell розробила разом з Innventia та мережею DuraPulp новий композитний матеріал. Цей матеріал був нагороджений відзнакою «Інновація року в целюлозно-паперовій промисловості» в Брюсселі в листопаді 2011 р. DuraPulp є композиційним матеріалом, що складається з обраної целюлози Sçdra Cell і поновлюваних біополімерів. Ці два компоненти забезпечують спеціальні властивості, такі як вологостійкість, міцність і твердість. По суті, метою цієї розробки було створення нового волокна на основі матеріалу, який є поновлюваним і можуть біологічно розкладатися. DuraPulp уперше виставили на Milan Furniture Fair у 2009 р. матеріал дитячого крісла Paruru. Також Innventia розробляє інтерактивний папір і пакувальні матеріали, які змінюють колір і форму відповідно до різного призначення. Вони можуть, наприклад, бути використані для створення смарт-упаковок [4].

Цікаву розробку створили в США. Фахівці з університету Арканзаса у Фаєтвілі розробили папір, який не горить та є стійким до бактерій. Розробка може бути використана для різних цілей (виготовлення шпалер, білбордів). Як правило, папір виготовляється з волокон целюлози, в основі ж нового матеріалу – нанонитки діоксиду титану. Технологія такого виробництва дешева та не токсична. Новий матеріал може витримувати нагрівання до 700°C [5].

На відміну від світових лідерів паперової промисловості, на українських підприємства



Рис. 2. Інноваційна діяльність підприємств целюлозно-паперової галузі промисловості України, 2010–2014 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

інноваційна активність змінюється з кожним роком. Згідно з даними Державної служби статистики України, на сьогодні вона знижується (див. рис. 2).

Як видно з рис. 2, у 2013 р. спостерігається активізація інноваційної діяльності в целюлозно-паперовій галузі промисловості, однак у 2014 р. інноваційна активність підприємств почала знижуватися.

За останні сім років тенденції в інноваційній діяльності коливалися: від зростання до спаду показників (див. рис. 3). Зниження обсягів виробництва в 2008 і 2014 рр. зумовлено насамперед економічними кризами, які спостерігалися на глобальному та національному рівнях.

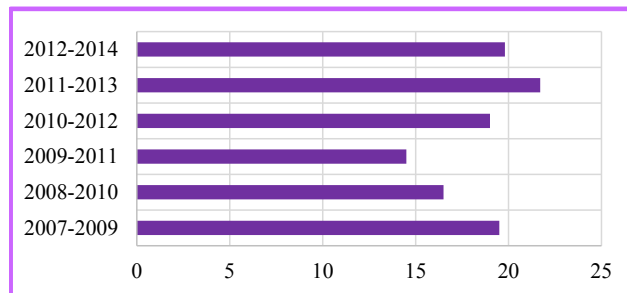


Рис. 3. Частка підприємств з виробництва паперу та поліграфічної діяльності, що впроваджували інноваційну продукцію та процеси

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

Головною проблемою всіх підприємств целюлозно-паперової промисловості в Україні є нестача сировинних ресурсів (не враховуючи застаріле технічне устаткування, завищеної енерго- та водомісткості технологічного процесу виготовлення паперу та низку інших проблем).

Країни, які не мають значних запасів деревини, перспективним напрямом вирішення цієї проблеми вбачають використання для виробництва паперу й картону недревної рослинної сировини. Світовими лідерами з використання у целюлозно-паперовій промисловості відходів сільського господарства та однорічних рослин є Китай (виробляє папір із рисової соломи), Індонезія, Австралія, Південна Корея, Індія, Японія.

Україна як держава з розвиненим сільським господарством вирощує зернові та технічні культури, з яких після їх переробки кожного року утворюється значна кількість побічних волокнистих сировинних продуктів, придатних для виробництва паперу й картону.

На жаль, в Україні не розробляють прогресивні інноваційні проекти в целюлозно-паперовій промисловості, як у Швеції або США. Однак зазначимо деякі зрушення в пошуках нової сировини для виробництва паперу. Так, у Національному технічному університеті «КПІ» розробили технологію виготовлення екологічно чистого паперу з соломи. За цією технологією целюлозу з відходів пшениці варять на гліцериновій бані, не використовуючи добавок хімічних речовин. Ця сировина є дуже вигідною як в економічному

(солома наявна в Україні у вільному доступі та значних кількостях), так і в екологічному (не знищується велика кількість цінної деревини і не використовуються хімічні речовини). До того ж щорічно на території нашої країни залежно від урожайності злакових культур утворюється близько 20–30 млн т соломи, серед якої 75–85% залишається на полях і згодом переорюється або спалюється [7].

У вересні 2013 р. Дослідна станція луб'яних культур разом з Асоціацією «Українські технічні коноплі» в межах проекту «Конопляний університет» провели Всеукраїнський галузевий майстер-клас із вирощування, перероблення та використання технічних конопель. Однією з галузей, які можуть використовувати цю сировину, є целюлозно-паперова. Коноплі можна застосовувати для виготовлення високоякісного офісного паперу, картону, паперу для цигарок. Для створення попиту 6 млн т на рік на целюлозу з конопляного волокна в Україні площі посіву конопель повинні становити 1 млн га [8].

Але, на думку голови Асоціації підприємств паперової промисловості, для реалізації масового виробництва цього інноваційного паперу необхідно створити сучасний завод з виробництва целюлози не з деревини, а з однорічних рослин. Для наявного технічного устаткування така технологія є неможливою. Тому Асоціація підготувала проект будівництва нового комбінату загальною вартістю 60 млн дол. США, що зумовлює необхідність пошуку інвесторів [7].

Ще один варіант вирішення ресурсної проблеми простіший, ніж може здатися на перший погляд. Якщо для інноваційних проектів (таких як виготовлення паперу на основі солом'яної сировини або технічних конопель) необхідні значні інвестиції, то збільшення сировинної бази галузі на основі перероблення вторинної сировини є цілком реальним й економічно вигідним. Єдина проблема – система комплексної заготівлі макулатури в Україні зруйнована, а тому цей ресурсний потенціал використовується всього лише на 20% [2].

З метою формування та реалізації перспективних напрямів розвитку галузі в 2007 р. підприємства, що входять до Асоціації «Укрпапір», ініціювали розробку «Стратегічної програми розвитку целюлозно-паперової промисловості та ринку картонно-паперової продукції до 2020 р.». На початку 2008 р. фінська компанія Pöyry стала співавтором «Концепції розвитку целюлозно-паперової промисловості України до 2020 р.» [9].

Головними завданнями подальшого розвитку галузі є:

- наповнення вітчизняного ринку друкарськими видами паперу українського виробника (тобто зменшуючи залежність від імпорту);
- створення власної сировинної бази для підприємств;
- підвищення експортного потенціалу целюлозно-паперової промисловості України;

- перехід до європейського рівня якості готової продукції;
- збільшення конкурентоспроможності.

Особливе місце у цій програмі займає питання інноваційного розвитку галузі, про який згадувалось раніше [9].

Висновок. Таким чином, проведене дослідження показало, що підприємства целюлозно-паперової галузі України не демонструють значної інноваційної активності. У цілому найкращими інноваційними проектами для вітчизняних підприємств буде перехід на альтернативну деревній сировину. Для вирішення зазначених у статті проблем необхідно:

1) на державному рівні підтримувати і стимулювати розвиток малих підприємств целюлозно-паперової галузі;

2) налагодити співпрацю підприємств галузі з науковими технічними парками України, які займаються інноваціями у виготовленні картонно-паперової продукції;

3) проводити наукові дослідження з метою пошуку нових інноваційних видів паперу, а також розробити систему пошуку інвесторів для впровадження цих інновацій у широке виробництво.

Перспективними у целюлозно-паперовій галузі України будуть розробки нових видів флотації (очистки напівволокнистої маси з макулатури від заплямувань), оскільки значна кількість вітчизняних підприємств «паперової» галузі використовує макулатурну сировину у виробництві, що дасть змогу значно підвищити якість паперу з цього напівфабрикату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Швороб Г.М. Проблеми і перспективи розвитку целюлозно-паперової промисловості в Україні / Г.М. Швороб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irbis-nbuv.gov.ua>.
2. Зінченко Д.В. Проблеми та перспективи розвитку целюлозно-паперової промисловості України в умовах світового ринку / Д.В. Зінченко, А.Р. Дунська // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2014-12.pdf>.
3. The observatory of economic complexity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://atlas.media.mit.edu/ru>.
4. Innventia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://innventia.com/en/Projects/Innovations1>.
5. Вчені розробили папір, який не горить [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.org.ua/404.html> ; <http://osvita.org.ua/news/22696.html>.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Барбаш В.А. Потенціал недревної рослинної сировини для виробництва паперу і картону. Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість / В.А. Барбаш // Міжвідомчий науково-технічний збірник. – К. : КПІ, 2009. – № 37(1). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/Portal/natural/Iglpdp/2011_37-1/37-1-60.pdf.
8. Офіційний сайт Асоціації «Укрпапір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrpapir.org/news.php>.
9. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку целюлозно-паперової промисловості України та вітчизняного ринку картонно-паперової продукції на період до 2020 року // Офіційний сайт Міністерства промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/industry/control/uk/publish/article;jsessionid=D944B63339CEEEAA38DF_66524EE1F845?art_id=74110&cat_id=42148.

УДК 631.634.004.67

Зернюк О.В.*кандидат технічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка***Федорова Ю.М.***студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

THE PROBLEMS OF QUALITY MANAGEMENT IN FOREST-INDUSTRY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти формування системи управління якістю. Проаналізовано стан управління якістю на підприємстві. Розглянуто проблеми, що перешкоджають впровадженню системи управління якістю на підприємстві. Запропоновано шляхи вдосконалення управління якістю на підприємстві лісогосподарської галузі. Розглянуто можливість впровадження інтегрованої системи управління якістю.

Ключові слова: якість, управління якістю, система управління якістю, лісогосподарська галузь, міжнародні стандарти якості, конкурентоспроможність підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические и практические аспекты формирования системы управления качеством. Проанализировано состояние управления качеством на предприятии. Рассмотрены проблемы, препятствующие внедрению системы управления качеством на предприятии. Предлагаются пути совершенствования управления качеством на предприятии отрасли лесного хозяйства. Рассмотрены пути внедрения интегрированной системы управления качеством.

Ключевые слова: качество, управление качеством, система управления качеством, лесохозяйственная отрасль, международные стандарты качества, конкурентоспособность предприятия.

ANNOTATION

The given paper is dedicated to the determination of the theoretical and practical aspects of formation of a quality management system. The current state of quality management practices in the enterprise is analyzed. The problems affecting the implementation of quality management systems in the enterprise are investigated. The basic ways to improve the quality management in forest-industry enterprises are proposed by authors. The possibility of implementing an integrated quality management system in the enterprise is also considered in the paper.

Keywords: quality, quality management, quality management system, forest industry, international standards on quality, competitiveness of an enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних динамічних ринкових умовах кожне підприємство постає перед проблемою завоювання своєї перспективної ніші, що дасть змогу ефективно працювати й розвиватися, отримуючи стабільний прибуток. У цій боротьбі в умовах високого рівня конкуренції якість є одним із найважливіших інструментів. Саме якість є тим показником, що формує переваги системи управління підприємством, створює передумови для сталого розвитку. Отже, якість – багатоаспектна

категорія, яка стосується фактично всіх етапів і стадій діяльності підприємства: управління в цілому, продукції, послуг, окремих працівників тощо. Впровадження системи управління якістю та отримання від її функціонування максимального ефекту дає можливість отримати суттєві конкурентні переваги на визначеному ринку продуктів або послуг. Стан і розвиток управління якістю на підприємстві суттєво впливають на формування його стосунків зі споживачами, партнерами, суспільством. Тому визначення проблем в управлінні якістю є для кожного підприємства важливим і актуальним заходом у процесі розробки стратегії, політики й цілей його подальшої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомий вклад у розвиток теоретичних та методологічних основ управління якістю внесли такі вчені: У. Демінг, К. Ісікава, Г. Нива, Е. Нойман, А. Фейгенбаум, У. Шухарт, М. Херрі, Ю. Койфман, Р. Фатхутдінов, Дж. Джуран, В. Момот, О. Грішнова та інші. Праці цих вчених є досить ґрунтовними, важливими і мають цінні науково-методичні здобутки, але в умовах динамічного та мінливого середовища існування підприємств дослідження та вирішення проблем, що виникають у процесі управління якістю, постійно змінюються, що є актуальними для кожного окремого суб'єкта господарювання, оскільки впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства. Тому науково-методологічні аспекти управління якістю потребують змін й оптимізації [1, с. 42].

Метою статті є дослідження стану та проблем управління якістю на підприємствах лісогосподарської галузі, зокрема на прикладі ДП «Гадяцьке лісове господарство».

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки країни кожне підприємство для забезпечення сталого розвитку у перспективі має докладати максимум зусиль у сфері якості. Досягнення успіху у цьому питанні може забезпечити впровадження ефективної системи управління якістю.

Система управління якістю є інтегрованим механізмом управління, спрямованим на реалізацію цілей у сфері якості та спрямований як на мінімізацію всіх видів витрат, так і на узгоджене функціонування всіх її елементів [2].

Процесом управління якістю на підприємстві є виконанням функцій управління, які визначають політику, цілі та відповідальність у сфері якості, а також реалізацією їх за допомогою таких засобів, як планування якості, оперативне управління якістю, забезпечення якості та покращення якості в межах системи управління якістю [3, с. 156].

На жаль, підприємства лісгосподарської галузі України не мають великого досвіду у сфері управління якістю, вони лише розпочинають шлях до запровадження та використання таких систем.

Побудова системи управління якістю на підприємстві починається із всебічного аналізу його сучасного стану. Такий аналіз потрібен для об'єктивної оцінки, виявлення сильних та слабких сторін у процесі управління якістю та визначення подальших дій керівництва підприємства.

Розглянемо стан та проблеми управління якістю на підприємствах лісгосподарської галузі на прикладі ДП «Гадяцьке лісове господарство».

ДП «Гадяцьке лісове господарство» є одним із провідних підприємств у галузі лісового господарства та знаходиться у трійці найкращих лісових господарств Полтавщини.

ДП «Гадяцький лісгосп» створено з метою організації ведення лісового господарства, у тому числі питання охорони, захисту, раціонального використання лісового фонду на території мисливських угідь, наданих у користування лісгоспу та здійснення заходів щодо забезпечення споживачів деревиною, виробами з неї та іншою продукцією лісового та мисливського господарства. Лісовий фонд підприємства розташований у двох адміністративних районах області – Гадяцькому та Зіньківському. До його складу входять 6 лісництв: Безвіднянське, Бірківське, Вельбівське, Зіньківське, Краснолуцьке та Лютенське. У лісництвах є постійні розсадники, де щороку вирощується понад 1,7 млн шт. сіянців. Для вирощування високоякісного садивного матеріалу з цінними спадковими властивостями в лісгоспі створена постійна лісонасіннева база. Під час весняної лісокультурної кампанії висаджено 326 га лісу.

Державне підприємство «Гадяцьке лісове господарство» функціонує на внутрішньому та на зовнішньому ринку, але спектр діяльності підприємства є вузьким. Необхідною умовою для виходу ДП «Гадяцький лісгосп» на нові ринки збуту і для формування сталого іміджу виробника як економічно надійного партнера є постійний випуск високоякісної і конкурентоспроможної продукції. Для забезпечення реалізації вказаних цілей з отриманням максимального ефекту на підприємстві має діяти система управління якістю. Позитивний результат

Таблиця 1

Матриця аналізу й розподілу функцій за напрямками управління якістю між підрозділами ДП «Гадяцьке лісове господарство»

Елементи управління якістю	Створення документації	Управління запасами	Планування	Управління ресурсами	Охорона навколишнього середовища	Визначення вимог до продукції	Промислова безпека та охорона праці	Моніторинг, вимірювання	Управління основною діяльністю	Постійне покращення	Управління невідповідною продукцією	Управління діями в аварійних ситуаціях
Директор підприємства	Р	Р	Р	Р	Уз	Р	Р	Р	Р	Уз	Уз	Р
Головний лісничий	Уч	Уз	Уч	Уч	Р		Уч		В	Уч		П
Головний інженер	П	Уч	П		Уч	Уз	Уч	П	В	Р	Р	
Інженер лісового господарства	В	В	Уч	В	П	П	В	В		Уч	Уч	В
Провідний інженер з лісових культур	В	В	П		П	Уч	В			Уч	В	В
Провідний інженер-технолог	Уч	П	Уч	П	П	В	П	Уч	П	В	В	В
Головний економіст	Уз	Уз	Уз	Уч		Уч		Уч	Уч	Уч		
Провідний економіст	П	П	П			В		В		В	В	
Головний бухгалтер	Уз	Уз	Уз	Уч	Уч		Уч	Уз	Уч	Уч	Уч	
Бухгалтерія	В	В	В	В	В		В	В	В		В	
Провідний інженер з охорони праці	Уч		Уч		В		Уз	В		В		В

Р – ухвалення рішення; П – підготовка рішення; Уч – участь у підготовці рішення; Уз – обов'язкове погодження на стадії підготовки чи ухвалення рішення; В – виконання рішення.

діяльності такої системи – підвищення якості продукції підприємства та можливість отримати значну перевагу в часі, яку воно може використати для збільшення своєї частки ринку, завоювання нових споживачів та скорочення витрат.

Аналіз сучасного стану управління якістю на ДП «Гадяцьке лісове господарство» почнемо із визначення розподілу функцій цього напрямку діяльності між підрозділами підприємства (див. табл. 1).

Аналізуючи табл. 1, можна зробити висновки. По-перше, управління якістю на ДП «Гадяцьке лісове господарство» здійснюється під керівництвом директора підприємства. По-друге, на підприємстві не сформована цілісна система управління якістю, яка функціонує на постійній основі, оскільки основні функції розподілені між різними відділами та посадовцями, зокрема, між відділом лісового господарства та лісопромисловим відділом. Деякі функції у сфері управління якістю виконує планово-економічний відділ та бухгалтерія. У процесі управління якістю на ДП «Гадяцьке лісове господарство» бере участь більша частина персоналу підприємства першого та другого рівнів управління. Кожен працівник має свої обов'язки та несе відповідальність за якість їх виконання.

Таким чином, на сучасному етапі система управління якістю знаходиться на стадії формування, оскільки визначені виконавці, функції і заходи уже здійснюються, проте потребують

більш жорсткої централізації і формалізації, що дозволило б впроваджувати сучасні, міжнародні системи управління якістю, зокрема екологічні, та привело б до формування стійких конкурентних переваг. Оскільки, незважаючи на те, що ДП «Гадяцьке лісове господарство» має державну форму власності, підприємство повинно здійснювати свою діяльність на принципах самоокупності та самофінансування. Разом із реалізацією основної мети – підвищення рівня економічного потенціалу, продуктивності, прибутковості і, як наслідок, створення умов для його збалансованого розвитку шляхом збереження лісових насаджень держави, підприємство надає низку послуг, які дають змогу реалізовувати цю мету. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність дослідження практики реалізації міжнародних стандартів, оскільки підприємства цієї галузі не мають права здійснювати свою діяльність без стандартів та сертифікатів. При цьому доцільно провести аналіз практики реалізації основних елементів, що формують можливості реалізації сучасних міжнародних систем управління якістю (див. табл. 2).

Отже, згідно з даними табл. 2, можна зробити висновок, що ДП «Гадяцьке лісове господарство» найширше застосовує у сфері діяльності елементи ISO 14001 – міжнародні стандарти екологічного управління, OHSAS 18001 – міжнародні стандарти з охорони здоров'я та безпеки праці. Це зумовлено специфікою діяльності

Таблиця 2

Результати дослідження практики реалізації міжнародних стандартів якістю на ДП «Гадяцьке лісове господарство»

Об'єкти стандартизації	Розділи та пункти стандартів			
	ISO 9001	ISO 14001	OHSAS 18001	SA 8000
Документування системи:				
Створення документації		+	+	+
Управління документацією		+		
Управління запасами		+	+	
Відповідальність керівництва				
Політика		+	+	+
Цілі	+	+	+	
Планування		+	+	+
Відповідальність і повноваження	+	+	+	+
Представник керівництва			+	
Внутрішнє інформування			+	
Аналіз з боку керівництва				
Управління ресурсами	+	+	+	
Визначення вимог щодо продукції	+			
Охорона навколишнього середовища		+		
Промислова безпека та охорона праці			+	
Управління основною діяльністю		+		
Управління невідповідною продукцією	+			
Управління діями в аварійних ситуаціях		+	+	
Моніторинг та вимірювання	+	+		
Внутрішній аудит				
Коригувальні та попереджувальні дії				
Постійне покращення				+

цього підприємства та ринковою ситуацією в галузі. Зокрема, лісгосп має досвід реалізації елементів міжнародних стандартів ISO 9001 – системи управління якістю та SA 8000 – міжнародні стандарти із соціальної відповідальності, що зумовлено державною програмою розвитку лісового господарства в Україні, але застосування елементів зазначених стандартів є досить вузьким і несистемним.

Загальний процес господарювання ДП «Гадяцький лісгосп» включає низку різних напрямів діяльності.

Одним з основних і найприбутковіших для підприємства напрямів діяльності є лісозаготівлі та виготовлення асортименту пиломатеріалів. Продукція деревини підприємства має попит на внутрішньому ринку і за кордоном. Реалізація виготовленої продукції є основним джерелом прибутку підприємства. На рис. 1 зображено складники доходу ДП «Гадяцьке лісове господарство» у 2015 р.

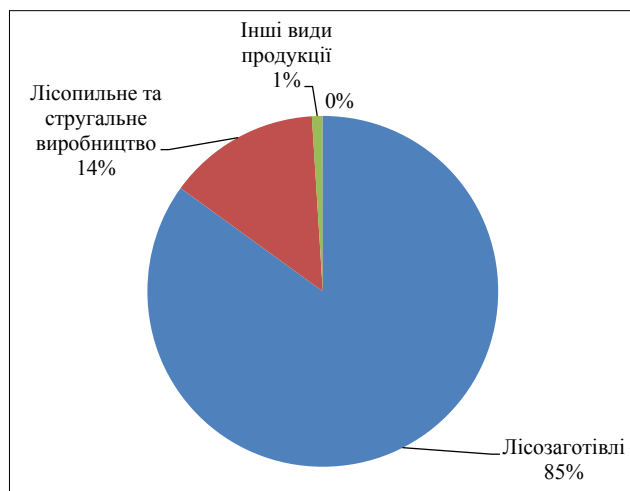


Рис. 1. Структура доходів ДП «Гадяцьке лісове господарство»

Отже, найбільшу частку доходів ДП «Гадяцьке лісове господарство» отримує від реалізації лісозаготівель.

Останніми часом потреби в продукції деревини зросли в кілька разів, відповідно на ринках підвищився рівень конкуренції між підприємствами лісового господарства. Для утримання своїх позицій, підвищення рівня конкурентоспроможності та іміджу підприємства ДП «Гадяцьке лісове господарство» намагається знайти шляхи ефективного господарювання. Одним із них є контроль якості продукції та її підтвердження сертифікатами якості.

Лісовим кодексом України передбачено, що лісова сертифікація є невід'ємною складовою організації лісового господарства, яка ґрунтується на міжнародних стандартах.

ДП «Гадяцьке лісове господарство» якість власної продукції та сировини підтверджує такими сертифікатами: карантинний серти-

фікат, сертифікати про походження лісоматеріалів та виготовлених з них пиломатеріалів, державний гігієнічний норматив «Гігієнічний норматив питомої активності радіонуклідів ^{137}Cs та ^{90}Sr у деревині та продукції з деревини». Відповідно до чинного Закону України «Про карантин рослин», будь-який вантаж рослинного або тваринного походження, який підлягає переміщенню по території України, повинен супроводжуватися карантинним сертифікатом, що підтверджує факт відсутності різних захворювань і карантинних організмів, безпечність для людей і навколишнього середовища.

Карантинний сертифікат є важливим для ДП «Гадяцьке лісове господарство» не лише у сфері лісозаготівель, оскільки підприємство займається також заготівлею й реалізацією лікарських рослин, продукції сільського господарства.

Сертифікат про походження лісоматеріалів та виготовлених з них пиломатеріалів для здійснення експортних операцій – документ, що засвідчує законність придбання ліспродукції, що експортується, у постійного лісокористувача.

Цей сертифікат є підтвердженням якості як самої продукції ДП «Гадяцьке лісове господарство», так і сировини з якої виготовлялася продукція, сировини яка постачається іншим підприємствам для подальшого перероблення.

Державний гігієнічний норматив «Гігієнічний норматив питомої активності радіонуклідів ^{137}Cs та ^{90}Sr у деревині й продукції з деревини» поширюється на роботи із заготівлі, перероблення, реалізації деревини та продукції із неї. Норматив упроваджується з метою обмеження дози опромінення населення України, дотримання виробниками необхідних умов під час обробки деревини для отримання продукції та виробів із неї, а також постачання підприємствам, організаціям та населенню продукції, безпечної за радіаційним фактором. Уся деревина та продукція із деревини ДП «Гадяцьке лісове господарство» проходять радіаційний контроль і супроводжуються протоколом радіаційного дослідження на вміст у ній радіонуклідів штучного походження з рекомендаціями щодо можливості використання її за радіаційним фактором.

Отримання сертифікатів якості для продукції ДП «Гадяцьке лісове господарство» включає цілий комплекс дій, які виконують уповноважені працівники підприємства, що несуть відповідальність за виконану роботу.

Лісове господарство України має більш ніж 10-річний досвід лісової сертифікації. Нестабільна динаміка зростання площі сертифікованих лісів вказує на складнощі й прорахунки у процесі здійснення процедур сертифікації та недотримання вимог стандарту. Динаміка площ сертифікованих лісів в Україні за період 2010–2015 рр. зображена на рис. 2.

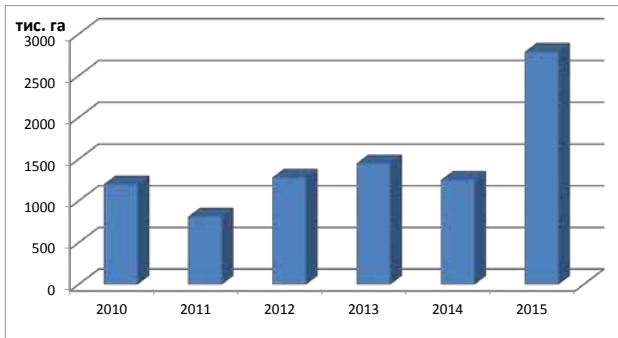


Рис. 2. Динаміка площі сертифікованих лісів в Україні [4]

У 2015 р. площа сертифікованих лісів сягнула 2,787 млн га, тобто 26,8% лісового фонду країни. Лісові площі ДП «Гадяцьке лісове господарство» не входять до складу сертифікованих лісів України. Кількість сертифікатів для підтвердження якості продукції, які використовує підприємство, є недостатньою, згідно із Лісовим кодексом України та положеннями Міжнародної організації з лісової сертифікації FSC.

Сертифікація ДП «Гадяцьке лісове господарство» на відповідність вимогам міжнародних стандартів може сприяти підвищенню його адаптованості до кон'юнктурних коливань, ефективнішому задоволенню потреб споживачів. Зважаючи на те, що ДП «Гадяцьке лісове господарство» займається виробництвом продукції із заготовленої деревини, був проведений порівняльний аналіз конкурентоспроможності найпопулярнішого товару підприємства, а саме вікон (сосна).

Щоб оцінити рівень конкурентоспроможності продукції, необхідно врахувати два аспекти, які впливають на вибір товару покупцем. Перший – це корисний ефект, що матиме споживач, купуючи товар, який має два складники: якість та сервісні послуги. Другий – витрати, пов'язані з придбанням та експлуатацією товару [5].

Розрахований інтегральний показник конкурентоспроможності досліджуваної продукції становив 0,85, тоді як у найближчих конкурентів цей показник значно вищий – 0,94–0,96.

Отже, як свідчать розрахунки, вікно (сосна) ДП «Гадяцьке лісове господарство» має більш низький рівень конкурентоспроможності продукції, ніж інші виробники такої самої продукції.

Варто зазначити, що на рівень конкурентоспроможності найбільше впливає ціна та технологічний рівень виробництва вікон. І саме технологічні параметри є вагомим складником якості цієї продукції. Під час оцінювання якості вікон, що пропонує на ринку ДП «Гадяцьке лісове господарство» споживачами, яка була проведена нами за допомогою вибіркового опитування, були отримані такі результати (див. табл. 3).

Таблиця 3
Показники задоволеності споживачів продукцією ДП «Гадяцький лісгосп»

Показник оцінювання	Реальне значення показника (бали)	Ідеальне значення показника (бали)
Відповідність продукції вимогам споживача	9	10
Вартість продукції	6	10
Технологічний рівень продукції	7	10
Вишуканість та стиль	8	10
Компетентність персоналу підприємства	7	10
Доброчисливість персоналу підприємства	8	10
Якість документації	7	10
Загальні оцінка	53	70

Таким чином, з табл. 3 видно, що рівень задоволеності споживачів продукцією ДП «Гадяцьке лісове господарство» є досить низьким. Основними показниками, які впливають на задоволеність споживачів і на які підприємству в першу чергу необхідно звернути увагу, є вартість продукції, її технологічний рівень, компетентність персоналу підприємства та якість документації.

Зважаючи на те, що виробництво товарів не є основною діяльністю підприємства, керівництво мало уваги приділяє аналізу причин їх низької конкурентоспроможності на ринку, оскільки технічні характеристики продукції лісгосп може змінювати, застосовуючи інноваційні технології оброблення сировини та різні хімічні реактиви, а компетентність персоналу і якість документації являються параметрами, які на пряму залежать від стану управління якістю.

Небажання керівництва підприємства систематизувати процес управління якістю негативно впливає на процеси виробництва супутньої продукції, яка може значно збільшити прибуток і покращити становище ДП «Гадяцьке лісове господарство» як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Користуючись результатами світового досвіду у сфері управління якістю, можна зробити висновок, що найкращий результат досягається тим підприємством, яке впроваджує інтегровану систему управління якістю. Така система формується на основі комплексу сучасних міжнародних стандартів, серед яких стандарти ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, SA 8000 тощо [5].

Розробка та побудова інтегрованої системи управління якістю є одним із кроків до вдосконалення діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, розглянувши стан управління якістю на ДП «Гадяцьке лісове господарство», зазначимо, що на підприємстві впроваджені елементи системи управління

якістю, але вони діють лише в межах основної діяльності. Хаотичне визначення функцій управління якістю приводить до низького рівня конкурентоспроможності супутніх товарів на ринку. Це негативно позначається на загальному іміджі підприємства і в майбутньому може привести до зменшення прибутків і зниження ділової активності. Для вирішення наявних проблем керівництву підприємства необхідно звернути увагу на підготовку й впровадження інтегрованої системи управління якістю, яка б передбачала насамперед прозорість і зрозумілість для працівників вимог керівництва у сфері якості їх діяльності, а також мотивацію для її покращення. Подальші дослідження будуть присвячені розробці пропозицій щодо впровадження інтегрованої системи управління якістю на цьому підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савуляк, В. Управління якістю продукції : [навч. посібник] / В. Савуляк – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 91 с.
2. Система якості відповідно до норм міжнародних стандартів ISO 9000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://toplutsk.com/articles-article_379.html.
3. Горбашко Е. Управление качеством : [учебник для бакалавров] / Е. Горбашко. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 463 с.
4. Державне агентство лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article;jsessionid=19B59AFCFA8DEBACA2AF2ABB2CC2C0A66.app1>.
5. Гольцев Д. Розрахунок результативності системи управління якістю на підприємстві / Д. Гольцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gisap.eu/ru/rozrakhunok-rezultativnosti-sistemi-upravlinnya-yakistyu-na-pidpriemstvi>.

УДК 005.336:005.591.6:334.716

Іванієнко В.В.*кандидат економічних наук,
професор кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Котов А.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Іванієнко К.В.***аспірант кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ЙОГО РОЗВИТКУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ESTIMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL COMPANIES IN THE FORMATION OF STRATEGIC ALTERNATIVES TO ITS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Розкрито сутність інноваційного потенціалу як окремої категорії процесу управління підприємствами. Визначено місце інноваційного потенціалу промислового підприємства в системі формування його функціональних стратегій. Оцінка інноваційного потенціалу розглядається як моніторинг складників інноваційного потенціалу підприємства за системою відносних показників (індикаторів) з метою порівняння його рівня в певний момент з уявленнями про цей рівень для вирішення стратегічних завдань його розвитку. Визначено основні умови, принципи та елементи оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, стратегія, управління, оцінювання, моніторинг.

АННОТАЦИЯ

Раскрыта сущность инновационного потенциала как отдельной категории процесса управления предприятиями. Определено место инновационного потенциала промышленного предприятия в системе формирования его функциональных стратегий. Оценка инновационного потенциала рассматривается как мониторинг составляющих инновационного потенциала предприятия согласно системе относительных показателей (индикаторов) для сопоставления его уровня в определенный момент с представлениями об этом уровне для решения стратегических задач его развития. Определены основные условия, принципы и элементы оценки инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, стратегия, управление, оценка, мониторинг.

ANNOTATION

The essence of innovation potential as a separate category of business management process was described. Place of the innovation potential of an industrial enterprise in the system of formation of its functional strategies was defined. Estimation of the innovation potential of an enterprise is considered as the monitoring of its components according to the system of relative indicators, which is conducted in order to assess the match between the actual level at some point with the existing ideas about this level and is aimed at the solving of strategic tasks of the company's development. The basic conditions, principles and elements of the estimation of the company's innovation potential were formulated.

Keywords: innovation potential, strategy, management, evaluation, monitoring.

Постановка проблеми. Ефективність інноваційного процесу залежить від стану інноваційного потенціалу підприємства, основу якого складають фінансові, науково-технічні, кадрові, інтелектуальні, виробничі, технологічні, організаційні, управлінські та інші ресурси. Також від рівня інноваційного потенціалу підприємства залежить вибір тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку, а його оцінка є необхідним етапом процесу розробки стратегії діяльності підприємства, у тому числі стратегії розвитку експортного потенціалу підприємств як найбільш актуальної стратегії в умовах відкритого ринку та європейського вибору розвитку України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами оцінювання інноваційного потенціалу підприємств займалися такі вітчизняні та закордонні економісти, як С. Ілляшенко, С. Князь, Л. Піддубна, В. Пономаренко, Р. Фатхутдінов, Л. Федулова, О. Ястремська та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження та порівняльний аналіз методологічних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу дає змогу стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Рекомендовані вченими методики оцінювання інноваційного потенціалу потребують їх адаптації до вимог ефективного використання в системі управління підприємствами та формування стратегічних альтернатив розвитку.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних аспектів оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства в системі формування стратегічних альтернатив його розвитку.

Викладання основного матеріалу дослідження. Інноваційний потенціал підприємства є комплексною та складною економічною категорією, яка формується, розвивається та накопичується під впливом багатьох факторів та чинників, що вимагає від підприємства сформулювати таку політику взаємодії із зовнішнім середовищем, яка дасть змогу ефективно функціонувати в умовах, що постійно змінюються. Ураховуючи динамічність, складність та мінливість зовнішнього середовища, забезпечити зазначені вище процеси можливо лише під час дослідження всіх компонентів інноваційного потенціалу підприємства у взаємозв'язку та динаміці.

Під інновацією розуміють кінцевий результат діяльності у вигляді нового або вдосконаленого продукту (послуги, роботи), впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній (виробничій) діяльності, або в новому підході до надання послуг. Реалізація інновацій, тобто інноваційна діяльність, спрямована на доведення науково-технічних ідей, винаходів, розробок до практичного використання та впровадження, на комерціалізацію нововведень.

Найчастіше інноваційний потенціал ототожнюють із сукупністю різних видів ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності підприємства. Інноваційний потенціал може бути визначений як комплекс усіх можливостей та ресурсів підприємства, які можуть бути залучені для розробки та втілення нововведень у господарській діяльності, тобто в процесі здійснення інноваційної діяльності.

При цьому інноваційний потенціал розглядається як складна «динамічна система з одночасним врахуванням та поєднанням впливу факторів та чинників середовища, внутрішніх та зовнішніх можливостей і здатностей, ефективності їх використання, принципів своєчасності та стратегічної направленості підприємства» [1].

Досліджуючи зміст поняття інноваційного потенціалу, С. Кравченко та І. Кладченко в його структурі виділяють три складові частини:

- ресурсну (технічні, інформаційні, інвестиційні, людські ресурси);
- результативну (потенційні можливості виведення економічної системи на новий рівень функціонування);
- внутрішню (здатність системи залучати ресурси для ініціювання, створення та розповсюдження різних новацій) [2, с. 89].

Ми погоджуємося із думкою Ю. Великого та Є. Юріна [3, с. 11], які вважають взаємозв'язок і взаємозалежність усіх цих аспектів інноваційного потенціалу найголовнішими засадами формування, функціонування та розвитку економіки.

Для оцінювання інноваційного потенціалу господарського суб'єкта в економічній теорії

та господарській практиці ми не знайшли єдиного критерію оцінювання. Методики різняться як за методологічним обґрунтуванням системи дослідження, так і за методом оцінювання інноваційного потенціалу. Як правило, інноваційний потенціал оцінюють на основі використання одного з трьох підходів, а саме:

1) оцінювання інноваційного потенціалу в групі інноваційних ресурсів;

2) обчислення ефективності вкладення коштів у реалізацію інноваційних проектів;

3) оцінювання реалізації інноваційного потенціалу з огляду на задоволення ринкового попиту на конкретний вид інноваційної продукції, тобто базується на концепції маркетингу [4, с. 208].

Водночас одні вчені та фахівці віддають перевагу бальним, переважно експертним методам оцінювання факторів, інші використовують для цієї мети статистичні, кількісні дані. Однак, враховуючи, що низка факторів, що характеризують інноваційний потенціал підприємства, не піддається кількісному вимірюванню, в деяких методах використовується змішаний метод [5].

У розглянутих методиках, як правило, перевага віддається бальним, експертними оцінками кожного з чинників. Прикладом використання експертних оцінок може бути методика, запропонована в роботах Ю. Великого та Є. Юріна [3], Ю. Левченко [4], І. Багрової та Т. Тищенко [6], С. Князя [7].

Однак зазначимо, що зазначені методики мають низку недоліків, зокрема:

- експертні оцінки є значною мірою суб'єктивними і, як правило, згладжують реальний діапазон характеристик: експерти інстинктивно уникають крайніх оцінок, схиляються до середніх значень заданої шкали;

- у багатьох методиках як окремі дані розглядаються показники, які не можна визначити з достатньою мірою вірогідності та обґрунтованості;

- зведення окремих показників до інтегрального, як правило, проводиться методами «суми балів» або «суми рангових місць», які часто поєднуються з визначенням вагових коефіцієнтів значущості окремих показників або групи показників. У цьому випадку суб'єктивні бальні оцінки окремих показників ускладнюються не менш суб'єктивною оцінкою їх значущості;

- не у всіх методиках є нормативна модель, на якій базується експертна оцінка, відсутні критеріальні значення для розроблених коефіцієнтів;

- існує методична розбіжність щодо одиниць вимірювання різних показників;

- відсутня можливість порівняння аналітичних показників на різних підприємствах;

- подальше застосування цих методик внутрішніми користувачами є складним, оскільки реалізація зазначених підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства вимагає залучення кваліфікованих фахівців, які мають

необхідні навички в роботі з подібними методиками. Тобто ці методики не можуть відтворюватися.

Унаслідок цього застосування вищеописаних методик, з одного боку, вимагає досить дорогих експертних процедур, а з іншого – не дає можливості переконатися в правильності отриманих результатів і математично оцінити їх вірогідність [5].

На нашу думку, застосування відносних показників (коефіцієнтів) для оцінювання рівня інноваційного потенціалу та перспектив його розвитку, розрахунок яких легко виконати за допомогою доступного як для внутрішніх, так і для зовнішніх аналітиків сфери параметрів, є більш раціональним, ніж використання методу експертного оцінювання, тому що отриманий результат буде більш об'єктивним і не залежить від суб'єктивної думки й рівня компетентності експерта.

Рівень інноваційного потенціалу має бути в постійній динаміці: як позитивної, так і негативної. Для реалізації ефективного управління інноваційною діяльністю, виявлення перспектив розвитку підприємства необхідна організація системи внутрішнього контролю (для оцінення реального рівня інноваційного потенціалу підприємства на заданий момент) і порівняльного аналізу (для оцінення його динаміки), що забезпечує формування, зберігання та систематизацію інформації про значення відносних показників фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому оцінка інноваційного потенціалу являє собою моніторинг складників інноваційного потенціалу підприємства з метою порівняння його дійсного рівня в певний момент з наявним уявленням про цей рівень для вирішення стратегічних завдань його розвитку.

Для оцінки і моніторингу інноваційного потенціалу промислового підприємства пропонується з деякою періодичністю визначати позиції підприємства в межах оцінок інноваційного потенціалу, для чого необхідно проаналізувати підприємство за низкою показників.

Метою оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства є можливість визначення поточного рівня його розвитку, виявлення джерел формування відхилень у рівні розвитку, необхідності управлінського втручання, вибору напрямів інноваційного розвитку та формування інноваційної стратегії підприємства в системі формування стратегічних альтернатив його розвитку в цілому, спрямованої на підвищення стійкості й гнучкості відносно змін зовнішнього середовища.

Оцінювання рівня інноваційного потенціалу промислового підприємства за таким підходом дасть змогу:

- адекватно оцінити можливість і готовність підприємства до інноваційних перетворень;
- проаналізувати і спрогнозувати тенденції розвитку підприємства, виявити його сильні й слабкі сторони;

– підготувати рекомендації з управління інноваційним потенціалом і формування інноваційної стратегії підприємства;

– створити й розвивати інформаційні потоки для прийняття ефективних управлінських рішень [5; 8].

Базовими елементами комплексної системи оцінювання та моніторингу інноваційного потенціалу промислового підприємства є:

– інформаційна база у вигляді сукупності даних про основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства;

– сукупність основних індикаторів і показників фінансово-господарської діяльності підприємства;

– система обробки, зберігання та забезпечення доступу до інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства [9].

У системах управління безперервно збільшуються масиви інформації про зовнішнє середовище функціонування та внутрішній стан підприємства, що ускладнює сприйняття та обробку цієї інформації, а отже, ускладнює процес ефективного прийняття рішень у сфері управління інноваційним потенціалом промислового підприємства. Об'єктивність оцінювання величини інноваційного потенціалу підприємства може бути забезпечена лише у разі правильного вибору системи показників, які дадуть змогу в комплексі визначити інноваційний потенціал за різними ознаками. Перелік таких показників повинен гарантувати необхідну й достатню інформацію про стан інноваційного потенціалу підприємства та його елементів. Виникає завдання виділення і структурування основних, найбільш важливих факторів формування та розвитку інноваційного потенціалу промислового підприємства.

Проведення оцінювання інноваційного потенціалу передбачає, по-перше, існування науково обґрунтованої і вивіреної системи показників, по-друге, наявність статистичної бази даних для розрахунку показників.

Система показників повинна відповідати змісту інноваційного потенціалу промислового підприємств. Отже, в ній необхідно виділити такі групи показників, кожна з яких найбільш повно характеризує б компоненти інноваційного потенціалу.

Найбільш ефективним способом збору інформації є систематичний облік та аналіз усіх сфер діяльності підприємства (виробництво, фінанси, НДДКР, кадри тощо). Джерелом кількісних показників є внутрішня документація підприємства.

Ефективність проведення оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства залежить від дотримання таких принципів:

– економічна значущість і доцільність використання обраних показників;

– простота розрахунку на основі аналізу фінансової та статистичної звітності підприємства;

– забезпечення можливостей для порівняння аналітичних показників на різних підприємствах;

– мінімізація витрат на збір та обробку даних відповідно до визначеної сукупності показників;

– показники, які використовуються для аналізу, повинні бути максимально інформативними, не суперечити один одному й давати цілісне уявлення про стан інноваційного потенціалу підприємства;

– фінансові коефіцієнти повинні розраховуватися лише відповідно до даних публічної фінансової звітності підприємства;

– для всіх показників повинні бути вказані числові нормативи мінімального задовільного рівня або діапазону змін, бажані вектори спрямування на збільшення (max) або зменшення (min).

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства доцільно проводити у вигляді розрахунку і порівняння отриманих значень коефіцієнтів із встановленими базисними (еталонними) рівнями. Базовими рівнями для оцінювання інноваційного потенціалу підприємств можуть бути результати рейтингових або експертних оцінок бажаних рівнів показників інноваційного потенціалу підприємств, показники за минулий період, середньогалузеві значення або відповідні показники в підприємств-конкурентів аналогічної сфери діяльності.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що на сьогодні існує велика кількість методик оцінювання інноваційного потенціалу. Усі вони розглядають різні фактори, які впливають на інноваційний потенціал підприємства. Кількість чинників, їх склад, способи оцінювання (кількісні, якісні), методи вимірювання (експертні, статистичні) суттєво розрізняються і зображають позицію автора певної методики та специфіку її застосування.

Викладені теоретичні та методологічні аспекти оцінювання рівня розвитку інноваційного потенціалу підприємства базуються на використанні інформаційно-забезпечених економічних індикаторів, що можуть бути визначені за даними річної звітності підприємства. Вони спрямовані на дослідження та оцінення інноваційних ресурсів підприємства разом з інтелектуальними, кадровими, фінансово-економічними, виробничо-технологічними, організаційно-управлінськими ресурсами.

Оцінивши рівень наявного інноваційного потенціалу, визначивши приховані резерви, виявивши сильні та слабкі сторони в інноваційної діяльності підприємства, доцільно привести у відповідність внутрішні та зовнішні іннова-

ційні можливості, оптимізувати інноваційну ресурсну базу відповідно до інноваційно-стратегічних акцентів (альтернатив) підприємства тощо. Інноваційний потенціал має стати постійним об'єктом управління на підприємстві, що передбачає цілеспрямований вплив на нього з метою підвищення рівня розвитку експортного потенціалу суб'єкта господарювання. Подальшим розвитком проблеми може стати розробка системи показників (індикаторів) формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радзівіло І. Механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства: структуризація та ідентифікація елементів / І. Радзівіло // Електронне наукове фахове видання. Серія «Ефективна економіка». – 2013. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1295>.
2. Кравченко С. Исследование сущности инновационного потенциала / С. Кравченко, И. Кладченко // Научные труды ДОНТУ. – 2003. – Вып. 68. – С. 88–96.
3. Великий Ю. Інноваційний потенціал у системі розвитку машинобудівних підприємств / Ю. Великий, Є. Юрін // Схід : аналітично-інформаційний журнал. – 2014. – № 1(127). – С. 11–17.
4. Левченко Ю. Комплексна оцінка рівня інноваційного потенціалу підприємства / Ю. Левченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4. – С. 208–215.
5. Лаптева Е. Проблемы оценки инновационного потенциала промышленных предприятий / Е. Лаптева // Управление экономическими системами. – 2014. – № 8(68). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uecs.ru/uecs68-682014/item/3027-2014-08-26-13-14-10>.
6. Багрова І. Оцінка властивостей інноваційного потенціалу промислового підприємства / І. Багрова, Т. Тищенко // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 3. – С. 139–144.
7. Інноваційний менеджмент: статико-динамічна візуалізація : [навч. посібник] / [С. Князь, Н. Георгіаді, Л. Топоровська, Д. Зінкевич] ; за ред. О. Кузьмін. – Львів : Львів. політехніка, 2011. – 212 с.
8. Артерчук В. Управление инновационным потенциалом предприятия / В. Артерчук, М. Гузняева // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2012. – № 46. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uecs.ru/uecs46-462012/item/1584-2012-10-02-11-39-13>.
9. Романова И. Бухгалтерская отчётность как информационная база оценки инновационного потенциала предприятия / И. Романова, Е. Гудожникова, Т. Завьялова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://science-education.ru/120-15412>.

УДК 658.3.007:331.108.43

Климчук А.О.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

EVALUATION OF PERSONNEL ACTIVITY RESULTS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті вказано основні аспекти, визначено методи та види оцінювання результатів діяльності персоналу на промисловому підприємстві. Обґрунтовано шляхи вирішення проблем у сфері управління та проведення оцінювання персоналу на промислових підприємствах. Здійснено розподіл видів оцінювання результатів діяльності різних категорій та посад працівників за визначеними критеріями. Розглянуто методи оцінювання трудової діяльності персоналу, які дають змогу максимально наблизитись до ефективного оцінювання кожної категорії працівників та не допускати помилок під час оцінювання. Наголошено, що вибір конкретного методу та інструментів оцінювання залежить від специфіки діяльності підприємства, а також зовнішніх і внутрішніх умов його діяльності.

Ключові слова: персонал, оцінювання результатів діяльності, методи оцінювання, види оцінювання, промислове підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье указаны основные аспекты, определены методы и виды оценки результатов деятельности персонала на промышленном предприятии. Обоснованы пути решения проблем в сфере управления и проведения оценки работы персонала на промышленных предприятиях. Осуществлено распределение видов оценки результатов деятельности разных категорий и должностей персонала по определенным критериям. Рассмотрены методики оценки трудовой деятельности персонала, которые позволяют максимально приблизиться к эффективному оцениванию каждой категории работников и не допускать ошибок при оценке. Отмечено, что выбор конкретного метода и инструментов оценки зависит от специфики деятельности предприятия, а также внешних и внутренних условий его деятельности.

Ключевые слова: персонал, оценка результатов деятельности, методы оценки, виды оценки, промышленное предприятие.

ANNOTATION

The article shows the main aspects, defines methods and types of personnel activity evaluation at the industrial enterprise. The author justifies solutions to the management problems and evaluation of personnel at the industrial enterprises. The distribution of performance evaluation types of a certain categories of personnel are defined. The techniques of a personnel work evaluation, that makes the most efficient approach to the assessment of each category of workers and prevent miscarriages of evaluation are considered. It is noted that the choice of methods and tools evaluation depends on the specifics of the enterprise, as well as external and internal conditions of its activities.

Keywords: personnel performance evaluation, assessment methods, types of assessment, industrial enterprise.

Постановка проблеми. На сьогодні важливою умовою успішного функціонування підприємства є робота його персоналу. При цьому досить ефективним способом виявлення компетентності та продуктивності праці підлеглих

є оцінювання персоналу, що являє собою процедуру визначення відповідності працівника займаній посаді.

Таке оцінювання дає можливість з'ясувати потребу підприємства у працівниках певної кваліфікації, рівні сукупного трудового потенціалу підприємства, індивідуальні особливості кожного працівника, його сильні і слабкі сторони, мотивуючі чинники та потенційні можливості. Водночас отримана інформація дає змогу вирішувати значний спектр кадрових завдань, забезпечувати комплексний підхід прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінювання різних категорій персоналу було приділено багато уваги в працях таких учених, як Борисова А.Є., Данюк В.М., Дмитренко Г.А., Карякін А.М., Колот А.М., Корнюшин В.Ю., Крушельницька О.В., Максименко Т.М., Мельничук Д.П., Нижник В.М., Семикіна М.В., Хлопова Т. В., Шарапатова Е.А. та ін. Зокрема, вищезгадані вчені зосереджували свої дослідження на висвітленні актуальних питань теорії і практики процедури оцінювання, визначали шляхи вдосконалення існуючої системи оцінювання персоналу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наразі основною проблемою в управлінні персоналом на підприємстві є те, що й досі не розроблений універсальний метод оцінки працівників різних категорій та посад, який би підходив однаково для оцінювання кожного підлеглиго. Окремі аспекти актуалізації методів оцінювання працівників сучасних промислових підприємств з урахуванням умов їх розвитку потребують подальшого аналізу.

Мета статті полягає в аналізі сучасних методів та інструментів оцінювання персоналу, визначенні проблемних питань у сфері планування та проведення оцінювання окремих категорій персоналу, а також шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним критерієм у формуванні ефективної системи оцінювання персоналу підприємства є вибір найбільш ефективних методів для кожної окремої категорії працівників, які повною мірою відповідатимуть потребам як працедавця, так і найманого робітника. Серед потреб, які

висуває керівництво під час оцінювання свого персоналу доцільно виділити [1, с. 265]:

- необхідність отримання достовірної інформації для вдосконалення вміння, навиків та здібностей працівників;

- визначення індивідуального внеску кожного окремого працівника та груп працівників із метою визначення розміру заробітної плати та стимулювання персоналу.

Натомість персонал в оцінюванні результатів своєї діяльності може вимагати: необхідність формування інформації щодо власних конкурентних переваг, потребу в інформації щодо витрачених власних зусиль, адекватних матеріальній винагороді в результаті виконаної роботи.

Теоретичні та практичні підходи різняться двома видами положень щодо оцінювання персоналу: самооцінкою та зовнішнім оцінюванням [2]. Що стосується самооцінки, то тут варто зауважити, що вона залежить від особистих характеристик працівника, рівня його культури та освіти, амбіцій та прагнень. Так, підсвідомість кожної людини включає низку уявлень, образів та еталонів щодо ідеального працівника. На рівні підсвідомості працівника існує безліч уявлень про необхідне та понад необхідне, мету трудової діяльності, допустимі й заборонені способи досягнення власних цілей, норми моралі (обов'язок, совість, честь тощо). Формування сукупності еталонів відбувається в процесі розвитку особистості, оскільки саме з ними порівнюються всі зовнішні сигнали й відчуття.

Що стосується проблематики дослідження зовнішнього оцінювання результатів діяльності персоналу, то дана методика є досить розповсюдженою в сучасній науковій літературі та практичній діяльності промислових підприємств. Залежно від цілей та завдань, які ставить підприємство під час оцінювання, використовуються різні методики та види оцінки результатів діяльності персоналу. Дослідження існуючих наукових підходів дає змогу здійснити систематизацію методів оцінювання результатів діяльності персоналу на промисловому підприємстві, які доцільно класифікувати за: формою вираження кінцевого результату: описові (метод «ЕССЕ», щоденник, управління за цілями, заповнення анкет, метод комітетів); кількісні: (графічна шкала оцінок, ранжування, програмований контроль, алфавітно-числова шкала, позиційний опитувальний лист, процедура департаменту праці, біхевіористична шкала, функціональний аналіз роботи); комбіновані: (бальна оцінка, метод «360 градусів», атестація, тестування, експертна оцінка); за інструментами оцінювання: прогностичні (спостереження, опитувальні листи, метод незалежних суддів, бесіди, інтерв'ю, опитування, співбесіди, метод колективного обговорення); практичні (метод оцінки нормативів роботи, біографічний, оцінка практичної діяльності);

імітаційні (метод вирішальної ситуації, метод моделювання ситуації, метод ситуаційного інтерв'ю). Своєю чергою, види оцінювання результатів діяльності персоналу поділяють за: змістом (часткові, комплексні); регулярністю проведення (епізодичні, періодичні, регулярні); періодом (перспективні, підсумкові, поточні); системністю (системні, безсистемні); суб'єктом (самооцінка, зовнішнє оцінювання), видом критеріїв оцінювання (кількісні, якісні, аналітичні, часових орієнтирів); за професійно-функціональною структурою (відповідно до кваліфікації персоналу) [3, с. 82–90; 4].

Відповідно до структури та сфери діяльності підприємства, застосовують різні методи та види оцінювання результатів діяльності персоналу, тому для підприємства, відповідно до планів та видів діяльності, можливим є застосування достатньо великої кількості методів оцінювання результатів діяльності персоналу, які слід обґрунтовувати.

Оцінювання результатів діяльності керівників вищого рівня повинне здійснюватись за такими видами оцінювання: за змістом – комплексне; за регулярністю – періодичне та епізодичне; за періодом – підсумкове та перспективне; за критеріями оцінювання – аналітичне. Що стосується регулярності проведення оцінювання, то тут варто зауважити, що буде недоречно застосовувати його регулярно, оскільки результатом діяльності керівництва вищих рівнів виступає підсумковий результат діяльності підприємства. Через те, оцінюючи здатність керівника досягати поставленої мети, його вміння керувати, управляти персоналом та діяльністю підприємства загалом, доцільно використовувати періодичне та епізодичне оцінювання. Зокрема, періодичний вид оцінювання дає змогу на певну дату здійснити оцінювання результатів діяльності керівників вищого рівня, а епізодичний – їх діяльність у певних випадках. Водночас підсумковий та перспективний види доцільно застосовувати залежно від періоду оцінювання. Серед заданих критеріїв, на нашу думку, необхідним є застосування аналітичного оцінювання, яке дасть змогу звести всі види оцінки та результати керівника.

Оцінювання результатів діяльності керівників середнього рівня важливо проводити з метою оцінки якості результатів діяльності, що забезпечується виконанням відділом чи структурними підрозділами підприємства поставлених завдань за певний проміжок часу.

Для оцінювання результатів діяльності керівників середнього рівня пропонуються такі види оцінювання: за змістом – комплексне; за регулярністю – періодичне та епізодичне; за періодом – підсумкове та перспективне; відповідно до критеріїв оцінювання – якісне, оцінювання часових орієнтирів та аналітичне. Відмінність між видами оцінювання керівників вищого та середнього рівня, на нашу думку, відбувається лише в критеріях оцінювання.

Оцінювання результатів діяльності керівників первинного рівня доцільно здійснювати за такими видами: за змістом – комплексне; за регулярністю – регулярне, періодичне; за періодом – поточне, підсумкове та перспективне; за критеріями оцінювання – кількісне, якісне та аналітичне; за системністю – системне.

Відмінність між оцінюванням результатів діяльності керівників первинного рівня та результатів діяльності інших видів керівників полягає в розбіжності виконання покладених на них обов'язків. Якщо для виконання керівниками вищого та середнього рангів у більшості випадків входять організаційні та управлінські обов'язки, то для керівників первинного рівня – виконання планових завдань відділу чи цеху, тобто викладені у чіткій послідовності результати роботи. Отже, залежно від регулярності проведення пропонується регулярне та періодичне оцінювання. Своєю чергою, на наше переконання, необхідним є здійснення постійного контролювання та оцінювання результатів діяльності керівників первинного рангу, а також узагальненого періодичного оцінювання, що дає змогу оцінити результати діяльності за визначений проміжок часу. У цьому аспекті, відповідно до періоду оцінювання, пропонуємо здійснювати поточне, підсумкове і перспективне оцінювання, яке дасть змогу здійснювати оцінювання результатів діяльності на кожен день та на певний проміжок часу. За критеріями оцінювання пропонується проводити кількісне, якісне та аналітичне оцінювання.

Оцінювання результатів діяльності фахівців та службовців пропонується здійснювати залежно від: змісту – комплексне оцінювання; регулярності проведення – постійне, періодичне та епізодичне; періоду оцінювання – поточне, підсумкове та перспективне; заданих критеріїв – аналітичне; системності проведення – системне оцінювання; за суб'єктом – зовнішнє оцінювання. Оцінювання зазначеної категорії працівників визначає ефективність здійснення ними поточних та підсумкових завдань та обов'язків.

Необхідно зазначити, що оцінювання результатів діяльності робітників є досить важливим процесом, оскільки виготовлення якісної та кількісної продукції робітниками забезпечує подальше функціонування та розвиток підприємства.

Так, оцінювання результатів діяльності робітників дає змогу виокремити такі види оцінювання відповідно до: змісту – комплексне оцінювання; регулярності проведення – постійне та епізодичне; періоду оцінювання – поточне, підсумкове та перспективне; заданих критеріїв – кількісне та якісне оцінювання; системності проведення – системне оцінювання; за суб'єктом – зовнішнє оцінювання.

Разом із тим проведення комплексного оцінювання результатів діяльності персоналу є досить складним етапом у системі оцінювання

діяльності персоналу. Аналіз наукової літератури дає підстави стверджувати про різноманіття підходів до проведення комплексного оцінювання персоналу. На наше переконання, серед найбільш ефективних у практичному застосуванні є методика, розроблена Науково-дослідним інститутом праці у Москві в 1989 р., що набула подальшого вдосконалення Київським національним економічним університетом. Переваги зазначеної методики полягають в її застосуванні як для комплексного оцінювання окремого працівника з будь-якої групи персоналу, так і для різних категорій та видів персоналу зокрема [2, с. 195]. Основою методики оцінювання є взаємозв'язок показників трьох характеристик, котрі входять до комплексного оцінювання результатів діяльності, яку розраховують за формулами:

$$K_{оп} = 0,5 * K_n * D_n * C_\phi * P_p, \quad (1)$$

$$K_n = (O + C + A) / 0,85, \quad (2)$$

де $K_{оп}$ – комплексне оцінювання працівника;
 K_n – професійно-кваліфікаційний рівень працівника;

D_n – ділові характеристики працівника;

C_ϕ – складність робіт, що виконуються;

P_p – результати виконаної роботи;

$O + C + A$ – відповідно, оцінювання освіти (O), стаж роботи за спеціальністю (C), активність у підвищенні кваліфікації, професіоналізму (A);

0,5 – емпіричний коефіцієнт, який посилює значущість оцінювання складності та результатів праці;

0,85 – максимальна бальна оцінка професійно-кваліфікаційного рівня.

Загалом, використання запропонованої вище методики оцінювання результатів діяльності працівників повною мірою не дає змоги ефективно здійснювати комплексне оцінювання як кожного окремого працівника різних категорій персоналу, так і групи персоналу зокрема.

На сьогодні різноманітність підходів до оцінювання результатів діяльності персоналу визначається дослідженнями таких вітчизняних учених, як Богиня Д., Куликов Г., Лісогор Л., Семикіна М., котрі здійснюють оцінювання результатів діяльності персоналу на основі конкурентоспроможності робочої сили по відношенню корисного ефекту від споживання робочої сили до її ціни, адекватної загальній сумі витрат на підготовку, придбання, використання робочої сили, у тому числі відтворення і розвиток, що знаходить своє відображення у такій формулі (3) [5, с. 82]:

$$K = \frac{P}{Z}, \quad (3)$$

де P – корисний ефект від використання робочої сили в трудовому процесі;

Z – ціна робочої сили на ринку праці.

На нашу думку, даний підхід є оптимальним під час розрахунку результатів діяльності саме робочої сили, а не кожного окремого працівника чи групи персоналу певної категорії. Водночас із метою визначення результатів діяль-

ності персоналу Хлопова Т. використовує метод експертних оцінок результатів діяльності робітника [6, с. 113].

Ми погоджуємось із судженнями Фатхутдінова Р. щодо оцінювання результатів діяльності персоналу з урахуванням його конкурентних переваг та їх поділу на зовнішні та внутрішні (4) [7, с. 278]:

$$K_{\Pi} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (\alpha_j \beta_{ij}) / 5n \rightarrow 1.0, \quad (4)$$

де K_{Π} – рівень конкурентоспроможності конкретної категорії персоналу;

$i = 1, 2, \dots, n$ – кількість експертів;

$j = 1, 2, \dots, m$ – кількість якостей персоналу;

α_j – вагомість j -ї якості персоналу;

β_{ij} – оцінка i -тим експертом j -ої якості за п'ятибальною системою;

$5n$ – максимально можлива кількість балів, яку може отримати працівник, що оцінюється.

Застосування даної методики оцінювання результатів діяльності на підприємстві вимагає визначення переліку якостей персоналу, побудови шкали оцінювання конкурентоспроможності (від 0 до 1) та виділення на ній рівнів конкурентоспроможності залежно від оцінювання (наприклад, оцінювання конкурентоспроможності 0,2 – працівник неконкурентоспроможний).

Висновки. Отже, аналіз проведених досліджень дає підстави стверджувати, що для вітчизняних підприємств нагальним завданням є створення ефективної системи оцінювання діяльності персоналу в контексті залучення до вирішення цього завдання фахівців, що мають відповідні знання та досвід не лише у сфері нормування та оплати праці, але й різних аспектів управлінської та організаційної діяльності. Варто підкреслити, що оцінювання персоналу покликане забезпечувати не лише міцніший зв'язок результатів роботи й оплати праці, але

й зробити цей зв'язок зрозумілішим для працівників; надає керівництву підприємства інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення, переведення, звільнення або навчання працівників.

Незважаючи на те що наразі не виділено єдиної універсальної методики оцінювання діяльності для кожного працівника, розглянуті методи все ж дають змогу максимально наблизитись до ефективного оцінювання кожної категорії працівників та не допускати помилок під час оцінювання.

Однак слід зазначити, що вибір конкретного методу та інструментів оцінювання залежить від специфіки діяльності підприємства, а також від зовнішніх і внутрішніх умов його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк [та ін.]; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха ; вид. 2-ге. – Київ : КНЕУ, 2006. – 98 с.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу : [підручник] / А.М. Колот. – Київ : КНЕУ, 2002. – С. 294–295.
3. Управління персоналом фірми : [навч. посіб.] / Під ред. В.І. Крамаренко, Б.І. Холода. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 272 с.
4. Управління персоналом / В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков ; ред.: В.М. Данюк [та ін.]. – Київ : КНЕУ ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с.
5. Семикіна М.В. Конкурентоспроможність у сфері праці: концепція, методи оцінювання та регулювання / М.В. Семикіна // Управління людськими ресурсами: проблеми, теорії та практики : зб. наук. пр. ; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2005. – Вип. 2. – С. 297–307.
6. Хлопова Т.В. Трудовой потенциал и конкурентоспособность работников / Т.В. Хлопова. – Иркутск : БГУЭП, 2003. – 159 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов ; 2-е изд. испр., доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.

УДК 339.138:338.486

Коваленко Л.П.*старший викладач кафедри туризму
Одеського національного економічного університету***Колотова Н.Б.***асистент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету***КРАУДФАНДІНГ – ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ
ІННОВАЦІЙНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПРОЕКТІВ****CROWDFUNDING IS AN INSTRUMENT OF INTERNET-MARKETING
OF INNOVATIVE TOURISM PROJECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті наведено найбільш актуальні інструменти інноваційних туристичних проектів, які використовуються в сучасному Інтернет-маркетингу: gamification, testimonial, digital storytelling, DART, crowdfunding. Показано, що краудфандінгові платформи є більшою мірою одним з ефективних комунікаційних інструментів для інноваційного проекту, чим безпосередньо джерелом фінансування. Наведено приклади туристичних проектів, які проводили краудфандінгові кампанії на українських платформах. Автори визначили основні етапи і показники проведення краудфандінгової кампанії інноваційного туристичного проекту.

Ключові слова: інноваційні туристичні проекти, Інтернет-маркетинг, гейміфікація, тестимоніал, діджитал сторітеллінг, DART, краудфандінг.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены наиболее актуальные инструменты инновационных туристических проектов, которые используются в современном Интернет-маркетинге: gamification, testimonial, digital storytelling, DART, crowdfunding. Показано, что краудфандинговые платформы являются в большей степени одним из эффективных коммуникационных инструментов для инновационного проекта, чем непосредственно источником финансирования. Приведены примеры туристических проектов, которые проводили краудфандинговые кампании на украинских платформах. Авторы определили основные этапы и показатели проведения краудфандинговой кампании инновационного туристического проекта.

Ключевые слова: инновационные туристические проекты, Интернет-маркетинг, геймификация, тестимониал, диджитал сторителлинг, DART, краудфандинг.

ANNOTATION

The article presents the most relevant instruments of innovative tourism projects, which are used in today's Internet marketing: gamification, testimonial, digital storytelling, DART, crowdfunding. It is shown that crowdfunding platforms are increasingly one of the most effective communication tool for innovative project than just a source of funding. The article gives examples of tourism projects, which were carried out on the Ukrainian campaign crowdfunding platforms. The authors defined milestones and indicators of innovative tourism project crowdfunding campaign.

Keywords: innovative tourism projects, internet-marketing, gamification, testimonial, digital storytelling, DART, crowdfunding.

Постановка проблеми. Ще зовсім недавно для успішного виходу на туристичний ринок авторам інноваційного проекту було досить замовити типовий сайт, створити декілька landing page за допомогою одного з онлайн-сервісів, придбати підписну базу (у кращому разі – зібрати), дати декілька рекламних постів

у соціальних мережах і розібратися в основах SEO-просування. Це забезпечувало достатній рівень знання про інновацію. Але в сучасному світі все швидко змінюється, мало не за лічені місяці.

Багато проблем, які покликаний вирішувати маркетинг інноваційних туристичних проектів, чітко не визначені і заплутані, вони завжди існують у рамках певного контексту і постійно змінюються. Незважаючи на широке коло наукових статей, книг, інформаційних Інтернет-матеріалів по різних аспектах маркетингу інноваційних туристичних проектів, проблема практичного застосування методів та інструментів залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення нових інструментів маркетингу інноваційних проектів залучає до досліджень усе більшу кількість науковців із різних країн. Основні питання з дослідження краудфандінгу були розглянуті у працях В.Д. Маркової [3], І.П. Васильчука [4], Ю. Гернего [10], О.С. Марченко [3; 13], О.В. Зозульова [12], К.А. Полторак [12], Л.М. Швець [14], Д. Хау [15].

Мета статті полягає в аналізі актуальних інструментів інноваційних проектів, що використовуються в сучасному Інтернет-маркетингу в туризмі, а також у визначенні певних етапів та показників краудфандінгової кампанії як найбільш ефективного інструмента створення, просування та комерціалізації інноваційного туристичного проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом маркетингу в туризмі все більше стають інноваційні проекти, а також процеси їх створення, просування і комерціалізації. Наведено найбільш актуальні інструменти інноваційних туристичних проектів, що використовуються в сучасному Інтернет-маркетингу.

Gamefication (гейміфікація) – застосування ігрових підходів, технологій для залучення споживачів до розробки і використання новинок, для просування інновацій на ринок. Ігрові компоненти: змагання учасників, рівні складності, рейтинги і бальні відмітки, нагороди тощо. Ігрові сервіси та додатки, спрямовані на форму-

вання вражень, емоційне залучення споживачів, що полегшує процес просування інновацій на ринок [1].

Testimonial (тестімоніал) – маркетинговий прийом під час просування товару і (чи) послуги, що ґрунтується на активному використанні чужої позитивної думки про об'єкт маркетингу. Testimonial застосовується як у традиційному маркетингу, так і в Інтернет-маркетингу. У цьому випадку testimonial існує під виглядом повідомлень на форумах, у чатах, соціальних мережах, блогах тощо.

Активність використання testimonial послужила причиною формулювання принципів нової «технології управління віртуальними споживачами» (Management of Virtual Consumers, MVC). Завдання MVC – створення неіснуючого в реальному світі персонажа, дії якого ефективно впливають на цільову аудиторію [2].

Digital storytelling (діджитал сторітеллінг) – поєднання мистецтва розповідати історії з використанням різноманітних цифрових пристроїв: малюнків, відео, аудіо і т. д. Усі цифрові історії містять окрім історії графіку, текст, аудіо- або відеозаписи, мелодії, що підходять під цю історію [2]. Storytelling – це маркетинговий інструмент, який вважається досить новим, хоча, по суті, він старший за маркетинг. На відміну від звичної маніпулятивної техніки, яка сприймається все меншою кількістю людей, storytelling дає змогу «проникнути в душу». Історія може викликати у споживача глибинні емоційні рефлексії, щирий інтерес до продукту, що особливо важливо для інновацій.

DART – діалог, доступ, оцінка ризику і прозорість інформації (dialogue, access, risk assessment, transparency). Ця абревіатура, введена Прахаладом і Рамасвами, визначає потребу в акценті на спільне створення цінності зі споживачем через діалог рівноправних сторін, доступ споживачів до продукту і враження від нього без отримання права власності через пробне споживання та інші механізми, активний діалог про ризики і вигоди під час користування інноваціями, забезпечення прозорості інформації, яка полегшує діалог зі споживачем і сприяє формуванню довіри між компанією та її споживачем. Система DART є важливим інструментом створення цінності спільно зі споживачами [3, с. 7].

Важливо відмітити, що всі перелічені інструменти мають одну дуже важливу рису – залучення споживача до розробки або просування інновації.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій можливо не лише залучити споживача до розробки і просування інноваційного проекту, але і комерціалізації, зробити споживача інвестором проекту. Саме таким інструментом є краудфандінг. Цей інструмент уже здобув у світовій практиці інновацій широке поширення і починає використовуватися в туристичній галузі.

Crowdfunding (краудфандінг) – у загальному контексті означає колективне фінансування або колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей або організацій. Краудфандінг виник як ідея підтримки та надання фінансування для творчих проектів і особистостей (акторів, співаків, спортсменів, режисерів) та використовується для надання фінансової допомоги постраждалим, проведення соціальних чи політичних акцій, фінансування інноваційних проектів (стартапів) чи виробництва новітнього продукту тощо. Іноді краудфандінг розглядають як різновид crowdsourcing (краудсорсингу) [4].

Таким чином, краудфандінг – інструмент Інтернет-маркетингу, за допомогою якого відбувається зниження комерційних ризиків інноваційних продуктів через залучення споживачів у процеси створення, тестування, фінансування та просування новинок тощо [5, с. 60].

Слід зазначити, що сьогодні вітчизняна туристична сфера переживає нелегкі часи, на цьому ґрунтується особливий науковий інтерес до цієї галузі. Банкрутство багатьох компаній формує негативний інформаційний фон, учасники ринку констатують несприятливу ситуацію, що підриває довіру клієнтів.

Окрім внутрішніх проблем, виникає інша проблема: зростання цін на туристичні продукти. Ця обставина обумовлена зміною курсу валют: різке зростання долара і євро приводять у результаті до підвищення загальної вартості туристичних послуг, тому ми вважаємо краудфандінг найцікавішим маркетинговим інструментом для вітчизняних туристичних інновацій. Краудфандінг – явище неоднозначне. Його можна віднести до таких сфер діяльності, як:

- економічна – інвестування, управління бізнесом і фінансами;
- соціально-психологічна – поведінкові, споживчі, групові, водночас свідомі й емоційні аспекти діяльності людини;
- маркетингова – просування продукту, збір та аналіз зворотного зв'язку, рекламні та PR-заходи.

Краудфандінгові платформи є більшою мірою одним з ефективних комунікаційних інструментів для інноваційного проекту, ніж безпосередньо джерелом фінансування. Правильно проведена краудфандінгова кампанія привертає увагу до ідеї, підвищуючи шанси інноваційного проекту завоювати увагу споживачів та інвесторів. За такого розуміння краудфандінгу головним показником успіху є притягнена за час кампанії аудиторія і «зворотний зв'язок», а не зібрані кошти.

Український краудфандінг знаходиться ще на етапі становлення і суми зборів на українських краудфандінг-платформах доки незначні порівняно із зарубіжними платформами. Але інноваційному проекту, орієнтованому на вітчизняний ринок, рекомендується прово-

дити кампанію саме на українській платформі з метою завоювання потенційних споживачів. Зараз в Україні діють такі краудфандінгові платформи: «Спільнокошт-BigIdea», «Na-Starte», «IdeaBox». На українських платформах вже проведено декілька туристичних проектів.

Проект BringMe – доставка мандрівниками будь-яких товарів. Проект створено для об'єднання людей, які люблять мандрувати, нові знайомства, сюрпризи та інші пригоди. BringMe пропонує крім оплати послуги звичним способом (грошима) оплатити послугу іншою послугою [6].

Проект «Одеський хостел – комунальна квартира». Проект не отримав підтримку спонсорів, але автори проекту змогли проаналізувати свою аудиторію, отримати відгук від потенційних споживачів і скоректувати своє позиціонування. Незабаром автори нададуть новий проект на краудфандінгову платформу [6].

«Вишиванковий шлях» – унікальний туристичний пішохідний та вело-маршрут Україною, покликаний розкрити незвідану красу нашої країни з її мальовничими краєвидами і гостинним народом. Проект зібрав кошти на створення Інтернет-сайту, який має стати «соціальною мережею для мандрівників», туристичним порталом, завдяки якому кожен охочий зможе спланувати свій пішохідний або велопохід будь-якої довжини і складності та відкрити для себе красу України. 179 добровольців за один місяць зібрали необхідні кошти [7].

Будівництво кемпінгу – соціальний бізнес-проект у сфері туризму, орієнтований на розвиток сільської території поблизу Національного природного парку «Бузький гард». Необхідні кошти зібрано. 129 добровольців, які проінвестували проект, виходячи з коментарів на сторінці проекту, будуть клієнтами кемпінгу після завершення будівництва [7].

Портал «Інтурист Україна». Портал має показати та розповісти про наявний туристичний потенціал України, про її пам'ятки і місця відпочинку. Проект у стадії збору коштів, зараз зібрано 7% від необхідної суми (15 000 грн.) [8].

На користь вітчизняного краудфандінгу виступає факт відсутності труднощів з отриманням зібраних коштів.

У грудні 2014 р. стартувала міжнародна спеціалізована платформа TravelStarter – це краудфандінгова платформа для туристичних інновацій, на яку може вийти будь-яка компанія без обмежень щодо географічної приналежності. TravelStarter сприяє підприємцям туристичного бізнесу в пошуку інвестицій. Спонсори проектів на TravelStarter, як правило, самі мандрівники, які прагнуть створити стійкішу індустрію туризму [9].

Спонсори туристичних проектів можуть отримати відчутні вигоди – у проживанні, харчуванні, розробці екскурсій і багато в чому іншому, що має відношення до їх уявлення подорожі. З цього виходить, що краудфандінг

у туристичному бізнесі відрізняється тим, що спонсори не лише підтримують ідею, вони самі є інвесторами проектів, відповідних їх уявленню тієї або іншої подорожі. Фінансування проекту, як правило, стає частиною відпустки спонсорів.

Визначимо основні етапи проведення краудфандінгової кампанії [10, с. 30]:

1. Автор проекту вибирає краудфандінгову платформу («Спільнокошт – BigIdea», «Na-Starte», «IdeaBox», «TravelStarter»). Основні критерії вибору платформи – аудиторія, умови виплати коштів, комісія.

2. Розробка стратегії просування краудфандінг-проекту, яка повинна в себе включати:

- створення необхідних графічних, аудіо-і відеопрезентаційних матеріалів, розробка «винагород» спонсорам;

- формування спільноти прихильників проекту, тому що аудиторія інноваційного туристичного проекту створюється не тільки краудфандінг-платформою, а насамперед самим автором за допомогою електронної розсилки, блогу, соціальних мереж тощо. Соціальні мережі стали важливою складовою частиною життя більшості користувачів Інтернету, тому SMM інноваційного туристичного проекту – одна із запорок успіху бізнесу, що збирає капітал на краудфандінг-платформі;

- розробка PR-кампанії проекту – підготовка релізів і списку Інтернет-ЗМІ (інші типи ЗМІ, такі як телебачення, радіо, газети, будуть мало корисні, оскільки немає можливості миттєвого переходу на сторінку краудфандінг-проекту).

3. Публікація краудфандінг-проекту на платформі – зазвичай це одна веб-сторінка, на якій розміщено опис ідеї, визначення матеріальних витрат на її реалізацію, опис «винагород» для тих, хто вирішить підтримати ідею, і система оплати. Тривалість періоду збору грошових коштів визначається автором конкретного проекту відповідно до рекомендацій фахівців платформи (найчастіше становить від одного до трьох місяців).

4. Реалізація PR-кампанії проекту, розширення спільноти прихильників проекту, оновлення на сторінці проекту, які покликані притягнути аудиторію до взаємодії і зворотного зв'язку (новини проекту, опитування тощо).

5. Завершення краудфандінг-кампанії – публікації про зібрані кошти та плани реалізації інноваційної туристичної ідеї, виробництво і розсилка «винагород» спонсорам, аналіз аудиторії і зворотного зв'язку, отриманих у ході кампанії.

Пропонуємо розглядати як індикатори проведення краудфандінг-кампанії такі показники [11]:

1) швидкість збору. За статистикою за перший тиждень кампанії проекти отримують 30% від суми необхідних інвестицій, цей показник відбиває якість підготовки до просування проекту;

2) середнє значення пожертвувань спонсорів. На даний момент на українських платформах середній внесок становить 200-300 грн.;

3) кількість спонсорів на проект. У середньому на вітчизняних платформах один проект підтримує фінансуванням приблизно 50 користувачів;

4) кількість переглядів сторінки проекту на платформі. Це важливий показник природнього трафіку серед користувачів платформи;

5) успіх PR-кампанії, а саме кількість переходів по зовнішніх посиланнях проекту, активність у соціальних мережах;

6) доля нових для платформи інвесторів, що профінансували проект. Цей показник характеризує, скільки сторонніх користувачів автори змогли притягнути у свій проект, тобто це один із значимих показників вдалого просування інноваційного проекту.

7) доля користувачів, що вчинили інвестиції від загального числа тих, що переглядали проект. Цей показник дає змогу автору проекту оцінити майбутню конверсію інноваційної ідеї;

8) кількість коментарів на сторінці проекту на платформі. Як правило, проекти викликають різну реакцію користувачів платформи. Важливо стежити за їх відгуками для того, щоб зрозуміти думку потенційних покупців про туристичну інноваційну ідею, це можна здійснити за допомогою аналізу тональності відгуків. Дуже важливо зайняти активну позицію і відповідати практично на кожен коментар.

Висновки. У цілому можна констатувати різноманітність завдань маркетингу у сфері туристичних інновацій і постійне розширення списку методів та інструментів Інтернет-маркетингу в цій сфері. Таким чином, краудфандінг надає можливості залучення фінансових коштів на розробку і комерціалізацію інноваційних проектів різних напрямів діяльності, де потужним чинником у досягненні поставлених цілей є якість кампанії по просуванню проекту і публічний інтерес до інноваційної ідеї.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gamification and Crowdsourcing Meetup [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dou.ua/forums/topic/17071/>.
2. Словарь терминов маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.marketech.ru/marketing_dictionary/.
3. Маркова В.Д. Маркетинг в сфере инноваций: классификация задач и инструментов / В.Д. Маркова // Вопросы современной экономики. – 2013. – № 4. – С. 1–13.
4. Васильчук І.П. Краудфандінг як феномен постіндустріальної економіки / І.П. Васильчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1>.
5. Колотова Н.Б. Нові інструменти маркетингу відносин інноваційних проектів машинобудівних підприємств: краудсорсинг і краудфандінг / Н.Б. Колотова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми: Університетська книга, 2015. – № 3. – С. 56–65.
6. Na-Starte [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://na-starte.com/>.
7. Спільнокошт – краудфандінг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biggggidea.com/>.
8. IdeaBox. Стартап-платформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ideabox.org.ua/about>.
9. TravelStarter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.travelstarter.com/>.
10. Гернего Ю. Краудфандінг як інструмент інноваційного розвитку економіки / Ю. Гернего // Антикризове управління економікою України: нові виклики : матеріали III Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – К. : КНЕУ. – 2015. – С. 28–32.
11. Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://crowdsourcing.ru/article>.
12. Зозульов О.В., Полторак К.А. Застосування крауд-технології в маркетинговій діяльності підприємств / О.В. Зозульов, К.А. Полторак // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2014. – № 11. – С. 422–429.
13. Марченко О.С. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандінгу в Україні / О.С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право». – 2014. – № 2. – С. 37–46.
14. Швець Л.М. Український краудфандінг: принципи успішної реалізації / Л.М. Швець // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 4. – С. 243–251 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnvvs_2013_4_32.
15. Howe J. The Rise of Crowdsourcing / J. Howe. – WIRED, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html.

УДК 658.15:005

Ковальчук Н.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів

Буковинського державного фінансово-економічного університету

Руснак Т.В.

студентка

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЇХ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

FINANCIAL STABILITY OF DOMESTIC COMPANIES AS A CONDITION OF THEIR STABLE FUNCTIONING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто наукові підходи до визначення фінансової стійкості підприємства, на основі узагальнення яких було запропоновано власне трактування фінансової стійкості підприємства. Визначено методичні аспекти оцінки фінансової стійкості підприємства. Проаналізовано рівень фінансової стійкості вітчизняних промислових підприємств за комплексом показників оцінки фінансової стійкості. Виявлено проблеми управління фінансовою стійкістю вітчизняних підприємств, на основі узагальнення яких визначено можливі шляхи їх вирішення. Запропоновано шляхи підвищення ефективності управління фінансовою стійкістю підприємств.

Ключові слова: фінансова стійкість, аналіз фінансової стійкості, показники фінансової стійкості, типи фінансової стійкості, управління фінансовою стійкістю.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены научные подходы к определению финансовой устойчивости предприятия, на основе обобщения которых предложена собственная трактовка финансовой устойчивости предприятия. Определены методические аспекты оценки финансовой устойчивости предприятия. Проанализирован уровень финансовой устойчивости отечественных промышленных предприятий по комплексу показателей оценки финансовой устойчивости. Выявлены проблемы управления финансовой устойчивостью отечественных предприятий, на основе обобщения которых определены возможные пути их решения. Предложены пути повышения эффективности управления финансовой устойчивостью предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ финансовой устойчивости, показатели финансовой устойчивости, типы финансовой устойчивости, управление финансовой устойчивостью.

ANNOTATION

In the article the scientific approaches to the definition of financial stability based on the generalization of which were offered their own interpretation of financial stability. Identified methodical aspects of evaluating the financial stability of the enterprise. Analyzed the level of financial stability of domestic industrial enterprises on a range of indicators for assessing financial stability. Revealed problems of management of financial stability of domestic companies, based on generalizations which define the possible ways of their solution. Offered ways of improving the management of financial stability of enterprises.

Keywords: financial stability, financial stability analysis, financial stability ratios, types of financial stability, financial stability management.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки фінансова стійкість підприємств набуває дуже високого значення, оскільки є однією з найважливіших характеристик його

фінансового стану. Забезпеченість підприємства необхідними фінансовими ресурсами, а також їх раціональне використання є основними факторами покращання виробничих показників підприємства, підвищення ефективності використання засобів та предметів праці, робочої сили, сучасних інформаційних технологій та ін. Важливість оцінки фінансової стійкості підприємств набуває особливо вагомого значення саме в період всеохоплюючої збитковості реального сектора економіки. Про даний стан говорить масова збитковість діяльності підприємств та їх банкрутство. За даними Державної служби статистики, у 2014 р. сума збитків підприємств національної економіки становила 854 млрд. грн., що у 2,5 рази перевищило суму прибутків усіх підприємств країни – 337 млрд. грн. із метою своєчасного і ефективного запобігання подібним негативним результатам необхідно здійснювати регулярну оцінку фінансового стану підприємств і, зокрема, оцінку фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню фінансової стійкості підприємства приділили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, а саме: Поддєрьогін А.М., що дослідив фінансову стійкість підприємств в економіці України [1]; Білик М.Д., Павловська О.В., які досліджували значення та методичні основи аналізу фінансової стійкості [2]. Донченко Т.В. зосереджено увагу на вивченні теоретичних основ формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства [3], а Ізмайлова К.В. досліджувала систему методичних і прикладних відомостей із фінансового аналізу, зокрема аналіз фінансової стійкості [5], та ін.

Аналіз та узагальнення наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність удосконалення як теоретичних, так і практичних розробок та зумовили мету даної статті.

Мета статті полягає у визначенні сутності фінансової стійкості, підходів до її оцінювання, а також ролі фінансової стійкості в забезпеченні стабільного функціонування підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий стан – це один із найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість [7, с. 217].

В економічній літературі існують різні тлумачення фінансової стійкості підприємства. Так, Тютюнник Ю.М. визначає фінансову стійкість як здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу активів і пасивів у мінливому економічному середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [8, с. 351].

Матковський С.О. вважає, що економічним змістом фінансової стійкості є забезпеченість запасів підприємства сталими джерелами їх формування, гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів [9, с. 438].

Непочатенко О.О. зазначає, що суть фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства [7, с. 222].

Грабовецький Б.Є. вважає, що фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів та інвесторів і рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [10, с. 216].

Гринів Б.В. під фінансовою стійкістю розуміє здатність підприємства здійснювати і розвивати свою діяльність в умовах конкуренції та ринкової нестабільності, зберігаючи задовільну структуру капіталу та динамічну фінансову рівновагу активів і пасивів, що забезпечує нормальну ліквідність, поточну і перспективну платоспроможність [11, с. 295].

Білик М.Д. розглядає фінансову стійкість як такий стан фінансових ресурсів підприємства,

за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення [2, с. 394].

Узагальнення представлених в економічній літературі визначень фінансової стійкості дало змогу сформулювати таке визначення: фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, що гарантує йому платоспроможність, безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, а також фінансування витрат на розширення підприємства.

Базуючись на методології аналізу фінансового стану підприємства, можна виділити такі етапи оцінки фінансової стійкості:

- аналіз фінансової стійкості на основі розрахунку низки коефіцієнтів;
- визначення типу фінансової стійкості на основі розрахунку забезпеченості запасів джерелами їх формування [12, с. 52].

Аналіз фінансової стійкості на основі розрахунку низки коефіцієнтів представляє собою групу відносних показників, що вказують на рівень фінансових ризиків для підприємств та рівень їх залежності від позикового капіталу. Висока фінансова стійкість указує на здатність оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні стреси без зниження фінансового та виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. До цих показників належать: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт забезпечення, коефіцієнт маневреності та ін. [3, с. 24].

Визначення типу фінансової стійкості здійснюють за допомогою абсолютних показників. В їх складі зазвичай виділяють групу показників наявності джерел формування запасів і групу показників забезпеченості запасів джерелами їх формування. Джерелами покриття запасів насамперед є власні оборотні кошти, а у випадку їх нестачі використовуються довгострокові та короткострокові зобов'язання підприємства [9, с. 440].

Промисловість є однією з провідних галузей економічної діяльності України, що, згідно із статистичними даними, налічує 42 187 підприємств, серед них 0,7% – великих, 11,3% – середніх та 88% – малих підприємств про-

Таблиця 1
Динаміка показників фінансової стійкості підприємств промисловості за 2012–2014 рр.

Показник	Нормативне значення	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення (+,-)	
					2013/2012	2014/2013
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,387	0,385	0,288	-0,002	-0,097
Коефіцієнт фінансової залежності	< 0,5	0,613	0,615	0,712	0,002	0,097
Коефіцієнт фінансової стабільності	> 1	0,669	0,627	0,405	-0,042	-0,222
Коефіцієнт фінансового левериджу	< 1	1,495	1,596	2,472	0,101	0,876
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,3	-0,407	-0,432	-0,844	-0,025	-0,412
Коефіцієнт забезпечення ВОК	> 0,1	-0,352	-0,372	-0,519	-0,02	-0,147

мисловості. Дані підприємства забезпечують робочими місцями 2 429,6 тис. осіб, та реалізують продукції на 1 546,6 млрд. грн. Показники діяльності промислового сектора є ключовим фактором соціально-економічного розвитку. Внесок промислових підприємств до валового внутрішнього продукту становить близько 20%. Для порівняння, внесок сільського господарства знаходиться на рівні 8%, тоді як частка сектору послуг становить понад 50%. Використовуючи дані Державної служби статистики, проведемо оцінку фінансової стійкості промислових підприємств України [13]. Динаміку відносних показників фінансової стійкості підприємств промисловості подано в табл. 1.

Для правильної оцінки фінансової стійкості розрахункові дані цих показників порівнюють у динаміці та з нормативними значеннями.

За результатами проведених розрахунків у табл. 1 можна сказати, що показники фінансової стійкості підприємств промисловості України за 2012–2014 рр. не відповідають нормативним значенням, а в динаміці показують тенденцію до зменшення, що є негативним фактором. Коефіцієнти автономії та фінансової залежності показали, що функціонування промислових підприємств України більшою мірою залежить від позикових коштів. Зокрема, коефіцієнт автономії в 2012 р. становив 0,387, у 2013 р. його значення зменшилося на 0,002, а в 2014 р. – ще на 0,097 та становило 0,288, що майже вдвічі менше від нормативного значення. Значення коефіцієнта фінансової стабільності в досліджуваному періоді характеризує зростання зобов'язань підприємства. Зокрема, у 2012 р. показник був на рівні 0,669, у 2013 р. зменшився на 0,042, а в 2014 р. – ще на 0,222 та становив 0,405, що є суттєвим відхиленням від норми.

Коефіцієнт фінансового левериджу, нормативне значення якого не повинно перевищувати 1, у підприємствах промисловості України значно перевищує цю межу, зокрема в 2014 р. це перевищення становить майже 2,5 рази. Такі результати говорять про зниження фінансової стійкості підприємств протягом 2012–2014 рр. та посилення їх залежності від кредиторів. Поточна діяльність промислових підприємств фінансується здебільшого за рахунок позикових ресурсів, про що говорить від'ємне значення показника маневреності власного капіталу в досліджуваному періоді. Нестачу в промисловій галузі власних оборотних коштів показує коефіцієнт забезпечення ВОК, який у 2012 р. був на рівні -0,352, у 2013 р. зменшився на 0,02 та становив -0,372, а в 2014 р. упав ще на 0,147 та становив -0,519, що є значним відхиленням від норми в 0,1.

Отже, для забезпечення постійного рівня фінансової стійкості та стабільного функціонування підприємств у подальшому менеджерам необхідно здійснювати постійне, якісне управління фінансовою стійкістю.

Процес управління фінансовою стійкістю повинен складатися з таких етапів:

- аналіз абсолютних та відносних показників фінансової стійкості підприємства;
- розробка стратегії управління фінансовою стійкістю та втілення її на практиці (стратегія відновлення фінансової стійкості, стратегія підтримки фінансової стійкості та стратегія стійкого зростання);
- планування фінансової стійкості;
- контроль реалізації стратегії та прогнозування майбутнього рівня фінансової стійкості [9].

Проблему підвищення фінансової стійкості будь-якого підприємства можна вирішити передусім за рахунок збільшення наявності власних оборотних коштів, що досягається в процесі збільшення обсягу реалізації якісної продукції, виконаних робіт і наданих послуг, розмірів прибутку та підвищення рівня прибутковості підприємства в цілому. На сьогоднішній день одним із способів підтримання рівня фінансової стійкості на високому рівні є диверсифікація діяльності. Конкуренція на ринках товарів та послуг, а також на світових товарних ринках залишається на дуже високому рівні, тому для підприємств є вигідним використати будь-яку нову можливість для того, щоб покращити свої становище та позицію на конкретному ринку. Такою новою можливістю може стати вільна ніша, що здатна принести хоч якийсь прибуток та вигоду, підприємство повинно якнайшвидше зайняти цю нішу, адже вона негайно заповниться конкуруючими суб'єктами економіки. Позитивним аспектом такої диверсифікації є те, що за збитковості основного виду діяльності у зв'язку з конкуренцією, кризою, дефіцитом ресурсів чи іншими можливими факторами вирівняти положення може додаткова діяльність.

Процес вирівнювання полягає в тому, що підприємство направляє частину фінансових ресурсів із допоміжних видів діяльності в основну, підтримуючи тим самим необхідний рівень фінансової стійкості. Крім диверсифікації діяльності шляхами покращання фінансової стійкості можуть бути: по-перше, вдосконалення виготовленої продукції, виконуваних робіт та надаваних послуг, підвищення якості продукції та впровадження нового асортименту та номенклатури, тим самим збільшуючи споживчий попит, що призведе до зростання прибутків підприємства і тим самим збільшення наявних власних оборотних коштів; по-друге, проведення аналізу платоспроможності та фінансової стійкості покупців продукції, для того щоб уникнути ситуації неповернення коштів за реалізовану продукцію, виконані роботи чи надані послуги або обумовлювати передоплату в договорах купівлі-продажу та доставки продукції, що дасть можливість підприємству частково фінансувати виробництво за рахунок цих коштів; по-третє, для гарантування стабільної діяльності застосування системи страхування,

зокрема страхування відповідальності, страхування майна тощо; по-четверте, постійне вдосконалювання методів праці, підвищення кваліфікації кадрів та, за можливості, використання позитивного досвіду ведення фінансово-господарської діяльності на інших підприємствах, що дасть змогу підвищити продуктивність праці на підприємстві, зекономити ресурси та виготовити більший обсяг продукції.

Якщо безпосередньо розглядати галузь промисловості України, то спостерігаємо ситуацію недостатньої фінансової стійкості та погіршення показників діяльності підприємств у динаміці, отже, буде доречною стратегія фінансової стабілізації, тобто відновлення фінансової стійкості. Ця стратегія повинна включати вирішення таких проблем, як моральне та фізичне зношування обладнання. Згідно з даними Державної служби статистики, ступінь зносу основних засобів промислових підприємств станом на 2014 р. становить 60,3%, тобто більше половини обладнання є застарілим і зношеним. Дану проблему можна усунути через заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання, через пришвидшення строків ремонту, а в подальшому дотримуватися змінності у роботі обладнання для продовження термінів їх корисного використання та економії коштів. Також актуальним є розвиток внутрішнього попиту, оскільки промисловість України характеризується високим впливом зовнішнього попиту і залежністю від кон'юнктури на світових товарних та сировинних ринках. Для захисту вітчизняних промислових виробників ефективно буде запровадити політику стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, тобто застосувати механізми зниження податкового тиску на інвестиції в основні засоби, оскільки, за статистичними даними, обсяг капітальних інвестицій у промисловість України в 2014 р. є меншим порівняно з 2012 та 2013 рр. Зокрема, у 2012 р. було здійснено 91,6 млрд. грн. капітальних інвестицій в промисловість, у 2013 р. ця сума зросла до 97,6 млрд. грн., а в 2014 р. спостерігається негативна динаміка, і промисловість отримала лише 86,2 млрд. грн., що на 11,4 млрд. грн. менше, ніж у минулому році.

Висновки. Отже, для вдосконалення управління фінансовою стійкістю підприємствам варто звернути увагу на пропозиції, які були запропоновані у дослідженні. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами тієї ж сфери діяльності, зокрема в залученні інвестицій, адже є більш інвестиційно привабливим і викликає довіру в інвесторів в одержанні кредитів, у виборі поставальників і в підборі висококваліфікованих кадрів. Також за належної фінансової стійкості

підприємство не вступає в конфлікт із державою та суспільством щодо вчасної сплати податкових зобов'язань до бюджету та виплати заробітних плат, а банкам гарантує повернення кредитів і сплату відсотків. Особливу увагу варто приділяти прибутку як головному результату діяльності та чиннику в стимулюванні подальшого зростання ефективності виробництва. Також в основі забезпечення фінансової стійкості лежить рух грошових засобів, що за правильної організації здатний забезпечити безперервний процес виробництва, який, своєю чергою, позитивно вплине не лише на показники фінансової стійкості підприємства, але й на його діяльність у цілому. Якісне управління фінансовою стійкістю на даному етапі розвитку економіки є дуже важливим чинником стабільної фінансово-господарської діяльності в поточному та перспективному періодах та створює вигідні умови для стратегічного розвитку підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поддєрьогін А.М. Фінансова стійкість підприємств в економіці України : [монографія] / А.М. Поддєрьогін, Л.Ю. Наумова. – К. : КНЕУ, 2011. – 184 с.
2. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / М.Д. Білик [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т.В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 23–27.
4. Бень Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т.Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53–60.
5. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / К.В. Ізмайлова ; 2-ге вид. стереотип. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
7. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.О. Непочатенко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
8. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Ю.М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.
9. Статистика підприємств : [навч. посіб.] / С.О. Матковський [та ін.] ; за ред. С.О. Матковського ; 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : Алерта, 2013. – 560 с.
10. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
11. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності : [навч. посіб.] / Б.В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
12. Чегринєць К.В. Фінансова стійкість підприємства: економічна сутність та методи оцінки / К.В. Чегринєць // Управління розвитком. – 2012. – № 10. – С. 51–54.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 658.15

Ковбасюк А.М.
студентка

Вінницького національного технічного університету

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

WAYS TO IMPROVE A FINANCIAL STATE OF AN ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність і значення фінансового стану підприємства. Визначено основні елементи, які визначають фінансовий стан підприємства. Наведено основні методи, що використовуються рід час пошуку резервів на підприємстві. Обґрунтовано важливість горизонтальної та вертикальної інтеграції підприємств. Визначено основні напрями покращання фінансового стану підприємств у сучасних умовах розвитку економіки України.

Ключові слова: підприємство, фінансовий стан, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, дебіторська заборгованість, факторинг, форфейтинг.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность и значение финансового состояния предприятия. Определены основные элементы, которые определяют финансовое состояние предприятия. Приведены основные методы, используемые при поиске резервов на предприятии. Обоснована важность горизонтальной и вертикальной интеграции предприятий. Определены основные направления улучшения финансового состояния предприятий в современных условиях развития экономики Украины.

Ключевые слова: предприятие, финансовое состояние, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, дебиторская задолженность, факторинг, форфейтинг.

ANNOTATION

The essence and importance of financial condition. The main elements that determine the financial position of the company. The basic methods used in finding reserves of the company. Substantiates the importance of horizontal and vertical integration of enterprises. The main directions of improving the financial condition of enterprises in modern conditions economic development of Ukraine.

Keywords: business, financial condition, horizontal integration, vertical integration, receivables factoring, forfeiting.

Постановка проблеми. Для сучасної економіки характерна швидка мінливість навколишнього середовища, в якому функціонують підприємства різних форм власності. Зміни в економічній, політичній, соціальній сферах зумовлюють необхідність постійного оцінювання суб'єктами господарювання своєї діяльності задля збереження можливості конкурувати на ринку. Це потребує розробки напрямів удосконалення та управління фінансовим станом підприємства для підвищення ефективності його діяльності, адже значна кількість існуючих в Україні підприємств має незадовільний фінансовий стан, що пояснюється неправильною структурою капіталу, нестачею оборотних коштів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню удосконалення фінансового стану підприємства приділили увагу досить значна кількість учених. Досить значний внесок у теоретичному аспекті зроблено такими з них, як:

Григораш Т.Ф., Коробов М.Я., Федоренко В.І., Карпенко Г.В., Бутенко О.І., Троць І.В., Кузьменко В.П. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але враховуючи постійну мінливість зовнішнього середовища, в якому функціонують підприємства, постає необхідність у виокремленні нових напрямів можливого покращання фінансового стану підприємства, у тому числі перенесення більш загальних, характерних для великих систем методів із вищих рівнів на нижчі. Отже, невирішеним залишається питання згрупування наявних напрямів удосконалення фінансового стану підприємства в єдину систему дій для більш зручного їх використання.

Мета статті полягає у визначенні сутності фінансового стану підприємства та обґрунтуванні напрямів його удосконалення.

Головним завданням статті є виявлення напрямів удосконалення фінансового стану підприємств та умовне їх групування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існування підприємства як відкритої системи вимагає постійного моніторингу навколишнього середовища, в якому воно знаходиться, та аналізу власної діяльності, враховуючи її результативність та уміння управляти власними коштами і ресурсами, адже основним засобом отримання підприємством конкурентних переваг є пошук шляхів підвищення ефективності господарської діяльності та удосконалення фінансового стану. Хоча на сьогоднішній день немає чіткого визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства».

Так, на думку Коробова М.Я., під цим поняттям треба розуміти складну, інтегровану за багатьма показниками характеристику якості діяльності підприємства, його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами і раціонального їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1, с. 108]. Із цього визначення випливає, що стійкість фінансового становища підприємства великою мірою залежить від правильності вкладення підприємством фінансових ресурсів у активи. Поддєрьогін А.М. ніби доповнює вищевикладене визначення фінансового стану підприємства, розглядаючи його як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприєм-

ства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [2].

Отже, із сукупності розглянутих визначень фінансового стану можна виокремити таку його інтерпретацію, яка поєднує в собі найважливіші та найвагоміші складові частини поняття та чітко зазначає, що це реально існуючі ресурси, які є в наявності підприємства і якими підприємство в змозі маніпулювати та використовувати таким чином, щоб покращати вже існуючу ситуацію та по можливості створити нову, яка забезпечить покращання фінансових результатів та підвищить платоспроможність підприємства, тому під фінансовим станом підприємства слід розуміти його реальну та потенційну фінансову спроможність забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвиток та погашення зобов'язань перед іншими підприємствами і державою.

Сьогодні, на жаль, більшість вітчизняних підприємств перебуває у кризовому становищі та має незадовільний фінансовий стан. Так, у 2013–2014 рр. збитково функціонували промислові підприємства, рентабельність продаж яких становила у 2013 р. -0,29%, а в 2014 р. погіршилася до -12,01%. Нерентабельною була також господарська діяльність торговельних підприємств. Загалом з основних галузей позитивну динаміку рентабельності продаж у зв'язку зі сприятливими кліматичними умовами демонструють лише сільськогосподарські підприємства, рентабельність продажу яких у 2013 р. становила 9,19%, а в 2014 р. – 9,99% [3].

Приблизно таку ж тенденцію характеризують показники рентабельності власного капіталу: на промислових підприємствах спостерігається різкий спад рентабельності власного капіталу – із -0,58% у 2013 р. до -30,86% у 2014 р. А найвища рентабельність власного капіталу спостерігається на підприємствах сільськогосподарства: у 2014 р. вона становила 13,10%, хоча й тут тенденція невтішна, адже в 2011 р. цей показник показував значення 20,40%, а в 2012 р. – 18,08% [3].

Через нестабільність одержуваного доходу від реалізації продукції на промислових та сільськогосподарських підприємствах відбувається зниження рівня оборотності активів. Якщо в 2010–2011 рр. у цілому на підприємствах України оборотність активів була на рівні 0,99–1,06, то в 2013–2014 рр. вона знизилася до рівня 0,71–0,70 [4].

Кризові процеси в економіці України спричиняють збільшення рівня неплатоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств. Станом на 31.07.2014 р. в Україні визнано банкрутом 41 002 підприємства, ліквідовано 11 777 підприємств, порушено справу про банкрутство 31 721 підприємства, порушено справу про банкрутство та відкрито процедуру санації на 220 підприємствах [5, с. 171].

Погіршення рентабельності, оборотності активів, платоспроможності, зростаючий рівень банкрутства вітчизняних підприємств спонукають до пошуку шляхів, що можуть позитивно виправити ситуацію та підвищити їх загальний фінансовий стан.

В умовах економічної нестабільності для підприємств важливо заручитися підтримкою споживачів, постачальників та зміцнити власні позиції на ринку, але чи можливо це і що саме необхідно зробити для цього? Насамперед необхідно вчасно та об'єктивно оцінювати фінансовий стан підприємства задля можливого попередження негативних наслідків та більш якісного планування власної діяльності.

Фінансово-економічний стан – одна з найважливіших характеристик діяльності підприємства. Він залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Систематичне оцінювання фінансового стану та його моніторинг надасть можливість підприємству відслідковувати результативність управлінських рішень, спрогнозувати показники платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості в майбутньому та адаптуватися до середовища, яке весь час змінюється, а це, своєю чергою, – головні мотивуючі елементи, на які звертають увагу інвестори та постачальники.

Основними елементами, які визначають фінансовий стан підприємства, є: прибутковість його господарської діяльності; оптимальність розподілу прибутку; наявність власних фінансових ресурсів; раціональність розміщення основних і обігових фондів; платоспроможність та ліквідність [6, с. 169]. Невідповідність даних елементів нормативним чи запланованим значенням свідчить про необхідність пошуку резервів задля підвищення фінансового стану підприємства.

Основними методами, що використовуються під час пошуку резервів, є: експертний метод; метод функціонально-вартісного аналізу; метод зовнішнього порівняльного аналізу; бенчмаркінг; метод внутрішнього порівняльного аналізу; реінжиніринг бізнес-процесів.

Експертний метод (метод емпіричного дослідження) базується на визначенні причинно-наслідкових зв'язків між станом окремих напрямів діяльності підприємства та обсягом формування чистого грошового потоку. Результати використання цього методу цілком визначаються професійними знаннями та досвідом роботи експерта, опанування ним сучасної спеціальної літератури, досвіду роботи кращих підприємств відповідної галузі.

Метод функціонально-вартісного аналізу полягає у визначенні принципово нових технічних, технологічних, управлінських рішень стосовно тих чи інших аспектів діяльності підприємства, які забезпечують раціоналізацію витрат за одночасного збереження або покращення їхніх якісних характеристик та споживчих властивостей.

Метод зовнішнього порівняльного аналізу полягає у зіставленні основних показників діяльності досліджуваного підприємства з підприємствами-аналогами, які працюють приблизно в однакових умовах господарювання, мають однаковий обсяг та склад ресурсів. Порівняння проводиться за узагальнюючими показниками діяльності підприємства та дезаггредованими показниками, що визначають доходи та фінансові результати з окремих видів господарсько-фінансових операцій та стадій їх реалізації, структурних підрозділів.

Бенчмаркінг – це безупинний, систематичний пошук, вивчення кращої підприємницької практики як у власній, так і в будь-яких інших сферах підприємницької діяльності з метою отримання інформації, корисної для вдосконалення власного бізнесу, та на її основі створення і підтримки системи безупинних покращень результативності бізнесу, приведення організації до більш досконалої форми.

Метод внутрішнього порівняльного аналізу – це пошук резервів відновлення платоспроможності на основі проведення внутрішнього порівняльного аналізу, може використовуватися підприємствами, до складу яких входять структурні підрозділи, які здійснюють однакові види діяльності (операції) та можуть порівнюватися між собою.

Реінжиніринг бізнес-процесів полягає у пошуку резервів удосконалення організації бізнесу та покращання фінансового стану підприємства, характеризує сукупність методів та засобів кардинального поліпшення основних показників діяльності компанії (підприємства) шляхом аналізу та перепроєктування існуючих бізнес-процесів.

Умовно напрями, в яких може діяти підприємство, щоб покращати власне становище, можна поділити на три великі групи:

- збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків;
- мобілізація внутрішніх резервів;
- економічна інтеграція.

Вхідні грошові потоки – це ті, що формуються з доходів від основної (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності.

Вихідні грошові потоки – ті, що складаються, відповідно, з виробничих, (операційних), інвестиційних та фінансових витрат.

Якщо вхідні грошові потоки за своїми розмірами перевищують вихідні, то такий грошовий потік називають додатнім, а якщо вихідні грошові потоки за своєю абсолютною величиною перевищують вхідні – від’ємним. Від’ємний грошовий потік свідчить про відплив грошових ресурсів із підприємства [7, с. 108].

Отже, підприємству необхідно збільшувати вхідні та зменшувати вихідні грошові потоки, шукаючи оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу, яке забезпечило б мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу.

Підвищення розмірів вхідних потоків можливе за рахунок: збільшення виручки від реалізації; продажу частини основних фондів; рефінансування дебіторської заборгованості [8, с. 61].

Збільшення виручки від реалізації можна досягти шляхом нарощення обсягів реалізації та підвищенням цін. Для того щоб наростити обсяги реалізації продукції, доцільно максимально активізувати збутову політику підприємства. А для нівелювання цінами необхідно правильно обрати цінову стратегію: чи то стратегію «збирання вершків» для винятково нового продукту на ринку, чи то стратегію «низьких цін» для проникнення на ринок, не забуваючи про використання сприятливої кон’юнктури в окремі періоди – роки, дні, тижні, часи роботи підприємства, розширення продажу сезонних товарів на початку сезону, використання нетрадиційних форм та каналів збуту товарів, організація виїзної торгівлі в місцях дозвілля та відпочинку тощо.

Рефінансування дебіторської заборгованості може здійснюватися шляхом факторингу, дисконтуванням векселів, форфейтингом, застосуванням овердрафту, розширенням кола споживачів та здійсненням контролю розрахунків.

Факторинг становить фінансову операцію, за якої підприємство-продавець передає право отримання грошей по платіжним документам банку. Під час використання факторингу клієнт передає дебіторську заборгованість факторинговій компанії, після чого отримує більшу частину платежу, як правило, 70–90% вартості заборгованості у вигляді кредиту, решту грошових коштів перераховують після стягнення боргу за вирахуванням плати за факторингові послуги.

Облік векселів, що надаються покупцям, становлять фінансову операцію з продажу їх банку або іншому фінансовому інституту за визначеною ціною і являють собою форму комерційного кредиту.

Перевагами використання векселю є те, що він засвідчує безумовне грошове зобов’язання векселедавця сплатити векселедержателю після настання строку визначену суму грошей.

Форфейтинг становить фінансову операцію по експертному товарному кредиту шляхом передачі переказного векселя банку зі сплатою комісійної винагороди [8, с. 61].

Овердрафт є формою короткострокового кредиту, що надається надійному клієнту банком понад його залишок на поточному рахунку в цьому банку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку. При цьому банк проводить платежі за клієнта на суму, що перевищує залишок коштів на його поточному рахунку. Вартість овердрафту вища за вартість звичайного кредиту, тому його застосування доцільне лише у крайніх випадках, коли в підприємства виникла нагальна потреба у вільних обігових коштах [9].

Здійснення контролю розрахунків полягає в постійному моніторингу ситуації по розрахун-

ках та швидкого реагування у разі можливості настання несприятливої для підприємства події.

Також під час підвищення розмірів вхідних потоків доцільно: здійснювати диверсифікацію асортименту шляхом внесення до переліку взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів; удосконалювати склад товарообороту; оптимізувати графік роботи підприємства, постійне оновлення та доповнення асортименту.

Доцільно використовувати резерви зростання рівня доходу від реалізації товарів, а саме: скорочення кількості посередників під час закупівлі товару; використання системи цінових знижок у процесі закупівлі товарів; здійснення зовнішньоекономічної діяльності із закупівлі товарів за сприятливого для цього клімату; закупівлю товарів на сезонних розпродажах, створення сезонних товарних запасів; розвиток власного виробництва.

Зменшення вихідних грошових потоків можливе за рахунок: зменшення постійних витрат; зменшення рівня умовно-змінних витрат; відтермінування виплат дивідендів та відсотків [8, с. 62]. Загальне зменшення витрат можливо досягти за рахунок зниження витрат сировини та матеріалів, палива та енергії на одиницю продукції, зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції, що поєднується з мобілізацією внутрішніх резервів підприємства, скороченням адміністративно-управлінських витрат, ліквідацією непродуктивних витрат і втрат.

Насамперед зменшення постійних витрат можна досягти за рахунок: скорочення чисельності працівників із погодинною формою оплати праці, насамперед управлінської ланки; зменшення розмірів посадових окладів та фіксованих надбавок; скорочення обсягу орендованої та складської площі; пошуку альтернативних варіантів оренди необхідних основних фондів із мінімальною ставкою орендної плати; мінімізації вартості залучених зовнішніх фінансових ресурсів; скорочення бюджету рекламних заходів; скорочення витрат на обслуговування автотранспортних засобів; обмеження та раціоналізації використання автотранспорту; впровадження режиму економії використання електроенергії, топливо-паливних та інших видів ресурсів; раціоналізації графіка проведення поточного та профілактичного ремонту обладнання тощо.

Зменшення рівня умовно-змінних витрат можливе за рахунок: скорочення розміру відрядних розцінок, рівня преміальних виплат, інших видів виплат персоналу, що залежить від обсягу діяльності; зниження рівня втрат товарів у процесі зберігання, передпродажної підготовки, реалізації; раціоналізації використання фасувального обладнання, пакувальних матеріалів; удосконалення управління товарними запасами; вибору оптимальних умов залучення зовнішніх автотранспортних засобів для перевезення товарів за критерієм мінімізації відрядних ставок оплати; раціоналізації внутрішніх

перевезень; скорочення часу розвантажувально-навантажувальних робіт тощо.

Із посиленням конкуренції та погіршенням економічної ситуації набуває актуальності питання оптимізації збутової політики підприємства. Оптимізувати збут можливо за рахунок активізації та перегляду маркетингової політики підприємства, що повинна бути спрямована на вирішення питань з додатковою рекламою, наданням додаткових послуг у межах наявних ресурсів, фірмової торгівлі. У результаті впровадження правильної маркетингової стратегії підприємство зможе збільшити реалізацію продукції та вийти із кризової ситуації.

Також до етапів збутової політики слід додати процес реалізації готової продукції на складах, що може включити роздрібну торгівлю в новостворених пунктах чи самих складах, надання додаткових знижок за купівлю оптом чи продаж за зниженими цінами у разі купівлі зі складу, що зменшить витрати на транспортування, тощо.

Наступним напрямом покращання фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів, що включає в себе: реструктуризацію активів підприємства; зміну структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів [10, с. 28].

Внутрішні резерви підприємства складаються з явних та прихованих. Виявлення явних резервів здійснюється через ліквідацію втрат окремих видів ресурсів, перевищення норм їх витрачання. Для економії матеріальних ресурсів необхідне вдосконалення технологічного оснащення виробництва та поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення. Технологічне оснащення виробництва включає в себе низку дій, пов'язаних із виробничо-технічними заходами, а саме локалізацію морального та фізичного старіння і зносу обладнання, тобто його вдосконалення, впровадження нової техніки та технологій, що дадуть змогу застосовувати більш економні види сировини, палива, зменшать відходи та матеріальні втрати ресурсів, дадуть змогу їх повторного використання. До організаційно-економічних напрямів економії ресурсів можна віднести: використання якісної сировини і матеріалів, підвищення наукового рівня обізнаності персоналу, що дасть змогу переглянути нормування ресурсів і перепланувати матеріаломісткість продукції, впровадити та розробити науково обґрунтовані норми втрат сировини та матеріалів у відповідності до наявних технологій. Шляхами вдосконалення фінансового стану підприємства через виявлення прихованих резервів є: здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у робочому процесі; використання зворотного лізингу.

Завершальною групою напрямів покращання фінансового стану підприємства є їх економічна інтеграція.

У період поширення світових інтеграційних процесів, поглиблення взаємодії підприємств задля повнішого задоволення власних потреб у відповідній сировині, матеріалах, товарах і послугах застосовується і на рівні країни, галузі, регіону та окремо взятих підприємств у формі горизонтальної та вертикальної інтеграції.

Важливість горизонтальної та вертикальної інтеграції полягає в тому, що в період поступового насичення багатьох товарних ринків та все більшої присутності на внутрішньому ринку іноземних фірм спостерігається підвищення інтенсивності конкуренції та неможливості вітчизняного виробника конкурувати з ними через високу собівартість власної продукції. Все це вимагає розроблення нових підходів та нових стратегічних маркетингових рішень задля підвищення власної конкурентоспроможності. Одним із таких рішень для зменшення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на підприємство та покращання його фінансового стану є використання механізму інтеграції, що сприяє побудові закінчених технологічних ланцюгів, забезпеченню координації обсягу продаж, зниженню затрат на одиницю продукції, зростанню продуктивності праці, підвищенню стійкості підприємств, отриманню ним фінансової стабільності, зниженню рівня невизначеності в постачанні та збуті продукції, зміцненню позицій об'єднання підприємств на ринку даного виду товарів і послуг, диверсифікації виробництва для зниження ризиків. Саме інтеграційні процеси на підприємстві дадуть змогу покращити якість продукції за рахунок використання модернізованого обладнання, зменшити їх собівартість, залучити додаткові кошти та ресурси у виробництво, підвищити конкурентоспроможність за рахунок об'єднання фірм та покращення потенціалу тощо.

Основними цілями під час взаємодії підприємств є: можливість зменшити витрати; поліпшення власної технологічної бази за рахунок економії коштів під час закупівлі матеріалів, сировини, тобто здійснити певний перерозподіл коштів; зменшення обсягу конкуренції в результаті об'єднання та злиття підприємств на одній виробничій та організаційній основі; можливість зменшення витрат під час постачання, невизначеності у збуті тощо.

У процесі розвитку інтегрованого виробництва можна виділити чотири стадії формування інтеграційних зв'язків: встановлення зв'язків між раніше не пов'язаними виробничогосподарськими одиницями; посилення існуючих зв'язків, набуття ними характеру системи; збільшення кількості і встановлення якісно нових зв'язків; поява нових інтегративних (цілісних) властивостей у системі, тобто зміна структури системи.

Горизонтальна інтеграція є поєднанням в одній формі виробництва різномірної продукції на єдиній сировинній чи технологічній основі і передбачає пошук можливостей здійснення

закупівель разом з іншим покупцем [11, с. 142]. Вона є досить привабливою для підприємств, в яких немає достатнього рівня забезпеченості власними обіговими коштами та від'ємне значення маневреності капіталу, тому ці підприємства об'єднуються шляхом злиття або придбання і в результаті створюються кращі можливості для здійснення їхньої діяльності. У результаті спільних закупівельних операцій збільшується обсяг поставок, що дає змогу отримати додаткові знижки від постачальників. Такі підприємства збільшують можливості збуту на ринку своєї продукції, а зі збільшенням обсягу реалізації підвищується й їхня кредитоспроможність, тобто можливість додаткового залучення кредитів, зменшується собівартість виробленої продукції, наданих послуг, при цьому підвищуються прибутковість та рентабельність. Збільшення капіталу за горизонтальної інтеграції дає можливість для оновлення обладнання, а отже, і для підвищення якості продукції та послуг, можливості збільшення закупівель та ін. Отже, за рахунок горизонтальної інтеграції у підприємств з'являється можливість покращити свій фінансовий стан та підвищити ефективність власної діяльності.

Вертикальна інтеграція є поєднанням в одній формі різних галузей виробництва, що сприяє об'єднанню з ключовими постачальниками сировини та матеріалів. Також вона передбачає проведення моніторингу цін на сировину, виходу на ринок нових потенційних постачальників як альтернативи більш дорогим матеріалам [11, с. 145]. Перевагами вертикальної інтеграції є можливість контролювати ціни на сировину та матеріали, знижувати витрати і тим самим покращувати конкурентне становище, забезпечувати своєчасне постачання сировини, загалом підвищити якість продукції та наданих послуг, залучати нових клієнтів та частково диверсифікувати діяльність підприємства.

Модель вертикальної інтеграції дає змогу більш детально планувати виробництво, гарантуючи оптимальне завантаження виробничих потужностей, контролювати процеси виробництва; вирішувати проблеми неплатежів; контролювати процеси виробництва, переробки та реалізації; оперативно приймати управлінські рішення та отримувати максимальний економічний ефект.

Висновки. Отже, фінансовий стан підприємства – це його реальна і потенційна фінансова спроможність забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвиток та погашення зобов'язань перед іншими підприємствами і державою. Для будь-якого підприємства систематична оцінка фінансового стану є важливим етапом для прогнозування власної діяльності та дослідження її результативності, що в подальшому дасть змогу залучити інвесторів та заручитися додатковою підтримкою постачальників та кредиторів і простежувати ефективність і правильність управлінських

рішень. Основними напрямками покращання фінансового стану підприємства є збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків; мобілізація внутрішніх резервів та економічна інтеграція. Важливість та актуальність економічної інтеграції, а саме горизонтальної та вертикальної її видів, полягає у постійній зміні ринкової ситуації, яка характеризується підвищенням конкуренції та неспроможністю більшості вітчизняних виробників конкурувати на ринку з іноземними товарами. Тому для покращання власних умов функціонування, а саме зменшення виробничих витрат, зокрема собівартості продукції, підвищення якості продукції, технологічного оснащення тощо, постає необхідність в об'єднанні зусиль підприємств заради досягнення поставленої мети.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М.Я. Коробов. – К. : Знання, 2010. – 354 с.
2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін ; 6-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/fp/str/21.html>. – 12.04.2013.
3. Розвиток підприємництва : Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Григораш Т.Ф. Оцінювання рентабельності власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності / Т.Ф. Григораш // Ефективна економіка. – 2016. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4793>.
5. Троц І.В. Статистичний огляд банкрутства українських підприємств: національний та регіональний аспект / І.В. Троц // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 3–4. – С. 170–178.
6. Федоренко В.І. Оцінка та динаміка фінансового стану підприємства / В.І. Федоренко. – К. : Либідь, 2010. – 227 с.
7. Зянько В.В. Оцінка кредитоспроможності підприємств на основі аналізу грошових потоків та застосування рейтингових вимірників / В.В. Зянько [та ін.] // Вісник ВПІ. – 2010. – № 5. – С. 34–41.
8. Карпенко Г.В. Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61–62.
9. Бутенко О.І. Деякі особливості овердрафтного кредитування / О.І. Бутенко // Українська наука в мережі Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-butenko-oi-deyaki-osoblivosti-overdraftnogo-kredituvannya/>.
10. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства / В.С. Марцин // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 7. – С. 26–29.
11. Кузьменко В.П. Вертикальна інтеграція як фактор економічного зростання країн / В.П. Кузьменко. – К. : Знання, 2010. – 256 с.

УДК 658.8

Ковінько О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Яворська Н.З., Мала К.В.

студенти
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СТАН РИНКУ ТЕЛЕВІЗІЙНОЇ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ

MARKET TELEVISION ADVERTISING IN UKRAIN

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан ринку телевізійної реклами, наведено оцінку телевізійних каналів за показниками обсягу глядацької аудиторії і частки глядачів на телеканалі. Визначено рейтинг каналів телебачення та оцінено їх цінову політику. За результатами дослідження зроблено висновки щодо прямої залежності ціни на трансляцію рекламного ролика на каналі телебачення та місця телевізійного каналу в рейтингу. Визначено канали телебачення, які можуть забезпечити індивідуальну стратегію реклами на телеканалі.

Ключові слова: медіапланування, цільова аудиторія, глядацька аудиторія, рейтинг телевізійного каналу, рекламний вплив на аудиторію.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние рынка телевизионной рекламы, приведена оценка телевизионных каналов по показателям объема зрительской аудитории и доли зрителей на телеканале. Определен рейтинг каналов телевидения и дана оценка их ценовой политике. По результатам исследования сделаны выводы о прямой зависимости цены на трансляцию рекламного ролика на канале телевидения и места телевизионного канала в рейтинге. Определены каналы телевидения, которые могут обеспечить индивидуальную стратегию рекламы на телеканале.

Ключевые слова: медиапланирование, целевая аудитория, зрительская аудитория, рейтинг телевизионного канала, рекламное воздействие на аудиторию.

ANNOTATION

This paper examines the state of the TV advertising market, provides an assessment of TV channels in terms of volume and audience share of viewers on TV. Determined rating TV channels and assessed their pricing. The study conclusions regarding the direct dependence prices to broadcast commercials on TV channel TV channel and places in the ranking. Determined television channels that can provide customized advertising channel strategy.

Keywords: media planning, target audience, audience, rating television channel advertising impact on the audience.

Постановка проблеми. Телебачення – головне українське медіа як за охопленням аудиторії, так і з продажу реклами: у телеєфірі вітчизняні підприємства витрачають близько половини своїх рекламних бюджетів. Із посиленням кризи в економіці актуальним питанням є успішна рекламна діяльність вітчизняних маркетингово-орієнтованих підприємств, вплив реклами перетворюється на вирішальний фактор у конкурентній боротьбі підприємств. Хоча відгуки про телевізійну рекламу є досить різноманітними, реклама на телебаченні так і залишається надзвичайно ефективною завдяки

охопленню великої кількості аудиторії, яка недоступна для інших засобів реклами, а також має найбільший вплив на телеглядача. Проте стан економіки, політична ситуація, а також хаотична діяльність вітчизняних законотворців можуть спричинити появу політичних та законодавчих ризиків на рекламному ринку, що негативно відобразиться на ефективності рекламних кампаній виробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням, які стосуються розвитку ринку телевізійної реклами в Україні, присвятили свої наукові праці такі вітчизняні науковці, як: І. Каліна, І. Дьячук, М. Лазебник, Н. Бородин, Т. Воргуль, Є. Ромат, Т. Лук'янець, Л. Мороз та ін. Також питання щодо вдосконалення процесу розміщення реклами на телебаченні, вибору ефективних носіїв телевізійної реклами висвітлено в наукових працях таких провідних зарубіжних учених, як А. Дейан, Ф. Котлер, М. Портер Ж. Бодрийяр, Гі Дебор, М. Мак-Луен, К. Хейлз. Проведене дослідження ринку телевізійної реклами виявило недостатній рівень опрацювання в області оцінки ефективності реклами на телебаченні, вибору телеканалів під час рекламної кампанії вітчизняними підприємствами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом дослідження зазначеної проблематики в Україні помітно активізувалися. Однак стан і тенденції розвитку сучасного вітчизняного ринку телевізійної реклами, його суб'єктний склад та організаційні механізми діяльності, шляхи і методи підвищення ефективності розміщення телевізійної реклами вивчені недостатньо. Актуальність цих проблемних питань обумовила вибір теми дослідження, визначила її мету та завдання.

Мета статті полягає у дослідженні стану ринку телевізійної реклами, розробці рекомендацій щодо вибору телеканалів для вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Телебачення на сьогодні дуже важко ігнорувати як на особистому, так і на соціальному рівнях, тому що воно є елементом повсякденності, певною формою соціального знання, фактором

формування ідентичності, механізмом трансляції цінностей, соціальним інститутом та складовою частиною системи ЗМІ.

Часто телевізійна реклама дратує всіх, телеглядачі перескакують із каналу на канал, намагаючись уникнути рекламних роликів, але телевізійна реклама проникає у свідомість споживачів: її обговорюють, лають і хвалять, вона «йде в народ».

Насамперед потрібно відзначити те, що телебачення як носій реклами має дуже багато переваг. Однією з найголовніших є те, що під час перегляду телебачення є одночасний візуальний та аудіальний вплив на аудиторію. Прийшовши в магазин, споживач не усвідомлює позитивного впливу ролика, побаченого по телевізору, він починає шукати товар, реклама якого йому запам'яталася. Реклама на ТВ не тільки показує статичну картинку (як принт або білборд) і не просто читає текст (як радіореклама), вона створює казку і втілює її в життя. Виходить повна і всебічна картинка товару і способів його вживання. Ми не можемо тільки спробувати, саме до цього і підбиває нас реклама: «Прийди і купи!», «Зроби паузу – з'їж «Твікс!». І телеглядач як заморожений дивиться, запам'ятовує і купує, робить паузу і їсть «Твікс».

Ще однією перевагою є вибірковий показ реклами, що дає змогу точно адресувати рекламне оголошення цільовій аудиторії, відібравши її за географічним розташуванням, інтересами, часом, а також створює незабутні образи, що буде відчувати споживач товару.

Проаналізувавши Топ-5 телеканалів за показниками «обсяг глядацької аудиторії» та «частка аудиторії телеканалу», визначено лідерів у рейтингу телеканалів в Україні (табл. 1) [1]. Вибірку дослідження становили особи 18–54 років, які мешкають у містах із населенням 50 тис. жителів і більше.

У червні 2015 р. рейтинг телеканалів України другий місяць підряд очолює канал «Україна» із часткою 10,38%. На другому місці – «1+1» (9,74%), на третьому – СТБ (9,45%), на четвертому – «Інтер» (7,72%) і на п'ятому – ICTV (7,01%). У червні 2014 р. рейтинг телеканалів очолював канал СТБ, на другому місці був канал «Україна», на третьому – «1+1». Але в цілому Топ-5 телеканалів не змінився.

У вересні 2015 р. рейтинг телеканалів очолює канал СТБ із часткою 11,59%. На друге

місце піднявся канал «1+1» із часткою 9,32%. Канал «Україна» з першого місця перемістився відразу на третю позицію із часткою 9,14%. Замикають п'ятірку лідерів канали ICTV (7,42%) та «Інтер» (6,87%). Порівняно з вереснем 2014 р. рейтинг телеканалів виглядав так: СТБ, «Україна», «Інтер», «1+1» і ICTV.

У жовтні 2015 р. рейтинг телеканалів України очолював канал СТБ із часткою 11,41%. На друге місце перемістився канал «Україна» із часткою 9,25%, відсунувши телеканал «1+1» на третю позицію (8,8%). Замикають п'ятірку лідерів «Інтер» – 7,21 та ICTV – 6,86%. Порівняно з результатами оцінки у жовтні 2014 р. рейтинг телеканалів виглядав так: СТБ, «Україна», «1+1», «Інтер», ICTV.

У листопаді 2015 р. рейтинг телеканалів України третій місяць підряд очолював канал СТБ із часткою 11,01%. Телеканали «1+1» і «Україна» помінялися місцями, зайнявши, відповідно, другу й третю позиції з показниками 9,8% і 8,69%. Замикають п'ятірку лідерів ICTV – 7,06% та «Інтер» – 6,97%. У листопаді 2014 р. рейтинг телеканалів виглядав таким чином: СТБ, канал «Україна», «1+1», «Інтер», ICTV.

Порівняння обсягу глядацької аудиторії українських телеканалів представимо на рис. 1.

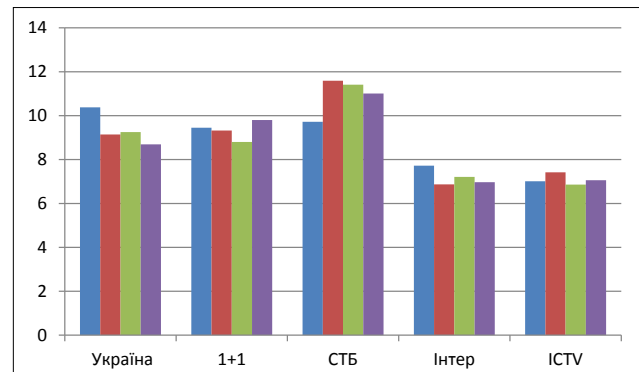


Рис. 1. Динаміка обсягу глядацької аудиторії українських телеканалів, червень 2015 р. – листопад 2015 р.

За даними табл. 1 побудуємо діаграму (рис. 2), де буде відображена частка аудиторії каналу, та порівняємо результати за рейтингом каналів і часткою аудиторії каналу.

Таблиця 1

Рейтинг телеканалів в Україні (Топ-5), 2015 р.

№	Назва каналу телебачення	Вік – 18–54 роки / міста – 50 тис. жителів і більше							
		Рейтинг %				Частка аудиторії %			
		Червень	Вересень	Жовтень	Листопад	Червень	Вересень	Жовтень	Листопад
1	Україна	1,35	1,24	1,34	1,35	10,38	9,14	9,25	8,69
2	1+1	1,27	1,27	1,28	1,53	9,45	9,32	8,80	9,8
3	СТБ	1,23	1,58	1,66	1,72	9,72	11,59	11,41	11,01
4	Інтер	1,00	0,93	1,05	1,09	7,72	6,87	7,21	6,97
5	ICTV	0,91	1,01	1,00	1,1	7,01	7,42	6,86	7,06

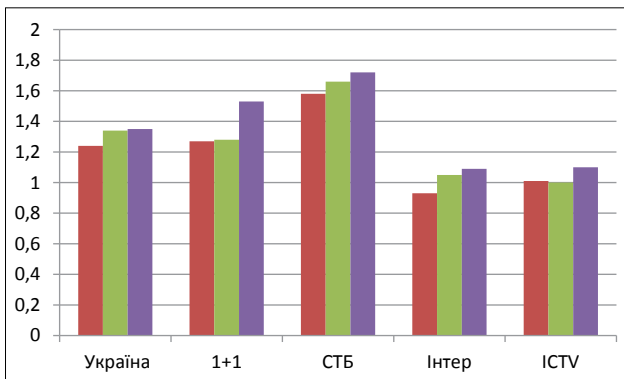


Рис. 2. Динаміка частки аудиторії українських телеканалів, червень 2015 р. – листопад 2015 р.

Як і в попередніх періодах 2014–2015 рр., канал СТБ став лідером, продемонструвавши помітне зростання частки глядацької аудиторії. Розташування каналів у першій трійці аналогічне лютневому: «1+1» на другому місці, на третьому – «Україна», найбільш помітне зниження частки в «Інтера» і ICTV.

На рис. 1 та 2 прослідковується певна залежність частки аудиторії від рейтингу телеканалу. Відповідно, чим вищий рейтинг телеканалу, тим більша частка аудиторії на тому чи іншому телеканалі. Проте можуть бути певні виключення: високий рейтинг окремих телепередач або ж шоу, які транслюються на каналі, зумовлюють високу частку аудиторії на каналі в певний період часу.

Дослідницька компанія Mediabusiness визначає добовий рейтинг телеканалів [2] за часткою аудиторії телеканалів, який дещо відрізняється

від результатів дослідження представленого вище (рис. 3).

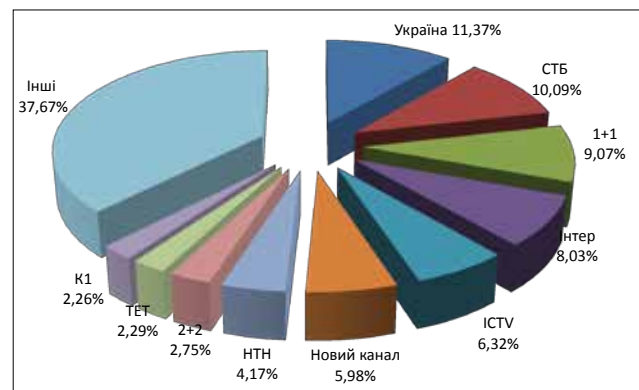


Рис. 3. Частка каналів за добу, листопад 2015 р. [2]

Як видно з рис. 3, рейтинг телеканалів за добу очолює канал «Україна», потім СТБ, далі слідує: «Інтер», ICTV, «Новий канал», НТН, «2+2», ТЕТ і закриває цей список телеканал «К1». Отже, більша частина телеглядачів під час перегляду телевізійних програм за добу обирає топові телеканали з найбільшим рейтингом.

Тижневий рейтинг телеканалів зображено графічно на рис 4, звідки видно, що найбільше глядачів все ж таки надають перевагу каналу «Україна», СТБ та «1+1» [2].

Як видно із рис. 4, динаміка переглядів у перші три дні тижня (понеділок, вівторок, середа) йде на спад, що пояснюється початком нового робочого тижня, активізацією людей на роботі та вдома. У четвер частка переглядів дещо збільшується, що пояснюється наближен-

Таблиця 2
Середня вартість реклами на телевізійних каналах Топ-5 (тис. грн. за 30 сек. ролик),
на червень 2016 р.

Час виходу	СТБ		1+1		Україна		Інтер		ICTV	
	у будні	на вихід	у будні	на вихід	у будні	на вихід	у будні	на вихід	у будні	на вихід
6 - 7	29,1	29,1	24,0	10,4	2,1	1,9	24,5	24,5	23,9	23,9
7-8	29,1	29,1	24,0	10,4	8,4	6,8	33,0	33,0	32,3	23,9
8-9	39,3	29,1	20,8	23,4	11,0	11,1	33,0	33,0	32,3	23,9
9-10	39,3	29,1	20,8	23,4	13,7	14,7	33,0	33,0	32,3	32,3
10-11	29,1	39,3	22,1	26,0	12,4	21,1	24,5	33,0	23,9	32,3
11-12	29,1	39,3	23,4	28,6	10,8	19,7	24,5	33,0	23,9	32,3
12-13	29,1	39,3	27,3	44,2	10,6	28,5	24,5	33,0	23,9	32,3
13-14	29,1	39,3	28,6	42,2	10,8	25,3	24,5	33,0	23,9	32,3
14-15	29,1	39,3	31,2	45,5	14,2	19,9	24,5	33,0	23,9	32,3
15-16	29,1	39,3	33,8	42,9	16,2	19,9	24,5	33,0	23,9	32,3
16-17	29,1	39,3	39,0	37,7	9,6	21,5	24,5	33,0	23,9	32,3
17-18	29,1	39,3	61,1	45,5	10,4	18,8	24,5	33,0	23,9	32,3
18-19	39,3	39,3	63,7	52,0	19,6	26,8	33,0	33,0	32,3	32,3
19-20	39,3	39,3	78,0	57,2		25,2	33,0	33,0	32,3	32,3
20-21	39,3	39,3	84,5	71,5	47,9	29,5	33,0	33,0	32,3	32,3
21-22	39,3	39,3	78,0	91,0	53,4	37,7	33,0	33,0	32,3	32,3
22-23	39,3	39,3	58,5	84,0	46,7	27,0	33,0	33,0	32,3	32,3
23-00	39,3	39,3	45,5	72,0	37,9	11,0	33,0	33,0	32,3	32,3
00-1	29,1	39,3	20,8	27,3	14,0	5,4	24,5	33,0	23,9	32,3
1-2	29,1	29,1	11,7	14,2	6,7	4,1	24,5	33,0	23,9	23,9

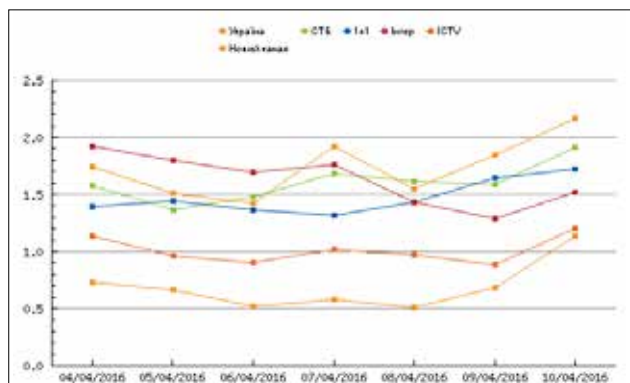


Рис. 4. Рейтинг телеканалів, динаміка за тиждень, листопад 2015 р. (канали із часткою > 5) [2]

ням завершення робочого тижня, також люди дещо втомлюються протягом напружених трьох робочих днів та вирішують відпочити біля телевізорів. В останній робочий день тижня, у п'ятницю, кількість переглядів знову значно падає. Це може бути зумовлено тим, що люди проводять вечір із родиною або друзями, займаються підготовкою та плануванням вихідних або ж завершують усі заплановані справи, щоб бути повністю вільними у вихідні дні. На кінець тижня, а саме в суботу та неділю, частка переглядів знову зростає, оскільки значна кількість людей проводить вихідні дні біля телевізорів.

На нашу думку, вдале розміщення реклами на телебаченні (звернення або повідомлення) залежить від багатьох чинників, але першу сходинку займає бюджет рекламної кампанії, який формується залежно від бажань та фінансових можливостей рекламодавця.

Розглянемо цінову політику телеканалів України в розрізі «середня вартість розміщення рекламного 30-секундного ролика» (табл. 2) [3].

Як видно з табл. 2, найбільш вартісною рекламою в будні в часовому проміжку з 06:00 до 10:00 є реклама на телеканалі «Інтер» – 33, тис. грн., ICTV – 32,3 тис. грн. Що стосується вихідних, то список найдорожчих телеканалів не змінився: реклама на телеканалі «Інтер» є найдорожчою – 33, тис. грн.

У часовому проміжку з 10:00 до 18:00 в будні найдорожчою є реклама на «1+1» – від 22,1 тис. грн. до 61,1 тис. грн. Що стосується вечірнього часу, а саме, з 18:00 до 00:00, у будні лідерами в ціновій категорії є «1+1»: ціна на трансляцію 30-секундного рекламного ролика коливається від 63,7 тис. грн. до 84,5 тис. грн. та «Інтер» – 33,0 тис. грн. Що ж стосується нічного часу, то незважаючи на різке зниження обсягу глядацької аудиторії, ціна на рейтингових каналах не відрізняється від ціни першої половини дня. У вихідні дні ціна після 18.00 на трансляцію 30-секундного рекламного ролика коливається на «1+1» від 52,0 тис. грн. до 91,0 тис. грн., канали СТБ, «Інтер», ICTV встановили ціну в діапазоні 32,0–39,0 тис. грн.

Це пояснюється розумінням і цінуванням телекомпанією правильного часу: коли більше

шансів, що споживач ТБ побачить рекламу, оскільки найефективнішим вважається прайм-тайм (з 18.00 до 24.00), у післяробочий час, коли вся сім'я вечеряє перед телевізором або просто релаксує.

Найнижчою є вартість трансляції рекламного 30-секундного ролика на каналі «Україна», ціна коливається від 1,9 тис. грн. до 10,0 тис. грн. в будні першої половини дня і від 10 до 50 тис. грн. у другій половині дня; у вихідні ціна коливається в діапазоні 10,0–30,0 тис. грн., що є також найнижчою серед Топ-5 каналів телебачення.

Проаналізувавши дані табл. 2 та 1, можна зробити висновок, що існує пряма залежність між рейтингом телеканалу та вартістю розміщення на ньому рекламного матеріалу, відповідно, чим вища вартість на розміщення рекламного матеріалу, тим вищий має бути рейтинг телеканалу, і навпаки.

Проте вартість розміщення реклами на тому чи іншому телеканалі залежить не лише від його рейтингу, а й від сезону, коли замовник бажає розмістити свій рекламний матеріал, від рейтингу телепередач, які на момент трансляції реклами пропонуються глядачам.

Рекламодавці дуже часто встановлюють націнки на розміщення реклами в місяці з найбільшим показником глядацької аудиторії. На українському ринку телебачення сезонна націнка на телеканалах є досить динамічною, проте знаходиться в межах 15–40%. Найвищий відсоток націнки спостерігається в жовтні, листопаді та грудні, натомість у червні націнка на розміщення рекламного матеріалу взагалі відсутня, це пояснюється тим, що в даний місяць телеканал має досить низький рівень глядацької аудиторії.

Висновки. Незважаючи на високі тарифи на розміщення рекламних матеріалів, український телевізійний ринок на сьогодні перенасичений рекламою. Іноді трапляється так, що рекламодавець не отримує бажаного ефекту від своєї реклами по телевізору, оскільки вирішив не обтяжувати себе дослідженнями цільової аудиторії, на яку спрямований рекламний вплив. На нашу думку, витрачаючи нескромні суми на зйомку та розміщення в телевізійній сітці свого ролика, важливо ефективно витратити частину бюджету на послуги рекламного агентства, яке допоможе розібратися в багатьох питаннях, пов'язаних із рекламою.

Проведене дослідження допоможе рекламодавцю ефективно прорекламувати товари, розраховані на максимально широку аудиторію, яка не має певних переваг у плані перегляду телеканалів. Звичайно, специфічні товари можна і навіть потрібно рекламувати на відповідних телевізійних каналах. У цьому випадку наполегливо шукати серед них правильний час допоможе менеджер рекламного агентства, запропонує вам більш цікаву індивідуальну стратегію реклами на центральному

телебаченні, «заточену» саме під ваш рекламний відеоролик, постановка якого в ефірі буде спланована відповідно з певними програмами та фільмами в сітці мовлення. Звичайно ж, під час медіапланування основними показниками, що будуть ураховані, є обсяг глядацької аудиторії та частка глядачів на каналі, рейтинг телепередачі. На нашу думку, такий підхід буде ефективним, при цьому можна більш чітко вирахувати необхідну цільову аудиторію, а головне – впливати на неї.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Nielsen Украина: рейтинг телеканалов Украины за июнь 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mresearcher.com/2015/07/nielsen-ukraina-rejting-telekanalov-ukrainy-za-iyun-2015-goda.html>.
2. Медіабізнес України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mediabusiness.com.ua/component/option,com_rating/Itemid,55/lang,ru/.
3. Рекламне агентство «Соната» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.adv-sonata.com/tv/>.

УДК 005.025.4

Колосок А.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ ПРОЕКТНОГО АНАЛІЗУ

FINANCIAL ASPECT OF PROJECT ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто фінансовий аспект проектного аналізу. Розкрито принципи оцінки ефективності проектних рішень. Висвітлено методичні основи оцінювання ефективності інвестиційних проектів методом дисконтування. Вказано критерії оцінювання ефективності, їх властивості, розрахунки, правила застосування. Обґрунтовано порівняння проектів за допомогою різних критеріїв оцінювання.

Ключові слова: проектний аналіз, дисконтування, критерії оцінювання ефективності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен финансовый аспект проектного анализа. Раскрыты принципы оценки эффективности проектных решений. Показаны методические основы оценивания эффективности инвестиционных проектов методом дисконтирования. Указаны критерии оценивания эффективности, их свойства, расчеты, правила применения. Обосновано сравнение проектов с помощью разных критериев оценивания.

Ключевые слова: проектный анализ, дисконтирование, критерии оценивания эффективности.

ANNOTATION

The financial aspect of project analysis is considered in the article. Principles of estimation of efficiency of project decisions are exposed. Methodical bases of evaluation of efficiency of investment projects are reflected by the method of discounting. The criteria of evaluation of efficiency, their property, calculations, rules of application, are indicated. Comparison of projects is reasonable by means of different criteria of evaluation.

Keywords: project analysis, discounting, criteria of evaluation of efficiency.

Постановка проблеми. Дисципліна «Проектний аналіз» є вагомим складовою частиною підготовки бакалаврів економічних спеціальностей. Саме вона формує у студентів розуміння суті концепції проекту, його життєвого циклу, цінності грошей у часі, вчить визначати доцільність впровадження того чи іншого проекту, здійснювати його маркетинговий, технічний, інституційний, екологічний, соціальний, фінансовий та економічний аналізи, тому її поглиблене вивчення сприяє формуванню економічної свідомості та професійних якостей майбутніх спеціалістів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем та розробкою методичного забезпечення проектного аналізу займалися відомі вітчизняні вчені, зокрема: Ю.В. Богоявленська [1], В.Л. Верба [2], Т.А. Воркут [3], В.І. Гринчуцький [4], А.П. Дука [5], О.В. Митяй [6], С.О. Москвін [7], О.А. Пересада [8], В.С. Рижиков [9], А.Ф. Шигимага [10], В.Я. Чевганова [11], Л.Г. Чеканова [12] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність значної кількості навчально-методичних праць у даній сфері, методика проектного аналізу потребує подальшого вдосконалення. Зокрема, залишаються недостатньо розробленими теоретико-методологічні питання та практичні рекомендації щодо правил застосування та розрахунків критеріїв оцінювання ефективності інвестиційних проектів.

Мета статті полягає у розвитку теоретичних засад проектного аналізу та формуванні практичних рекомендацій щодо вдосконалення методичного забезпечення розрахунку критеріїв оцінювання ефективності інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи доцільність впровадження певного проекту, слід розрізняти його фінансову та економічну ефективність. Економічна ефективність є ширшим поняттям і включає в себе фінансову, соціальну, маркетингову, технічну, інституційну, екологічну та соціальну складові. Тобто іноді фінансово не привабливі проекти є економічно доцільними за рахунок інших складників, наприклад створення нових робочих місць, розбудови місцевої інфраструктури, покращання екологічної ситуації, поповнення бюджету, зняття соціальної напруги тощо. Крім того, суб'єктом фінансового аналізу проекту, як правило є інвестор, якого цікавлять лише прибутки, а економічного – держава, органи місцевого самоврядування, громадські організації, яких цікавить комплексний ефект від реалізації того чи іншого проекту. У даній статті ми розглядатимемо лише фінансовий аналіз проекту з позиції інвестора.

Прийняття рішення щодо ухвалення певного інвестиційного проекту залежить від різних факторів. Зокрема, ринкових перспектив обмежень на ресурси для фінансування проекту, коливання чистих потоків, можливості одержання пільг під час придбання ресурсів тощо.

На думку О.В. Митяй, найбільш поширеними показниками оцінки ефективності інвестиційного проекту є:

- чиста теперішня вартість (різниця між сумою грошових надходжень, які виникають під час реалізації проекту і приводяться до їх теперішньої вартості, та сумою дисконтованих

вартостей усіх витрат, необхідних для здійснення цього проекту);

- коефіцієнт вигоди – затрати (сума дисконтованих вигід, поділена на суму дисконтованих затрат);

- внутрішня норма доходності (норма дисконту, за якої дисконтовані припливи грошових коштів за проектом дорівнюють дисконтованим відпливам);

- еквівалентний анuitет – середньорічна чиста теперішня вартість за проектом (відношення чистої теперішньої вартості за проектом до теперішньої вартості анuitету за заданих ставки дисконту і строку життєвого циклу проекту) [5, с. 73].

Згідно з В.І. Гринчуцьким, для визначення фінансової ефективності інвестиційного проекту необхідно розрахувати:

Чистий дисконтований дохід (ЧДД). Критерій ефективності інвестиційного проекту виражається таким чином: $ЧДД > 0$. Позитивне значення чистого дисконтованого доходу говорить про те, що проект ефективний і може приносити прибуток у встановленому обсязі. Негативна величина чистого дисконтованого доходу свідчить про неефективність проекту (тобто за заданої норми прибутку проект приносить збитки підприємству і/або його інвесторам).

Індекс доходності (ІД) проекту дає змогу визначити, чи зможе поточний дохід від проекту покрити капітальні вкладення в нього. Ефективним вважається проект, індекс доход-

ності якого вищий за одиницю, тобто сума дисконтованих поточних доходів за проектом перевищує величину дисконтованих капітальних вкладень.

Внутрішня норма доходності (ВНД) – це та норма (ставка) дисконту, за якої величина доходів від поточної діяльності підприємства в процесі реалізації дорівнює наведеним (дисконтним) капітальним вкладенням. Внутрішня норма доходності характеризує максимальну віддачу, яку можна отримати від проекту, тобто ту норму прибутку на вкладений капітал, за якої чистий дисконтований дохід рівний нулю. При цьому внутрішня норма доходності є гранично допустимою вартістю грошових коштів (величину відсоткової ставки за кредитом, розмір дивідендів за акціями, які емітуються, тощо), які можуть залучатися для фінансування проекту. Практично підрахунок величини ВНД проводиться методом послідовного наближення за допомогою програмних засобів типу електронних таблиць.

Термін окупності інвестицій ($T_{\text{ок}}$) – це мінімальний часовий проміжок, який вимірюється в місяцях, кварталах або роках, починаючи з якого первинні вкладення та інші витрати, пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту, покриваються сумарними результатами від його здійснення. Рекомендується визначати термін окупності з використанням дисконтування.

Поряд із розглянутими показниками можливе використання й інших: точки беззбит-

Таблиця 1

Проект А

t	Вгоди, млн. грн.	Інвестиції/ Витрати млн. грн.	Коефіцієнт дисконтування, 26 %	Теперішня вартість вигід (дисконтована, 26 %)	Теперішня вартість витрат (дисконтована, 26 %)	Грошовий потік теперішня вартість, 26 %	Коефіцієнт дисконтування, 50 %	Грошовий потік теперішня вартість, 50 %
1	2	3	5	6=2*5	7=3*5	8=6-7	9	10=2*9-3*9
0		18	1,00	0,00	18,00	-18,00	1,00	-18,00
1	16	11	0,79	12,70	8,73	3,97	0,67	3,33
2	32	15	0,63	20,16	9,45	10,71	0,44	7,56
3	25	27	0,50	12,50	13,50	-1,00	0,30	-0,59
4	38	14	0,40	15,08	5,55	9,52	0,20	4,74
5	26	21	0,31	8,19	6,61	1,57	0,13	0,66
Σ					6,77		-2,30	

$$NPV(A) = \sum_{t=1}^5 \frac{B_t}{(1+i)^t} - (I + \sum_{t=1}^5 \frac{C_t}{(1+i)^t}) = (16*0,79 + 32*0,63 + 25*0,5 + 38*0,4 + 26*0,31) - (18*1 + 11*0,79 + 15*0,63 + 27*0,5 + 14*0,4 + 21*0,31) = 6,77$$

$$BCR(A) = \sum_{t=1}^5 \frac{B_t}{(1+i)^t} / (I + \sum_{t=1}^5 \frac{C_t}{(1+i)^t}) = (16*0,79 + 32*0,63 + 25*0,5 + 38*0,4 + 26*0,31) / (18*1 + 11*0,79 + 15*0,63 + 27*0,5 + 14*0,4 + 21*0,31) = 1,11$$

$$PI(A) = (\sum_{t=1}^5 \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}) / I = (3,97 + 10,71 - 1 + 9,52 + 1,57) / 18 = 1,38$$

$$PBR(A) = I / (\sum_{t=1}^5 \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} / t) = 18 / ((3,97 + 10,71 - 1 + 9,52 + 1,57) / 5) = 3,63$$

$$IRR = A + a(B - A) / (a - b) = 26 + 6,77 * (50 - 26) / (6,77 - 2,3) = 43,91,$$

де А – величина ставки дисконту, за якої NPV позитивна; В – величина ставки дисконту, за якої NPV негативна;

а – величина позитивної NPV за величини ставки дисконту А;

б – величина негативної NPV за величини ставки дисконту В.

Таблиця 2

Проект Б

t	Вигоди, млн. грн.	Інвестиції/ Витрати млн. грн.	Коефіцієнт дисконтування, 26 %	Теперішня вартість вигід (дисконтована, 26 %)	Теперішня вартість витрат (дисконтована, 26 %)	Грошовий потік теперішня вартість, 26%	Коефіцієнт дисконтування, 60 %	Грошовий потік теперішня вартість, 60 %
1	2	3	5	6=2*5	7=3*5	8=6-7	9	10=2*9-3*9
0		10	1,00	0,00	10,00	-10,00	1,00	0,00
1	14	9	0,79	11,11	7,14	3,97	0,63	8,75
2	16	11	0,63	10,08	6,93	3,15	0,39	6,25
3	19	10	0,50	9,50	5,00	4,50	0,24	4,64
4	18	12	0,40	7,14	4,76	2,38	0,15	2,75
5	24	15	0,31	7,56	4,72	2,83	0,10	2,29
Σ					6,83		-0,95	

$$NPV(A) = \sum_{t=1}^5 \frac{B_t}{(1+i)^t} - (I + \sum_{t=1}^5 \frac{C_t}{(1+i)^t}) = (14*0,79 + 16*0,63 + 19*0,5 + 18*0,4 + 24*0,31) - (10*1 + 9*0,79 + 11*0,63 + 10*0,5 + 12*0,4 + 15*0,31) = 6,83$$

$$BCR(A) = \frac{\sum_{t=1}^5 \frac{B_t}{(1+i)^t}}{(I + \sum_{t=1}^5 \frac{C_t}{(1+i)^t})} = (14*0,79 + 16*0,63 + 19*0,5 + 18*0,4 + 24*0,31) / (10*1 + 9*0,79 + 11*0,63 + 10*0,5 + 12*0,4 + 15*0,31) = 1,18$$

$$PI(A) = \sum_{t=1}^5 \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} / I = (3,97 + 3,15 + 4,5 + 2,38 + 2,83) / 10 = 1,68$$

$$PBR(A) = I / (\sum_{t=1}^5 \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} / t) = 10 / ((3,97 + 3,15 + 4,5 + 2,38 + 2,83) / 5) = 2,97$$

$$IRR = A + a(B-A) / (a-b) = 26 + 6,83 * (60-26) / (6,83-0,95) = 55,85.$$

ковості, норми прибутку, капіталовіддачі, інтегральної ефективності витрат тощо. Застосування цих показників залежить від конкретного проекту та поставлених цілей. Жоден із перерахованих показників не є достатнім для прийняття рішення про ефективність інвестиційного проекту. Рішення про інвестування засобів у проект повинні ухвалюватися з урахуванням значень усіх перерахованих показників у сукупності, а також інтересів усіх учасників інвестиційного проекту. Важливе значення в прийнятті цього рішення повинні відігравати структура та розподіл капіталу в часі [4, с. 207–208].

Розглянемо приклад порівняння фінансової ефективності двох інвестиційних проектів та застосування до них даних критеріїв (табл. 1, 2).

Проект А, дано: сума початкових інвестицій (I) – 18 млн. грн.; ставка дисконту (i) – 26%; термін реалізації проекту (t) – п'ять років; вигоди від реалізації проекту за п'ять років (B_t) – 16, 32, 25, 38, 26 млн. грн. відповідно; витрати від реалізації проекту за п'ять років (B_t) – 11, 15, 27, 14, 21 млн. грн. відповідно.

Проект Б, дано: сума початкових інвестицій (I) – 10 млн. грн.; ставка дисконту (i) – 26%; термін реалізації проекту (t) – п'ять років; вигоди від реалізації проекту за п'ять років (B_t) – 14, 16, 19, 18, 24 млн. грн. відповідно; витрати від реалізації проекту за п'ять років (B_t) – 9, 11, 10, 12, 15 млн. грн. відповідно.

Необхідно порівняти фінансову ефективність даних інвестиційних проектів, визначити кращого з них, порахувавши їх чисту теперішню вартість (NPV), коефіцієнт вигід

витрат (BCR), індекс прибутковості (PI), період окупності (PBR) та внутрішню норму рентабельності (IRR).

Розрахунки проведемо за допомогою таблиць Microsoft Excel, але для більшої наочності, підставимо дані у формули.

Висновки. Чиста теперішня вартість в обох проектах є більшою нуля, отже, ці проекти є ефективними, але в Проекті Б NPV більша (6,83 > 6,77), тому по даному критерію доцільно реалізувати інвестиційний проект Б.

Коефіцієнт вигід витрат в обох проектах є більшим одиниці, отже, ці проекти є ефективними, але в проекті Б BCR більший (1,18 > 1,11), тому по даному критерію доцільно реалізувати інвестиційний проект Б.

Індекс прибутковості в обох проектах є більшим одиниці, отже, ці проекти є ефективними, але в проекті Б PI більший (1,68 > 1,38), тому по даному критерію доцільно реалізувати інвестиційний проект Б.

Період окупності в обох проектах є меншим терміну їх реалізації (п'ять років), отже, ці проекти є ефективними, але в проекті Б PBR є меншим, чим у проекті А (2,97 < 3,63), тому по даному критерію доцільно реалізувати інвестиційний проект Б.

Внутрішня норма рентабельності в обох проектах є більшою за ставку дисконту, отже, ці проекти є ефективними, але в проекті Б IRR більша (55,85 > 43,91), тому по даному критерію доцільно реалізувати інвестиційний проект Б.

Отже, згідно з усіма критеріями, обидва проекти є ефективними та доцільними для реалі-

зації, але за умов альтернативності чи обмеженості ресурсів із позиції фінансового аналізу доцільно реалізувати проект Б.

Таким чином, чиста теперішня вартість проекту, коефіцієнт вигід витрат, індекс прибутковості, внутрішня норма рентабельності та період окупності є найбільш вживаними та досконалими показниками, що об'єктивно характеризують фінансову ефективність інвестиційного проекту та дають змогу порівнювати альтернативні варіанти вкладання коштів у реалізацію того чи іншого проекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богоявленська Ю.В. Проектний аналіз : [навч. посіб.] / Ю.В. Богоявленська. – К. : Кондор, 2006. – 336 с.
2. Верба В.Л. Проектний аналіз : [підручник] / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.
3. Воркут Т.А. Проектний аналіз : [навч. посіб.] / Т.А. Воркут. – К. : Укр. центр духовної культури, 2000. – 428 с.
4. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
5. Дука А.П. Аналіз інвестиційних проектів : [навч. посіб.] / А.П. Дука. – К. : Акад. праці і соціальних відносин ФПУ, 2006. – 239 с.
6. Митяй О.В. Проектний аналіз : [навч. посіб.] / О.В. Митяй. – К. : Знання, 2011. – 311 с.
7. Москвін С.О. Проектний аналіз : [навч. посіб.] / С.О. Москвін. – К. : Лібра, 1999. – 368 с.
8. Пересада О.А. Моніторинг інвестиційних проектів / О.А. Пересада // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 85–89.
9. Рижиков В.С. Проектний аналіз : [навч. посіб.] / В.С. Рижиков, М.М. Яковенко, О.В. Латишева. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 384 с.
10. Шигимага А.Ф. Проектний аналіз / А.Ф. Шигимага, Н.В. Ільченко. – К. : Кондор, 2015. – 320 с.
11. Чевганова В.Я. Проектний аналіз : [навч. посіб.] / В.Я. Чевганова, В.В. Биба, А.С. Скрильник. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 258 с.
12. Чеканова Л.Г. Опорний конспект з дисципліни «Проектний аналіз» для студентів спеціальності 6.050107 «Економіка будівництва» / Л.Г.Чеканова. – Харків : ХНАМГ, 2007. – 111 с.

УДК [658.2:330.341.1]:68(477)(043.3)

Коновал В.В.*кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***Шлапак О.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАСОБАМИ ЗБУТОВОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

INCREASE OF ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY MEANS SALES MARKETING STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання щодо економічної ефективності діяльності підприємств легкої промисловості, а також маркетингову стратегію та механізм її реалізації за допомогою клієнтоорієнтованої збутової політики та краудсорсинга як одного з її різновидів. Розроблено основні підходи до формування клієнтоорієнтованої збутової політики на підприємстві легкої промисловості. Проведено власне дослідження попиту на продукцію підприємства у фірмовому магазині ПАТ «Володарка». Проаналізовано обсяг реалізації продукції підприємства легкої промисловості.

Ключові слова: ефективність, діяльність підприємства, легка промисловість, збутова діяльність, краудсорсинг, маркетинг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен вопрос экономической эффективности деятельности предприятий легкой промышленности, а также маркетинговая стратегия и механизм ее реализации посредством клиентоориентированной сбытовой политики и краудсорсинга как одного из ее разновидностей. Разработаны основные подходы к формированию клиентоориентированной сбытовой политики на предприятии легкой промышленности. Проведено собственное исследование спроса на продукцию предприятия в фирменном магазине ПАО «Володарка». Проанализированы объемы реализации продукции предприятия легкой промышленности.

Ключевые слова: эффективность, деятельность предприятия, легкая промышленность, сбытовая деятельность, краудсорсинг, маркетинг.

ANNOTATION

In the article the question of economic efficiency of enterprises of light industry, as well as marketing strategy and mechanism for its implementation through client-oriented sales policy and crowdsourcing as one of its species are determined. It was developed the main approaches in the formation of customer-oriented marketing policy in the enterprise of light industry. It was conducted their own study on the demand for the company's products in the company shop of PJSC «Volodarka». It was analyzed the volume of sales of enterprises of light industry.

Keywords: efficiency, business, light industry, distribution, crowdsourcing, marketing.

Постановка проблеми. В умовах формування та розвитку споживчого ринку зростає вагомість маркетингових інструментів, застосування яких дасть змогу вітчизняному підприємству-виробнику вдало конкурувати на ринках збуту. Впровадження маркетингових засад у збутову

діяльність – це насамперед вимога часу. Одним із напрямів підвищення ефективності збутової діяльності підприємств легкої промисловості визначається застосування маркетингу на стратегічних засадах, що в подальшому сприяє оптимізації збалансування виробничої та збутової діяльності підприємств. Стратегічний маркетинговий підхід під час формування збутових пріоритетів діяльності підприємства є одним із найдієвіших інструментів впливу на оптимізацію процесу збуту, разом із цим є чинником впливу на підвищення ефективності маркетингу підприємств у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливої уваги заслуговують праці, присвячені проблемі формування виробничо-збутових стратегій підприємств, як зарубіжних, так і вітчизняних науковців: Балабаниць А., Балабанової Л., Боброва О., Болта Г., Войчака А., Карпенко Н., Кувшинова М., Куденко Н., Ларіонова В., Пашутіна С., Садекова А., Стюарта Г., Чернеги О. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існуючі теоретичні розробки щодо формування маркетингового інструментарію у збутовій діяльності переробних підприємств і управління ними на засадах стратегічного маркетингу, залишається чимало невирішених проблем, таких як: визначення стратегічної конкурентної позиції підприємств на ринках збуту, формування портфеля маркетингових посередників на основі матричного аналізу, розробка релевантних маркетингових стратегій збуту.

Мета статті полягає у представленні результатів дослідження щодо визначення й уточнення економічної ефективності діяльності підприємств легкої промисловості, а також маркетингової стратегії та механізму її реалізації за допомогою клієнтоорієнтованої збутової політики та краудсорсингу як одного з її різновидів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах господарювання змістилися наголоси з вирішення поточних організаційно-виробничих завдань на формування та досягнення довгострокових цілей розвитку підприємства. Організація одиничного, серійного і масового виробництва продукції, впровадження нових технологічних процесів, оновлення асортименту продукції та послуг, оптимізація використання виробничих ресурсів, підвищення професійного рівня управлінського персоналу та робітників підприємства на певний час змогли б забезпечити мінімальний рівень витрат на виробництво і збут продукції, однак не гарантували ефективності функціонування підприємства загалом, що суттєво залежить не стільки від урахування внутрішніх і зовнішніх факторів, скільки від швидкості реагування на їх зміну [1, с. 52].

Вибір оптимального асортименту продукції, часу і темпів його оновлення та розширення вимагає активного маркетингового дослідження

кон'юнктури ринку, розвитку логістичної мережі, рекламування і просування нових продуктів на ринок, здійснення інноваційних наукових досліджень і конструкторських розробок, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Така стратегічна переорієнтація підприємства на розвиток конкурентних переваг не могла не позначитися на системі менеджменту підприємства, зокрема на розвитку стратегічного управління. До числа стратегічних цілей підприємства можна віднести: становлення й закріплення лідерських позицій у певному сегменті ринку, підвищення рівня прибутковості від основної діяльності, зростання ринкової вартості підприємства легкої промисловості тощо [2, с. 156].

Діяльність сучасних вітчизняних підприємств легкої промисловості здійснюється в умовах постійної зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які чинять визначальний вплив на ефективність управління

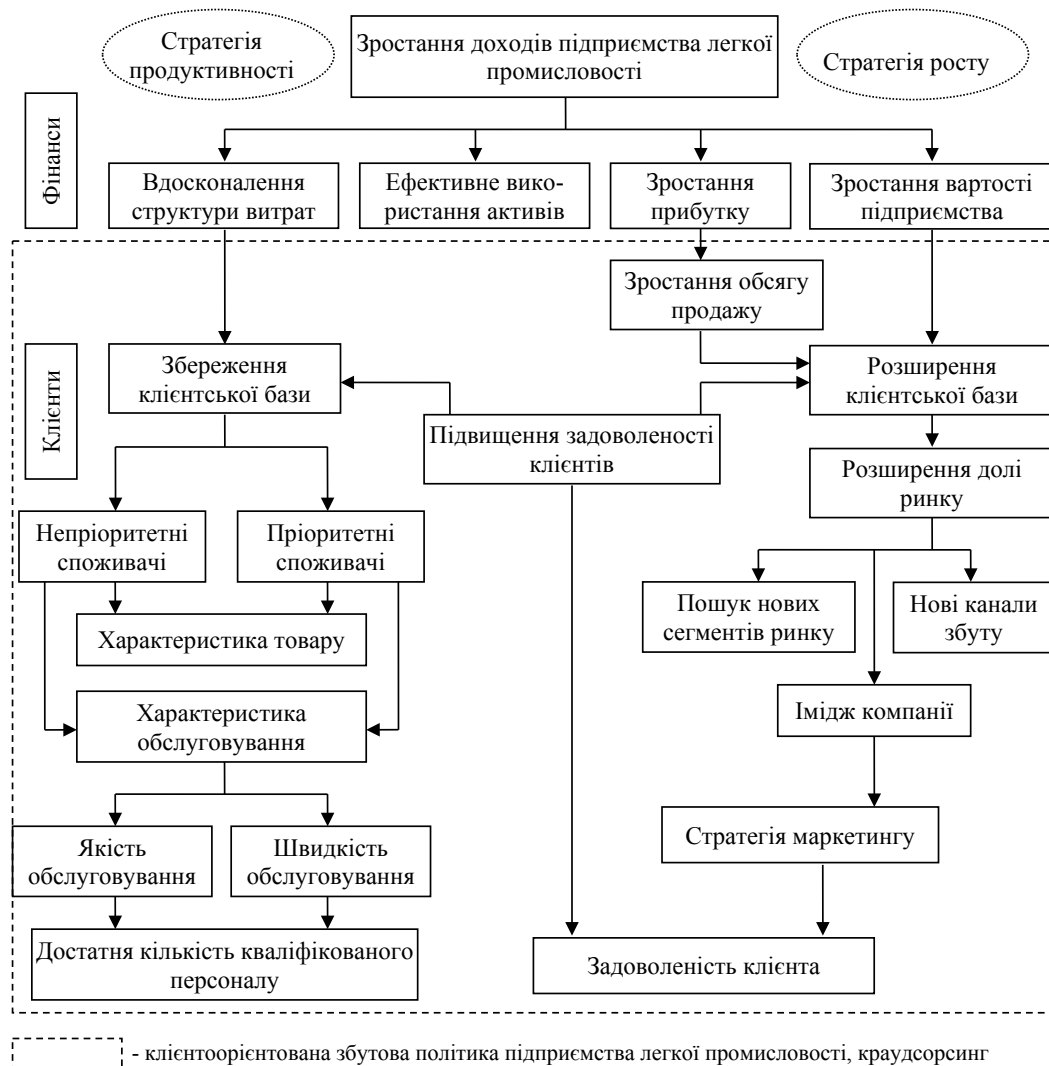


Рис. 1. Клієнтоорієнтована збутова політика підприємства легкої промисловості
Джерело: розроблено авторами

виробничим потенціалом. Слід зазначити, що динаміка діяльності сучасних підприємств легкої промисловості України в умовах постійної зміни зовнішнього середовища має на увазі оперативне прийняття їх керівництвом управлінських рішень та оцінку їх ефективності, тому наявність тільки якісних оцінок може нести в собі значні ризики неадекватного сприйняття ситуації суб'єктом оцінки, ризики переваги суб'єктивізму. У результаті відсутність системи кількісних показників не дає змоги центрам прийняття управлінських рішень здійснювати адекватну оцінку ефективності управління виробничим потенціалом.

На ефективність діяльності підприємства легкої промисловості може впливати декілька факторів, а саме підвищення якості продукції і, як наслідок, збільшення обсягу продажів та ефективність управлінського фактора (досліджень, розробок і політики підприємства). На нашу думку, саме краудсорсинг як різновид клієнтоорієнтованої збутової політики підприємства легкої промисловості відповідає девізам збутової маркетингової стратегії зазначених підприємств: «Відшукати потреби і задовольнити їх», «Виробляти те, що можна продати, а не намагатися продати те, що виробляється», «Любити клієнта, а не товар». Саме через задоволення потреб споживачів підприємства легкої промисловості реалізовуватимуть кінцеву мету підприємницької діяльності – одержання прибутку. А засобом для її досягнення, що містить не окремі зусилля, а комплекс заходів, є запропонована збутова маркетингова стратегія та механізм її реалізації – клієнтоорієнтована збутова політика та краудсорсинг як її різновид [3, с. 134; 4, с. 267].

Тому нами було проведено власне дослідження попиту на продукцію підприємства у фірмовому магазині ПАТ «Володарка», а саме було проведено опитування серед покупців фірмового магазину з метою визначення попиту на асортиментні позиції. У ході опитування респонденти дали відповіді на три запитання:

- Який вид продукції Ви бажали придбати?
- Який вид продукції Ви придбали?
- Чи задоволені Ви покупкою?

Аналіз результатів опитування виявив таке: костюми чоловічі придбали 2,8% респондентів,

піджаки чоловічі – 24,3%, брюки чоловічі – 51,6%, брюки жіночі – 5,4%, куртки чоловічі – 1,9%, пальта чоловічі – 14,0% опитаних.

Результат моделювання показує, що з урахуванням попиту максимально можливий дохід ПАТ «Володарка» становитиме 54 250 168 грн. Фактичний дохід від реалізації в 2013 р. становив 45 942 000 грн., тобто внаслідок внесення змін у структуру асортименту підприємство отримує надходжень від реалізації на 18,1% більше. На виробництво продукції буде використано 99,3% від фактично використаних виробничих ресурсів.

Такий максимальний ефект досягається в разі збільшення реалізації піджаків чоловічих на 5,2%, до 106 931 од., брюк чоловічих – на 81,1%, до 227 055 од., пальт чоловічих – на 16,7%, до 61 569 од., зменшення реалізації костюмів чоловічих – на 55,7%, до 12 443 од., брюк жіночих – до 23 645 од., що становить лише 20,8% від фактичного показника 2013 р., виробництво курток чоловічих – на 50,0%, до 8 402 од. за майже незмінного загального обсягу реалізації в натуральному вираженні – 440 045 од., що лише на 0,4% більше фактичного показника [5].

Із метою маркетингового стратегічного моделювання діяльності підприємства легкої промисловості властивість оптимізації управлінських рішень особливо важлива. Вибір оптимальної моделі управління виробничим потенціалом підприємства легкої промисловості є, на нашу думку, найбільш характерним прикладом реалізації комплексного підходу до вивчення різноспрямованих процесів і явищ, різноякісних факторів і характеристик, забезпечення зваженої, цілком узгодженої оцінки ефективності корпоративного управління. Для визначення принципів і методів оцінки ефективності діяльності підприємства легкої промисловості розглянемо дві найважливіші економічні категорії – ефект та ефективність [6, с. 234].

Обидві категорії відображають здатність економічного об'єкта до прогресивних кількісних змін, виражених в об'ємних показниках. Найбільш сильним є взаємозв'язок цих категорій із поняттям розвитку і властивими йому якісними змінами, завдяки яким найчастіше досягається бажаний результат. Економічне зростання

Таблиця 1

Обсяг реалізації продукції підприємства легкої промисловості ПАТ «Володарка»

Найменування продукції	Фактичні дані 2013 р.		Оптимізаційна модель без урахування попиту		Оптимізаційна модель з урахуванням попиту	
	Кількість, од.	Сума, грн.	Кількість, од.	Сума, грн.	Кількість, од.	Сума, грн.
Костюми чоловічі	28088	4426000	0	0	12443	2256414
Піджаки чоловічі	101642	15558000	106596	14408577	106931	14453863
Брюки чоловічі	125368	4996000	251288	23563276	227055	21290947
Брюки жіночі	113685	4742000	0	0	23645	1941255
Куртка чоловіча	16802	3727000	0	0	8402	1781476
Пальто чоловіче	52768	12493000	82161	16715567	61569	12526213
Разом	438353	45942000	440045	54687419	440045	54250168

Джерело: розраховано авторами

може не відображати використання інтенсивних чинників, а відбуватися за рахунок збільшення ресурсів. Разом із тим між цими категоріями є суттєві відмінності. Ефектом є віддзеркалення результату діяльності, тобто того стану, до якого прагне економічний об'єкт. Поняття «ефект» і «результат» можна сприймати як тотожні. Управління, що отримало в міжнародній практиці найменування «управління за результатами», спрямоване на кількісний приріст результативних показників, хоча і має на увазі зміну якісних характеристик.

Концепція управління виробничим потенціалом підприємства легкої промисловості засобами збутової маркетингової стратегії передбачає обґрунтований вибір ефективних каналів збуту своєї продукції і використання гнучкої системи товароруку, за якої виробник самостійно вибирає один з альтернативних шляхів виведення товарів на ринок. На рис. 2 представлено структуру каналів збуту з погляду підприємства легкої промисловості.

Для виробника залучення посередників означає втрату контролю над певними функціями збуту, тому що підприємство доручає

стороннім організаціям завдання, які могли б виконувати її власні служби маркетингу і продажів. Таким чином, із погляду фірми рішення про канали розподілу відносяться до принципово важливих. Структура каналу розподілу повинна відповідати стратегії фірми, а також потребам цільового сегмента. Побудова такої структури – найважливіше стратегічне рішення, яке не допускає довільних модифікацій. Під час вибору каналів руху товарів основною умовою є його доступність для виробника. Для досягнення комерційного успіху під час використання того чи іншого каналу руху товарів потрібно ретельно проаналізувати всі фінансові питання. Необхідно провести порівняльну характеристику витрат підприємства на можливі канали збуту. Ці витрати включають: витрати на навчання збутового персоналу; адміністративні витрати; витрати на рекламу та стимулювання збуту; на організацію руху товарів; витрати на транспортування, складське господарство; рівень комісійних виплат. Порівняльна оцінка вартості окремих каналів збуту повинна також погоджуватись із перспективами росту обся-

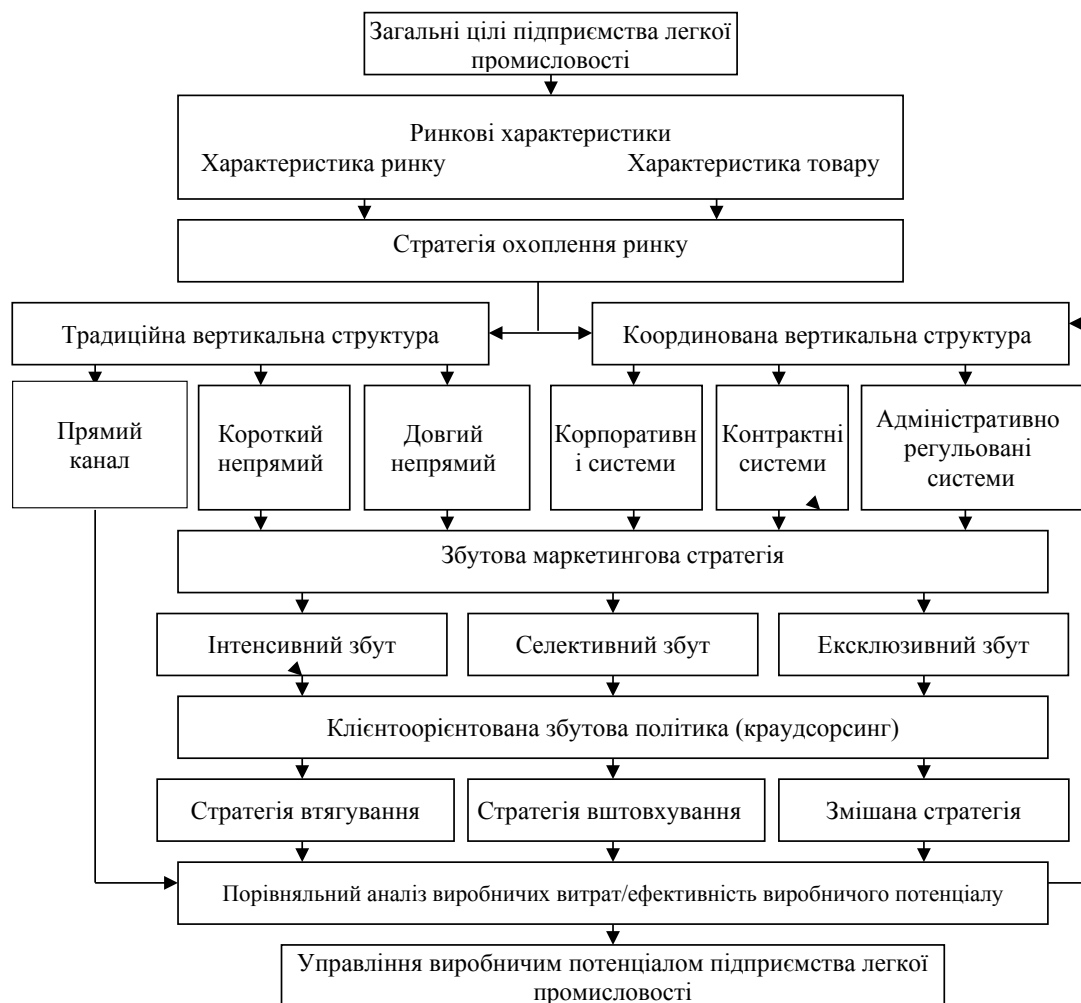


Рис. 2. Концепція управління виробничим потенціалом засобами збутової маркетингової стратегії та клієнтоорієнтованої збутової політики

гів реалізації товарів підприємства [7, с. 45; 10, с. 76].

Проведені дослідження виявили прояви проблем саме в збутовій політиці підприємств легкої промисловості: не у всіх підприємствах існує відділ маркетингу та зовнішньоекономічної діяльності, проте понад 80% продажів здійснює не більше 20% його штату, або ж вище керівництво. Працівники відділу виконують у цьому випадку чисто технічні операції: поставити підпис, відвезти договір, тобто функції секретаря або кур'єра. Підприємства легкої промисловості, незважаючи на стабільно низькі ціни, не мають постійного попиту. Також не розроблена маркетингова політика для залучення клієнтів. Відсутнє ведення статистичних даних про покупців (частоту здійснення покупки, вік покупців, рівень доходів тощо). Як наслідок – збут малої частки готової продукції (лише 10% від загальної виробленої за місяць).

Отже, необхідно відповідним чином планувати й організовувати систему просування продукції від підприємства-виробника до одержувача для підвищення конкурентоспроможності своєї продукції та завоювання стійких позицій на ринку.

Під час проведення розрахунків показників економічної ефективності роботи підприємств легкої промисловості в умовах галопуючої нестабільності діючих цін на матеріально-технічні, трудові та природні ресурси індексація вартісних оцінок результатів їх діяльності обов'язкова. Деякі вітчизняні науковці, зокрема Піддубна О.О., зазначають, що виробничий потенціал має велике значення для підвищення конкурентоспроможності підприємства, тому потребує вирішення питання моделювання динаміки виробничого потенціалу підприємства та його складників, а також розробки практичних механізмів оптимального його використання [9, с. 56; 10, с. 78].

Висновки. Для підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості

в Україні необхідно змінювати загальну філософію бізнесу, а саме врахування таких підходів, за допомогою яких можна було б найбільш повно задовольняти потреби клієнтів (споживачів). Таким підходом, на нашу думку, є переформатування продуктоорієнтованої збутової політики на клієнтоорієнтовану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Круш П.В., Зеленська М.О. Виробничий потенціал підприємства з позиції клієнтоорієнтованого підходу / П.В. Круш, М.О. Зеленська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/5.Економіка%20р-ва/18_kpi_2010_7.pdf.
3. Тарасов К. Краудсорсинг – власть толпы / К. Тарасов // CNews. – 2010. – № 50. – С. 86–89.
4. Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Дж. Хау ; пер. с англ. – Москва: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
5. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>.
6. Веселков А.Т. Шляхи оптимізації ефективності використання виробничого потенціалу підприємств / А.Т. Веселков // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль. – 2005. – № 6.
7. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 580 с.
8. Косянчук Т.Ф. Маркетинговий потенціал підприємства: особливості формування та оцінювання / Т.Ф. Косянчук, Л.В. Григор'єва. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 172 с.
9. Піддубна О.О. Економіко-математичне моделювання в управлінні виробничим потенціалом / О.О. Піддубна // Економіка & держава. – 2012. – № 12. – С. 49–50.
10. Піддубна О.О. Оптимізація використання виробничого потенціалу підприємства / О.О. Піддубна // Ефективна економіка. – 2013. – № 11.

УДК 658:005.5

Кононенко Г.І.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну***РИНКОВА КОНЦЕПЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ:
ТРАДИЦІЙНИЙ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТИ****CONCEPT OF MARKET COMPETITIVE EDGE:
TRADITIONAL AND INNOVATIVE ASPECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано основні напрями ринкової концепції конкурентних переваг. Виявлено підходи, що характеризують стійку конкурентну перевагу підприємства. Акцентовано увагу на моделі п'яти сил конкуренції М. Портера, за допомогою якої можливо розробити довгострокову стратегію розвитку підприємства. Розкрито основні підходи щодо можливостей здобуття конкурентних переваг. Розглянуто сутність «стратегії блакитного океану», яка є інноваційним підходом до вивчення конкуренції і формування конкурентних переваг.

Ключові слова: ринкова концепція, конкуренція, конкурентні переваги, стратегія, інноваційні підходи, компанія.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные направления рыночной концепции конкурентных преимуществ. Выявленные подходы, характеризующие устойчивое конкурентное преимущество предприятия. Акцентируется внимание на модели пяти сил конкуренции М. Портера, с помощью которой возможно разработать долгосрочную стратегию развития предприятия. Раскрыты основные подходы к возможности получения конкурентных преимуществ. Рассмотрена сущность «стратегии голубого океана», которая является инновационным подходом к изучению конкуренции и формированию конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: рыночная концепция, конкуренция, конкурентные преимущества, стратегия, инновационные подходы, компания.

ANNOTATION

The article analyzes the main trends of the market concept of competitive advantage. Identified approaches that characterize the sustainable competitive advantage of the company. The attention on the model M. Porter five forces of competition, with which it is possible to develop a long-term strategy of the company. The basic approaches to gaining competitive advantage opportunities. Considered the essence of the «Blue Ocean Strategy», which is an innovative approach to the study of competition and creating competitive advantages.

Keywords: market concept, competition, competitive advantages, strategy, innovative approaches company.

Постановка проблеми. Найважливішою складовою частиною механізму функціонування ринкової економіки є конкуренція. Вона сприяє раціоналізації поведінки суб'єктів господарювання, слугує ключовим елементом системи ринкових відносин. Динамічно розвиваючись, теорія ринкової конкуренції має широке практичне застосування. У зв'язку з цим вивчення ринкової концепції конкуренції та конкурентних переваг, використовуючи традиційні та інноваційні аспекти для здобуття стійкої конкурентної переваги, є однією з найважливіших складових частин ринкових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему формування конкурентних переваг

з огляду на традиційну і сучасну інноваційну ринкову концепцію досліджували вчені різних держав, а саме серед зарубіжних учених передусім Дей Д., Ким У. Чан, М. Портер; також свій внесок у дослідження питань традиційної і сучасної концепції формування конкурентних переваг зробили вітчизняні вчені та економісти Е.А. Сисоєва, С.С. Ткачова, Б. Шпотов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У даний час головною ознакою управління кожного бізнесу є можливість досягнення стійких конкурентних переваг, але різкі зміни умов господарювання створюють перешкоди для подальшого створення та нарощування цих переваг. Усе це обумовлює необхідність додаткових розробок у теоретичних і науково-практичних поглядах на формування конкурентних переваг, у тому числі з огляду на традиційну і сучасну інноваційну ринкову концепцію конкурентних переваг підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні і систематизації методів і джерел формування конкурентних переваг підприємства за традиційної та сучасної інноваційних ринкових концепцій конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява нових тенденцій в економічному і суспільному житті в цілому сприяли подальшому розвитку зазначених теорій щодо формування конкурентних переваг.

У теперішній час існують два напрями ринкової концепції конкурентних переваг:

- є найбільш опрацьованим і широко використовується в Україні;
- інноваційний (формування конкурентних переваг пов'язується із створенням самим підприємством майбутніх ринків). Не набув широкого розповсюдження в Україні, натомість активно використовується провідними зарубіжними компаніями.

Традиційною (класичною) є ринкова концепція конкурентних переваг, запропонована американським професором Гарвардської школи бізнесу М. Портером, яка формувалась на постулаті, що успіх суб'єктів ринку в конкуренції визначається специфікою галузі, виду і масштабу конкуренції, а також діями самого підприємства на ринку. Згідно з цією концепцією, джерело конкурентних переваг знаходиться в ефективній галузевій і ринковій пози-

ції підприємства, яка обрана відповідно до його специфіки.

Слід зазначити, що вперше ідея стійкої конкурентної переваги з'явилася в 1984 р., коли Д. Дей [1, с. 56] запропонував типи стратегій, які можуть підтримувати конкурентні переваги підприємств. Однак сама концепція та поняття «конкурентна перевага» були опрацьовані М. Портером у 1985 р. під час формулювання основних типів конкурентних стратегій фірми (лідерство у витратах і диференціація, фокусування (на вузьких ринкових сегментах), а також між широким і вузьким полем діяльності на ринку з урахуванням ресурсів підприємства [2, с. 65–72].

Дуже важливим методологічним посиленням М. Портера є те, що під час вибору однієї з цих стратегій компанія повинна приділяти увагу обом типам конкурентних переваг, а саме: підприємство, яке зосереджується на низьких витратах, повинно водночас забезпечувати прийнятний рівень якості й обслуговування. А товар фірми, яка випускає диференційовану продукцію, не повинен суттєво перевищувати вартість продукції конкурентів.

М. Портер характеризує стійку конкурентну перевагу за такими підходами: унікальна конкурентна позиція підприємства; ретельно підібрана система видів діяльності; відношення до конкурентів (чіткі компроміси, співробітництво), визначення ключових факторів успіху [3, с. 56].

Конкурентні переваги суб'єкта ринку виникають у процесі конкурентної боротьби з визначеними ним п'ятьма силами конкуренції: з іншими продавцями подібної продукції (послугами), підприємствами – потенційними конкурентами, виробниками товарів-замінників, постачальниками ресурсів, покупцями його продукції. Зміст моделі М. Портера може формулюватися, використовуючи три найважливіші аспекти конкуренції: конкурентні сили галузі, конкурентні стратегії та конкурентні переваги.

Моделі п'яти сил конкуренції визнана результативним методом аналізу конкурентних сил, які обумовлюють положення фірми на ринку. За допомогою моделі можливо розробити довгострокову стратегію розвитку підприємства, яка забезпечить її захист від впливу конкурентних сил і водночас дає змогу формувати додаткові конкурентні переваги.

Моделі п'яти сил М. Портера піддана критиці сучасними дослідниками, з деякими їх висновками можна погодитись. Зокрема, М. Портер, створюючи свої стратегії, розраховував на стабільність умов на ринку протягом тривалого проміжку часу, тому дотримувався принципів рівноваги і статичності, у той час як конкуренція на ринках значно ускладнюється і неухильно зростає.

Самі ж стратегії (контролювання витрат, диференціація, фокусування) залишилися ста-

лими. М. Портер уважав запропоновані типові стратегії всеосяжними, тому вимагав від менеджменту обирати виключно одну з них, щоб не розпорошувати потенціал і не залишитися «на середині шляху». Для оптимального вибору стратегії він пропонував для кожної компанії створити ланцюг цінностей, обрати найважливіший (ключовий) із них, який і створить для неї конкурентні переваги. Це може стосуватися як виробничої діяльності, так і збуту, системи просування й обслуговування.

Водночас відомо, що низка успішних компаній, серед яких японські та американські, застосовували одночасно як конкурентну стратегію контролювання витрат, так і диференціації, при цьому добивалися високих результатів.

Моделі п'яти сил, як вважає низка опонентів, у тому числі англійський дослідник Я. Гордон, у сучасних умовах є дуже спрощеною, до неї треба включити щонайменше ще один важливий суб'єкт ринку – державу, яка суттєво впливає на рівень конкуренції в галузі, на вибір конкурентної стратегії і формування компаніями конкурентних переваг [4, с. 323].

Вважаємо слушною критику стратегічного аналізу М. Портера, в якому досить схематично надана роль «людського фактора», зважаючи на те, що більшість сучасних концепцій вважають цей фактор найсуттєвішим у формуванні та реалізації стратегічного потенціалу компаній. Крім того, практикою доведено, що економічна взаємодія не обмежується лише конкуренцією, але й передбачає і співробітництво. М. Портер недостатньо уваги приділив партнерським відносинам між постачальниками і споживачами, а також між компаніями-конкурентами, а також можливим у цих аспектах конкурентним перевагам.

У цілому погоджуючись з наведеною критикою, вважаємо дуже категоричною позицію Я. Гордона про те, що моделі М. Портера втратили свою силу [4, с. 324]. Дійсно, сьогодні компанії воліють не стільки завоювати певну частку ринку, скільки створити для клієнтів особливі споживчі цінності. Водночас реалізація такої мети дає змогу утримувати і навіть збільшувати свою присутність на ринку, а отже, і підвищувати частку ринку. У цих процесах дуже суттєвою є роль держави у створенні умов для стабільного розвитку бізнесу, що сприятиме добросовісній конкуренції і формуванню стійких конкурентних переваг суб'єктів господарювання.

Зважаючи на вищевикладене, суть ринкової концепції полягає в тому, що основними факторами впливу на конкурентні переваги і досягнення ринкового успіху є привабливість галузі, ефективна ринкова позиція суб'єкта ринку з урахуванням його специфіки [5, с. 47–51; 6, с. 160–168].

Однак останнім часом серед дослідників усе більша увага приділяється концепціям створення конкурентних переваг, націлених не на

традиційні, а на майбутні ринки. Креативну концепцію розвитку бізнесу, яка націлена на майбутнє, першими запропонували Г. Хемел (Лондонська школа бізнесу) і К.К. Прахалад (Мічиганський університет), які спільно вели дослідження. Автори теж підкреслювали думку про те, що мати високу частку на сьогоднішніх ринках не є критерієм довгострокового успіху. Вони зазначали, що перспективність компанії визначається лідерством не на сьогоднішніх, а на майбутніх ринках. Г. Хемел і К.К. Прахалад назвали такі конкурентні переваги інтелектуальним лідерством. Проаналізувавши фактори успіху групи найважливіших компаній (Microsoft, Motorola, Honda, Wal-Mart та ін.), автори довели важливість не переключатися на реструктуризацію і перебудову, а створювати ринки майбутнього і домінувати на них [7].

У зв'язку з цим доцільними є зауваження Б. Шпотова про те, що теорії галузевого лідирування і створення конкурентних переваг на ринках майбутнього є доволі реалістичними, однак мають ознаки фаталізму («хто не встиг, той запізнився») [8, с. 50–55].

Дійсно, значна кількість компаній, які не стали лідерами ринку, не зникають, а продовжують свою діяльність. Після проведення структурної перебудови економіки переважав підхід про те, що більш ефективними можуть бути переважно великі компанії, і саме за ними майбутнє. Але практика довела, що на ринку можуть співіснувати, як великі, так і невеликі компанії, є лідери ринку і фірми, що обслуговують лідерів або безпосередньо населення.

У теперішньому світі цілком інноваційним вважається підхід до вивчення конкуренції і формування конкурентних переваг, запропонований Ч. Кимом і Р. Моборном і викладений ними у роботі «Стратегія блакитного океану» [9, с. 272]. Сучасні дослідники використовують переносне значення слова «океан», щоб пояснити конкуренцію і формування конкурентних переваг на певних ринках. Автори називають конкурентні ринки «червоними океанами», на яких існує жорстка, «кровава» конкуренція. Натомість під «блакитним океаном» вони розуміють незайняту ринкову нішу, створюючи нові галузі промисловості, які не існували донині, з метою реалізації незадоволеної потреби різних груп споживачів.

Причому компанія створює такий рівень «інноваційної цінності» для споживачів і для свого бізнесу, що формується нове ринкове середовище, в якому не існує конкуренції. При цьому такими інноваційними компаніями створюються дуже високі бар'єри для входження на ринок, що дає змогу першопрохідцям існувати без конкуренції 10–15 років.

Сутність «стратегії блакитного океану» полягає в уникненні конкуренції з іншими компаніями, не витрачаючи силу на диференціацію продукції, якості, щоб стати кращим за конкурентів. Автори вважають це нераціональним і

неефективним, оскільки продукти конкуруючих компаній переважно мають схожі характеристики, а відмінність між ними за плином часу і завдяки бенчмаркінгу зникає і конкуренція посилюється. У «блакитних океанах» за попит не борються, тому що він заново створюється. У роботі надаються два способи формування «блакитних океанів»: за рахунок створення зовсім нових галузей (наприклад, індустрія онлайн-аукціонів) або всередині «червоного океану», коли компанія виходить за межі однієї галузі. Саме на межі цирку і театру всередині «червоного океану» циркової індустрії формувалася новий прибутковий «блакитний океан» «Цирк Сонця», описаний у роботі, який поєднував принцип диференціації (внаслідок створення нового інноваційного продукту) і контролювання витрат (унаслідок усунення неприбуткових видів діяльності в цирку).

Таким чином, Ч. Ким і Р. Моборн запропонували інноваційний підхід до аналізу конкуренції і формування конкурентних переваг у сучасному світі. Ними доведена висока ефективність бізнесу у «блакитних океанах», яка суттєво переважає доходність аналогічних компаній у «червоних океанах». У цьому зв'язку автори вважають недоцільність інвестування компаній, які працюють у висококонкурентних ринках, натомість підкреслюють вигідність створення бізнесу в різних міжгалузевих областях.

У цілому створення власної стратегії «блакитного океану» є дуже привабливою ідеєю. Однак у світі продовжують домінувати компанії «червоного океану», яким не вдалося вирватися із кола загальноприйнятих підходів до побудови конкурентних переваг. У роботі не висвітлено причини невдач багатьох підприємств і ризики запропонованої стратегії.

На нашу думку, побудова і реалізація такої стратегії потребує висококласних креативних менеджерів і маркетингологів, спроможних творчо підходити до формування принципово нових ринкових сегментів, нових продуктів на межі різних галузей, тому в сучасних умовах необхідно цілеспрямовано вирішувати стратегічні завдання і на їх основі формувати конкурентні переваги підприємств і організацій різними методами (традиційними і інноваційними).

Висновки. Таким чином, традиційна ринкова концепція конкурентних переваг значною мірою не відповідає сучасним тенденціям.

По-перше, вона не має достатніх інструментів реалізації в умовах висококонкурентних ринків (а не за відносно стабільних умов, коли створювалася концепція). По-друге, у сучасних умовах провідні компанії, у тому числі «блакитні океани», досить успішно одночасно застосовують як стратегію контролювання витрат, так і диференціації, проти чого виступав М. Портер. По-третє, традиційна концепція недостатньо враховує вплив держави, яка є суб'єктом ринку і суттєво впливає на конкурентні переваги підприємства.

Крім того, концепція недооцінює роль партнерських відносин між різними суб'єктами ринку, що негативним чином позначається на стійкості конкурентних переваг підприємств. По-четверте, традиційна концепція повинна доповнюватися положеннями сучасної інноваційної концепції конкурентних переваг, яка пов'язується з необхідністю створення майбутніх ринків, нових продуктів на межі різних галузей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей ; пер. с англ. В. Егорова. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2002.
2. Портер М. Конкурентна перевага: Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість / М. Портер ; пер. з англ. – М. : Альпіна Бізнес Букс, 2008.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под. ред. и с предисл. В.Д. Щитинина. – М. : Международные отношения, 1993.
4. Гордон Я. Целевая конкуренция / Я. Гордон ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2006.
5. Сысоева Е.А. Конкурентные преимущества предприятия: эволюция и источники формирования / Е.А. Сысоева // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 5.
6. 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». – 2012. – Т. 25(64). – № 2.
7. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future. – Harvard Business School Press. Boston (Mass.). – 1994.
8. Шпотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерства Б. Шпотов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/leading_theories.shtml.
9. Ким У. Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана / У. Ч. Ким, Р. Моборн ; пер. с англ. – М. : HIPPO, 2010. – 272 с.

УДК 339.163.2

Король І.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом

Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

МАРКЕТИНГ РОЗКОШІ: ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ УСПІШНОГО ЛЮКСОВОГО БРЕНДУ

LUXURY MARKETING: PRINCIPLES OF BUILDING SUCCESSFUL LUXURY BRANDS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз змісту поняття «ринок розкоші». Наведено основні закони маркетингу, що діють на люксовому ринку. Висвітлено типологізацію товарів класу люкс. Виділено основні принципи бренд-менеджменту щодо товарів розкоші. Представлено компанії-лідери за обсягами реалізації люксових товарів у світі.

Ключові слова: товари розкоші, люксові товари, ринок розкоші, маркетинг розкоші, бренд, бренд-менеджмент.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ сути понятия «рынок роскоши». Приведены основные законы маркетинга, действующие на люксовом рынке. Рассмотрена типологизация товаров класса люкс. Выделены основные принципы бренд-менеджмента в отношении товаров роскоши. Представлены компании-лидеры по объемам реализации люксовых товаров в мире.

Ключевые слова: товары роскоши, люксовые товары, рынок роскоши, маркетинг роскоши, бренд, бренд-менеджмент.

ANNOTATION

In the article was analyzed the meaning of «luxury market». The basic laws in the luxury market were overview. The typology of luxury goods was considered. The basic principles of brand management of luxury goods were described. Presented the biggest world luxury companies by the volume of sales.

Keywords: luxury goods, luxury goods, luxury market, luxury marketing, brand, brand management.

Постановка проблеми. Ринок товарів розкоші займає особливу нішу у світовій економіці. У даній сфері обертаються мільярди доларів. Активний розвиток світового ринку товарів розкоші в останні роки і зростаюча кількість його споживачів не може не привертати пильної уваги вчених і підприємців. Зокрема, аналітичні дослідження в цій сфері присвячені тенденціям розвитку ринку, особливостям маркетингових стратегій та інструментів, які застосовуються щодо дорогих ексклюзивних товарів і послуг, характеристикам та законам розвитку цього ринку та ін. Саме тому аналіз люксового ринку є надзвичайно актуальним і потребує детального розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичними дослідженнями в сфері розкоші займалися Торстейн Веблен («Теорія бездіяльного класу»), Жан Бодрийяр («Суспільство споживання»), Харві Лейбенстайн («За межами економічної людини»), Жан-Ноель Капферер та Вінсент Бастіен («Стратегія розкоші: порушуйте правила маркетингу, щоб побудувати люксові бренди»), Вадім Григор'ян, Френсис Еспіноза Петерсон («Теорія Семи принципів взаємодії з

брендом розкоші») та ін. Однак невирішеними залишаються питання визначення специфічних інструментів маркетингу на ринку розкоші.

Мета статті полягає в аналізі теоретико-методологічних засад ринку розкоші та визначенні основних принципів побудови успішного люксового бренду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий ринок розкоші оцінюють у 317 млрд. дол. Ця структура розвивається за своїми специфічними законами, майже не реагує на економічні кризи, має своїх постійних клієнтів, лояльність яких формувалась протягом декількох поколінь. Головною ж особливістю індустрії розкоші є те, що тут «правила гри» зазвичай визначає виробник, а не споживач. Ці та інші характеристики відрізняють цей ринок від ринку товарів масового споживання та визначають об'єктивну потребу ідентифікації специфічних інструментів маркетингу, які довели свою ефективність під час взаємодії з люксовим брендом.

В економічній літературі досить часто розмежовують товари розкоші та люксу. Так, російська дослідниця А. Андреева наголошує на тому, що відмінність в етимології слов'янського слова «розкіш» і його латинського еквівалента призвела до різного сприйняття слів «люкс» і «розкіш». Перше як виразник західноєвропейської культури передусім має економічний зміст, друге – апелює до почуттів і задоволення [1]. Однак більшість учених вважає, що ці поняття є синонімічними і рівнозначними.

На нашу думку, ринок розкоші, або люксовий ринок – це сегмент ринку, на якому представлені високоякісні, дорогі, ексклюзивні товари, які купуються не через необхідність, а задля задоволення та розраховані на специфічну цільову аудиторію – дуже заможних людей.

Перші дослідження люксового ринку датуються кінцем XIX ст. Саме в цей час виходить книга Торстейна Веблена «Теорія бездіяльного класу» (1899 р.) [2]. Автор провів дослідження смаків заможних представників суспільства та їх мотивації у придбанні надкоштовних речей. Окрім цього, до заслуг Т. Веблена у цій сфері відноситься введення поняття «демонстративного споживання», суть якого в тому, що попит на товар зростає зі збільшенням цін на нього,

оскільки таким чином покупці намагаються підтвердити свій високий статус і високу купівельну спроможність; і навпаки, зниження цін на товар призводить до зниження рівня попиту, тому що споживач вважає, що це відбувається через погіршення якості товару.

У 1970 р. виходить праця Жана Бодрійяра «Суспільство споживання» [3]. У ній автор уводить поняття символічного споживання, що пов'язане з механізмами соціальної ідентифікації. Вчений уважав, що товари купуються заради того, що вони символізують (влада, престиж, благоденство).

Харві Лейбенстайн у праці «За межами економічної людини» (1976 р.) [4] виокремив три найбільш типові мотиви поведінки споживача, зокрема: ефект приєднання до більшості; ефект сноба; ефект Веблена. У першому випадку ефект приєднання до більшості спонукає споживача купувати те, що й усі. Він є виявом бажання бути на «хвилі життя», не «пасти задніх», дотримуватися загальноприйнятого стилю. Ефект сноба – це, власне, протилежність попередньому випадку: споживач намагається якось виділитися з-поміж інших, бути особливим, оригінальним, не схожим на натовп. Така людина ніколи не купить те, що купує більшість на ринку.

Ефект Веблена пов'язаний із престижним споживанням для створення належного враження на оточення. Споживач орієнтується на придбання тих товарів, що засвідчують його високий статус. Для такого індивідуума корисність товару залежить не стільки від його якісних характеристик, скільки від ціни придбання: чим вища ціна, тим більше будуть здивовані друзі та сусіди, тим вище вони оцінюватимуть успіх людини, яка може дозволити собі таку розкіш.

У 2009 р. світ побачила праця Жана-Ноеля Капферера та Вінсента Бастієна «Стратегія розкоші: порушуйте правила маркетингу, щоб побудувати люксові бренди» [5], в якій уперше було протиставлено маркетинг на масових ринках маркетингу на ринку розкоші та сформульовано 18 законів, що діють на останньому. Зокрема:

1. Забудьте про позиціонування, розкіш ні з чим не порівнюють.
2. Зробіть свій продукт достатньо недосконалим.
3. Не задовольняйте всі бажання ваших клієнтів.
4. Тримайтесь подалі не ентузіастів.
5. Не реагуйте на попит, що зростає.
6. Необхідно домінувати над клієнтом.
7. Зробіть покупку складною для клієнта.
8. Захищайте клієнтів від неклієнтів.
9. Роль реклами не в тому, щоб продавати.
10. Вибудовуйте комунікації з нецільовою аудиторією.
11. Ціна завжди має бути вище, ніж фактична.
12. Розкіш визначає ціну, а не ціна визначає розкіш.
13. Піднімайте ціну тільки через певний час, щоб збільшити попит.
14. Продовжуйте підвищувати середню ціну на весь асортимент.
15. Не продавайте.
16. Тримайте зірок подалі від вашої реклами.
17. Культивуйте близькість до мистецтва для обраних.
18. Не переносьте виробництво з країни походження бренду.

Наведені вище закони широко критикувались ученими різних країн, однак заслугою їх авторів є першість у порівнянні ринків розкоші та масового ринку

У 2014 р. були проведені дослідження ринку розкоші у Франції, Великобританії, Китаї, Кореї, Японії, США, Росії, Бразилії та Гонконзі. Вони включали особисті інтерв'ю, польові спостереження та критичний аналіз. На основі проведеного аналізу Вадимом Григор'яном та Френсисом Еспінозою Петерсоном було сформульовано низку висновків щодо бренд-менеджменту у сфері розкоші («Теорія Семи Принципів Взаємодії з брендом розкоші») (табл. 1) [6].

Узагальнюючи наведене вище, можна сформулювати рекомендації щодо створення люксового бренду: мати власну філософію; створити

Таблиця 1

Сім принципів проектування досвіду взаємодії з брендом розкоші Григор'яна-Петерсона

	Традиційний маркетинг	Маркетинг розкоші	Приклади
1. За межею...	Вартість бренду	Вірування	Валізи Louis Vuitton
2. За межею...	Логотип	Набір візуальних ікон	Маленька чорна сукня Chanel
3. За межею...	Продукт	Унікальний ритуал	Приготування парфюму Le Labo в присутності клієнта
4. За межею...	Торгова точка	Храм	Nike town, Apple Stores
5. За межею...	Сегментація	Доступ до пастви	Відносини з клієнтами концерну Aston Martin
6. За межею...	Цінність комунікації	Розповідання міфів	Запрошення на виробництво Rolls Royce
7. За межею...	Категорія	Стиль життя	Мінімалістична концепція життя Giorgio Armani

Джерело: складено автором на основі [6]

фірмові символи, монограми, кольори, образи, які б асоціювалися з брендом; мати свій особливий ритуал споживання, що перевершує очікування клієнтів; створити багатофункціональні простори («храми» одного бренду), де клієнт може познайомитись з актуальними товарними пропозиціями, історією, культурними проектами, які підтримує бренд, тощо; забезпечення приналежності клієнтів до ексклюзивної групи; розповідання міфів про бренд; розрив зв'язку з товарною категорією, до якої належить бренд розкоші, та вихід на рівень максимальної нематеріальності з пропозицію певного образу життя.

Слід зазначити, що люксовий ринок є неоднорідним. В його структурі виділяють такі типи продуктів (за С. Славінським):

- *pureluxury* – традиційні люксові продукти, маловідомі широкій публіці, вони практично не рекламуються і не ідентифікуються поза цільовою аудиторією. Представники цієї соціальної групи споживають розкіш тихо і спокійно, як життєву норму. Розраховані на інтелегентну еліту, яка сформувала власну культуру споживання люксових брендів і не має досвіду споживання продукції іншого сегмента. Гроші для неї зазвичай не є ані проблемою, ані вирішальним чинником під час купівлі, тому *pureluxury* – найбільш економічно захищений сегмент ринку розкоші, адже за умов кризи національного чи світового масштабу маєтки, особисті літаки та яхти продаються практично в таких самих обсягах, як і в некризові періоди;

- *soluluxury* – традиційні предмети розкоші, достатньо добре відомі, але не доступні за ціною для більшості. Є найбільш розтиражованим рівнем люксового ринку, до нього можна зарахувати продукцію більшості елітних брендів, яка випускається масовим тиражем (за винятком ексклюзивної продукції на замовлення та «першої» лінії бренду). Придбання товару для цих споживачів є визначною подією;

- *newerluxury* – ексклюзивні продукти, створені на основі товарів масового попиту, як правило, шляхом видозміни зовнішнього вигляду, обмеженим тиражем, зазвичай вони створюються для аудиторії існуючих споживачів базового продукту. Його виробники зазвичай не мають ані багаторічної історії, ані таких самих вікових традицій, водночас подібні бренди переросли позначку преміального сегмента. Ці товари виникли впродовж двох останніх десятиліть, коли у «сильних світу цього» стало яскраво виявлятися згасання інтересу до класичної розкоші та перенасичення нею. Успіх брендів *newerluxury* багато в чому побудований на вдалій комунікації та ексклюзивності. Сьогодні у багатіїв з'явилося бажання володіти певною « новою розкішшю », яка не обов'язково коштує дуже дорого, але несе в собі певну ідею, драйв. Наприклад, автомобіль не Mercedes, а Smart,

не п'ятизірковий готель, а будиночок, в якому зупинявся Гемінґвей.

Крім того, серед люксових товарів виокремлюють наступні групи (за дослідженнями компанії Bain&Co): дизайн (одяг, парфуми, косметика, ювелірні вироби, годинники, взуття, шкіряні вироби); їжа; алкогольні напої; автівки; яхти; сектор послуг або гостинність.

У 2015 р. спеціалісти Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL) підготували доповідь Global Powers of Luxury Goods («Світовий вплив товарів класу люкс») [8], в якій представили огляд ринкової капіталізації 100 найбільших компаній, що виробляють товари розкоші. Так, за оцінками експертів, обсяги продажів 100 люксових компаній становили клади 214,2 млрд. дол. У 2014 р. порівняно з 2013 р. обсяги продажів люксових товарів зросли на 8,2%. Топ-10 компаній за обсягами продажів у 2015 р. представлено в табл. 2. Серед них: LVMH Молт Hennessy-Louis Vuitton SA, Compagnie Financiere Richemont SA, The Estée Lauder Companies Inc., Chow Tai Fook Jewellery Group Limited, Luxottica Group SpA, The Swatch Group Ltd., Kering SA, L'Oréal Luxe, Ralph Lauren Corporation, PVH Corp.

Таблиця 2
Топ-10 компаній люксових товарів
за обсягами продажів

Позиція за обсягом продажів	Назва компанії	Країна базування	Обсяги продажів, млн. дол.
1	LVMH Молт Hennessy-Louis Vuitton SA	Франція	21,761
2	Compagnie Financiere Richemont SA	Швейцарія	13,429
3	The Estée Lauder Companies Inc.	США	10,969
4	Chow Tai Fook Jewellery Group Limited	Гонконг	9,979
5	Luxottica Group SpA	Італія	9,713
6	The Swatch Group Ltd.	Швейцарія	8,822
7	Kering SA	Франція	8,594
8	L'Oréal Luxe	Франція	7,791
9	Ralph Lauren Corporation	США	7,450
10	PVH Corp.	США	6,200

Загалом, обсяги продажу вищезазначених 10 компаній становили 43% від загального обсягу 100 досліджуваних одиниць.

Економічний клімат щодо компаній, які виробляють товари розкоші, є позитивним, однак, як відзначають експерти, існують певні ризики та проблеми. Так, економічне зростання в трьох із чотирьох країн БРІК зайшло у тупик, виняток становить лише Індія. Крім

того, загрозу для ринку становлять валютна ринкова волатильність, ризик зростання цін на енергоресурси, потенційні геополітичні шоки на Середньому Сході та в Китаї.

Висновки. Отже, ринок розкоші – це сегмент ринку, на якому представлені високоякісні, дорогі, ексклюзивні товари, які купуються не через необхідність, а задля задоволення та розраховані на специфічну цільову аудиторію – дуже заможних людей. Для того щоб побудувати люксовий бренд, необхідно дотримуватись таких принципів: мати власну філософію; створити фірмові символи, монограми, кольори, образи, які б асоціювалися з брендом; мати свій особливий ритуал споживання, що перевершує очікування клієнтів; створювати багатофункціональні простори («храми» одного бренду); забезпечення приналежності клієнтів до ексклюзивної групи; розповідання міфів про бренд; розрив зв'язку з товарною категорією, до якої належить бренд розкоші, та вихід на рівень максимальної нематеріальності з позицією певного образу життя. Подальшого дослідження потребують принципи успішного бренд-менеджменту щодо кожної з товарної категорій ринку розкоші.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Luxury Goods 2014: New Insights And System Refresher. Euromonitor International. March 2014.
2. Андреева А.Н., Богомолова Л.Н. Маркетинг роскоши: современная интерпретация и базовые концепции (часть 1) / А.Н. Андреева, Л.Н. Богомолова // Бренд-менеджмент. – 2008. – № 2. – С. 76–89.
3. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М., 1984 – С. 202.
4. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр ; пер. с фр., послесл. и примеч. Е.А. Самарской. – М. : Республика ; Культурная революция, 2006. – 269 с.
5. Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics, Harvard University Press, 1976. – 297 p.
6. Kapferer J.-N., Bastien V. (2013). «More on luxury anti-laws of marketing». In: Wiedmann K.-P., Hennigs N. (Eds.). *Luxury Marketing. A Challenge for Theory and Practice*. Springer Gabler, P. 19–34.
7. Grigorian V., Petersen F.E. Designing Luxury Experience. ESMT Working Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.esmt.org/designing-luxury-experience-0>.
8. Global Powers of Luxury Goods [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/consumer-business/ch-en-cb-global-powers-of-luxury-goods-2015.pdf>.

УДК 336.71

Кравець С.Д.

*студент економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка***УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА****MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE INVESTMENT ACTIVITY****АНОТАЦІЯ**

У статті розкрито сутність стратегії управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств. Розглянуто механізми інвестування кризових промислових фірм. Визначено засоби поліпшення економічних показників промислових підприємств в умовах кризи. Результатом аналізу наукових праць із тематики стала розробка дій інвесторів у кризових умовах. Визначено базові умови здійснення антикризової інвестиційної стратегії на рівні держави.

Ключові слова: стратегія управління, стратегічний інвестор, реструктуризація акціонерне товариство, диверсифікація, цінні папери, реорганізація, інвестиційна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность стратегии управления инвестиционной деятельностью промышленных предприятий. Рассмотрены механизмы инвестирования кризисных промышленных фирм. Определены средства улучшения экономических показателей промышленных предприятий в условиях кризиса. Результатом анализа научных работ по тематике стала разработка действий инвесторов в кризисных условиях. Определены базовые условия осуществления антикризисной инвестиционной стратегии на уровне государства.

Ключевые слова: стратегия управления, стратегический инвестор, реструктуризация акционерное общество, диверсификация, ценные бумаги, реорганизация, инвестиционная политика.

ANNOTATION

This article reveals the essence of management strategy of investment activity of industrial enterprises. The mechanisms of investment crisis industrial firms. Identified a means of improving economic performance of industrial enterprises in the conditions of crisis. Note that the result of the analysis of scientific papers on the subject was the development of activities of investors in times of crisis. Determined the basic conditions of the anti-crisis investment strategy at the state level.

Keywords: management strategy, strategic investor, restructuring joint-stock company, diversification, securities, reorganization, an investment politics.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день питання управління інвестиційною діяльністю виходять на перший план, ураховуючи сучасний стан вітчизняної економіки, перспективи, що відкриваються, і можливі проблеми її розвитку. Реформа української економіки передбачає створення і забезпечення ринку високотехнологічною, конкурентоздатною продукцією, але для вирішення такого завдання необхідні інвестиції, яких в Україні нині гостро не вистачає, тому важливість підвищення ефективності залучення і використання інвестицій як детермінанти активізації підприємницької діяльності та подолання кризових явищ обумовлює значущість вивчення питань формування інвестиційної політики в контексті цілеорієнтованого використання інвестицій.

Ефективність інвестиційної політики підприємства оцінюється по показнику терміну окупності інвестицій, який визначається на основі даних бізнесплану підприємства і попередніх розрахунків по обґрунтуванню інвестиційних проектів у межах інвестиційної політики підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями управління інвестиційною діяльністю підприємств у світовій науці займалися такі науковці, як Д. Тобін, Дж.А. Бейлі, А.О. Недосекін, В. Шарп, М. Міллер, Г. Марковіц, В.П. Савчук, Д.І. Ряховський. Внесок вітчизняних учених у розвиток портфельної теорії також значний, серед них слід відзначити І.А. Бланка, Б.В. Губського, О.В. Васюренко, М.П. Денисенка, А.М. Мороза, А.А. Пересаду, Т.М. Майорову.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із важливих ресурсів антикризового управління є інвестиції, які є вкладеннями грошових коштів або матеріальних, інтелектуальних та інших цінностей (які мають вартість і ціну) у конкретне підприємство. Суб'єкти, що здійснюють інвестиції, називаються інвесторами, які бувають внутрішніми і зовнішніми. В умовах кризи промислова фірма, як правило, вкрай обмежена в засобах для довгострокового інвестування (реорганізації цехів, передислокації обладнання, придбання й установки нового обладнання, впровадження енергозберігаючих технологій, придбання ліцензії, технічної документації, інструменту і т. п.).

Проте промислова фірма, що вибрала дорогу конверсійних перетворень, часто має у своєму розпорядженні будівлі та обладнання, які може продати, а виручені кошти направити в інвестиційні проекти. Такий шлях використання внутрішніх інвестиційних ресурсів може бути найбільш коротким, що особливо важливо для організацій, що знаходяться в кризовому стані. Також можливе залучення коштів на інвестиційні цілі і з прибутку від основної виробничої діяльності, що, однак, дуже обмежено через, як правило, збиткове функціонування кризової організації.

Зовнішні інвестори підрозділяються на дві групи:

1) портфельні інвестори – це суб'єкти, що вклали грошові кошти в покупку акцій, облігацій та інших цінних паперів акціонерного товариства. Такі інвестиції ніяк не відбиваються на величині активів фірми, що належить йому;

2) стратегічні інвестори – це, як правило, юридичні особи, що направляють свої грошові кошти на розширення фондів (основних і оборотних) фірми. Зазвичай стратегічний інвестор купує досить крупний пакет акцій (20–30% статутного фонду) за пільговою ціною, укладаючи договір з їх продавцем про те, що він протягом певного терміну вкладе певну суму коштів у модернізацію відповідного виробництва. Така форма інвестування особливо приваблива для промислових фірм із застарілою технологією і що переживають з цієї причини стагнацію [1, с. 43].

Таким чином, і портфельний, і стратегічний інвестори вкладають свої кошти у фірму, що не належить їм, з однією метою – отримати її в своє розпорядження для подальшого отримання прибутку.

Інвестиційна практика останнього десятиліття в Україні свідчить про те, що багато інвесторів спочатку здійснюють портфельні інвестиції, а потім вкладають засоби в реструктуризацію контрольованих підприємств (фірм). Але частіше від підприємств в їхній новій іпостасі використовуються лише енергетичні, побутові об'єкти, промислові будівлі, які наповнюються і доповнюються нехарактерним обладнанням і спорудами. У результаті здійснення подібних інвестиційних проектів на базі кризових підприємств створюються одне або декілька високорентабельних, адаптованих до ринку підприємств різних галузей промисловості і сфери послуг.

Подібні процеси інвестування кризових промислових фірм привабливі тим, що дають змогу ефективно проводити їх санацію й орієнтацію на додаткові сегменти ринку. Оскільки такі поглинання, як правило, здійснюють крупні корпорації, наявність в останніх високорозвинених маркетингових і виробничотехнологічних структур, значних фінансових ресурсів забезпечує швидке і результативне протікання інвестиційного процесу (прискорена оборотність капіталовкладень) [3, с. 120].

Важливо і те, що реструктуризації промислових підприємств, що проводяться в рамках таких інвестиційних програм, проходять без зупинки основного виробництва і масових звільнень промислововиробничого персоналу, скорочення технічного інтелекту.

Досить ефективним засобом подолання кризи за допомогою інвестицій може виступати залучення засобів до статутного фонду за рахунок емісії та розміщення акцій. Слід зауважити, що емісія акцій є універсальним засобом поповнення статутного фонду і для перспективних, і для безнадійних промислових фірм.

У першому випадку інвестор планує отримати дохід від підйому традиційного вироб-

ництва, у другому – від диверсифікації і розпродажу майна. Оскільки в другому випадку інвестування здійснюється простіше, швидше і більш захищене від ризиків, то в нестійкій макроекономіці, характерній для сучасної України, інвестор віддає перевагу саме йому. У цьому випадку ті акціонери, які прагнуть зберегти виробництво, опиняються в невигідному становищі порівняно з інвесторами, які диверсифікують і розпродують майно.

Це обумовлено такими обставинами:

1) інвестор, що диверсифікує і розпродує майно, може здійснювати купівлю вирішального пакету акцій (50% плюс одна акція), і сума буде тотожною всьому майну підприємства, яку він може повернути, продавши майно підприємства, що зупинилося (для нього головне – грошова вигода);

2) акціонер, який прагне зберегти виробництво, що діє, може собі дозволити прикупити акції лише за рахунок тих об'єктів, продаж яких не зупинить підприємство.

Така нерівність економічних можливостей між цими інвесторами об'єктивно включає топ-менеджмент фірми в активні дії із захисту свого положення. Форми такого захисту (економічні, адміністративні, суспільні та ін.) різні.

Сутність цих форм – це забезпечення збереження промислового виробництва, цього не можна досягти лише у випадку заморожування (утримання незмінної) традиційної системи, яка привела до кризи.

У такій ситуації можна добитися підтримки акціонерів лише шляхом проведення корінної реорганізації виробництва, освоєння нової продукції, впровадження перспективних форм господарювання.

Одним із каналів здобуття більшості голосів в акціонерному товаристві може стати проведення емісії акцій і запрошення до їх придбання місцевого населення (диверсифікація портфеля), яке має традиційно консервативний характер і прагне до збереження робочих місць [6, с. 197].

Одним із засобів поліпшення економічних показників промислових фірм у світовій практиці використовується створення філій. Оскільки у створенні робочих місць за рахунок розміщення виробництв, як правило, зацікавлена місцева влада, то фірма під час організації філії може отримати від них конкретні пільги для бізнесу. Створивши декілька філій у різних регіонах, фірма метрополія може за рахунок них поліпшити своє положення.

Наступним етапом філіалізації виробництва може стати переведення активів у філії з центру з подальшою його санацією (навіть із перенесенням штабквартири в одну з філій). До теперішнього часу в українському загальному і антикризовому менеджменті не напрацьований достатній досвід філіалізації промисловості. Проте з урахуванням світових тенденцій до диверсифікації виробництва слід чекати розширення подібної практики і в Україні.

У загальному вигляді інвестиційна діяльність промислової фірми є багатограним процесом, направленим на досягнення збільшення доходу, а в умовах кризи вона пов'язана з високим ризиком і відповідальністю.

Здійснення інвестиційного процесу базується на відповідному стратегічному плануванні. Головною метою стратегічного плану інвестиційної діяльності є оптимальне для кризової організації поєднання економічних і технологічних елементів виробництва, що забезпечує її вихід по критичному (найменш витратному) шляху з кризи.

Інвестиційна політика кризової фірми є сукупністю принципів і правил досягнення головної її мети в конкретний термін часу. Вона визначає засоби досягнення і форми діяльності, містить установки й обмеження в діях менеджерів (що не можна, а що можна).

Інвестиційна політика реалізується в комплексних програмах діяльності фірми, складовими елементами якої зазвичай виступають один або декілька інвестиційних проектів. Останні можуть займати центральне місце в антикризовій інвестиційній програмі (якщо вони досить великі по масштабах) або виступати в ролі її периферійних компонентів (якщо вони орієнтовані на фрагментарні завдання).

Інвестиційним проектом є документ, що містить технікоекономічне обґрунтування пропонуваного заходу, його ресурсне забезпечення і порядок дій учасників щодо його здійснення.

Здійснення інвестиційних проектів, як правило, поділяють на такі фази: передінвестиційну (пошук інвестиційних ідей; підготовка проекту; вибір прийнятного варіанту проекту); інвестиційну (пошук інвесторів і оформлення договорів; технічне проектування; будівництво; вчення персоналу; запуск); експлуатаційну (набір потужності; стабілізація виробництва; розширення; оновлення).

Джерелами фінансування інвестиційного процесу є: власні фінансові кошти (прибуток, амортизаційні відрахування, суми, що виплачуються страховими організаціями у вигляді відшкодування збитку і т. д.); продаж основних фондів, земельних ділянок та інших видів активів; залучені кошти від продажу акцій, засоби, що виділяються фінансовопромисловими групами на безоплатній основі, благодійні та інші внески; асигнування з державного бюджету і місцевих бюджетів; іноземні інвестиції, що надаються у формі фінансової або іншої участі у формі прямих укладень (у грошовій формі) міжнародних організацій і фінансових інститутів, держав, підприємств різних форм власності і приватних осіб; різні форми позикових засобів, у тому числі кредити, що надаються державою на основі повернення, кредити іноземних інвесторів, облігаційні позики, векселі, кредити банків та інших інституційних інвесторів [2, с. 255].

Таким чином, у ситуації, що склалася в Україні, необхідно на всіх рівнях приймати

управлінські рішення, стимулюючи процес накопичення, а реальне зростання інвестицій можливе, головним чином, за рахунок внутрішніх джерел – накопичень підприємств і мобілізації грошових коштів населення.

Одним із найбільш важливих етапів оцінки інвестиційної привабливості підприємства є аналіз його фінансовогосподарської діяльності, за допомогою якого можна оцінити перспективність аналізованого підприємства з точки зору можливості мобілізації доступних, джерел засобів фінансування і віддачі на необхідні вкладення [1, с. 114].

Сьогодні одним із головних завдань є встановлення пріоритету реального сектора економіки над фінансовоспекулятивним, тобто створення вигідніших умов для інвестицій в реальне виробництво порівняно з грошовими вкладеннями у фінансовоспекулятивні операції. Можна констатувати, що розмежування функцій управління фінансами різних рівнів державної влади, підвищення самостійності регіонів в області фінансової політики, посилення ролі і значення децентралізованих фондів фінансових ресурсів не привели до посилення ролі фінансового впливу на економічну ситуацію в країні.

Під час здійснення аналізу інвестиційної діяльності необхідно розмежовувати капітальні і фінансові інвестиції. У складі капітальних інвестицій найбільшу питому вагу становлять капітальні вкладення (інвестиції, направлені на створення реального капіталу, в основні засоби).

Крім того, слід виділити інвестиції в нематеріальні активи (патенти, ліцензії, програмні продукти і ін.), інвестиції в оборотні кошти, на придбання земельних ділянок і об'єктів природокористування, витрати на капітальний ремонт.

Причини, що обумовлюють необхідність інвестицій, можуть бути різними, але їх можна згрупувати таким чином: нове будівництво, пов'язане, як правило, з освоєнням нового виду діяльності; реконструкція і технічне переозброєння підприємств, що діють; розширення підприємств, що діють. Для забезпечення успіху антикризової інвестиційної політики важливо забезпечити зв'язок між стратегічними і тактичними рішеннями в області інвестицій [4, с. 16].

Основною метою антикризової інвестиційної стратегії держави є структурна перебудова економіки. Тактичні інвестиційні рішення націлені на підтримку ефективної діяльності підприємств, здійснення державної фінансової підтримки неплатоспроможних підприємств для відновлення платоспроможності або фінансування реорганізаційних дій. Тактичні і стратегічні інвестиційні рішення розрізняються масштабами фінансових укладень і мірою невизначеності результатів рішень, що приймаються, що обумовлює різну міру фінансових ризиків. Реалізація державної антикризової стратегії повинна спиратися на низку

передумов, до яких відносяться: політична і соціальноекономічна стабільність у суспільстві; наявність законодавчої бази для розвитку інвестиційного процесу, у тому числі вдосконалення податкового законодавства; зростання реальних податкових нарахувань до бюджету; стійкість національної валюти; зниження темпів інфляції; припинення витоку капіталу з країни.

Висновки. На подолання негативних явищ в економіці України має бути направлена антикризова інвестиційна стратегія. В управлінні інвестиційним процесом необхідно спиратися на визначення таких важливих моментів: мають бути чітко визначені цілі інвестування (створення нових підприємств; технічне переозброєння і реконструкція підприємств, що діють, модернізація устаткування і т. д.); необхідно вибрати об'єкти інвестування відповідно до визначених пріоритетів [5, с. 98].

Так, у сучасних умовах переважним напрямом використання бюджетних коштів є створення відносно невеликих проектів із високою швидкістю обороту капіталу і швидкою віддачею. В умовах кризи в інвестиційній сфері особливої значущості набуває такий принцип фінансування, як здобуття максимального ефекту за мінімальних затрат. Слід виявити

реальні джерела інвестицій і з урахуванням певних можливостей створити законодавчу базу для здійснення і розвитку інвестицій, у тому числі іноземних. Ці базові умови повинні сприяти виконанню основного завдання антикризової інвестиційної стратегії на рівні держави – забезпечити процес накопичення для оновлення основного капіталу і для довгострокового інвестування в реальний сектор економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации / Д.А. Ендовицкий [и др.]. – М. : КноРус, 2010.
2. Кузнецов Б.Т. Инвестиции : [учебное пособие] / Б.Т. Кузнецов. – М. : ЮнитиДана, 2010. – 624 с.
3. Ряховский Д.И. Анализ инвестиционного климата в России и разработка рекомендаций по привлечению иностранного капитала / Д.И. Ряховский. – М. : ИЗАУ, 2008.
4. Ряховский Д.И. Формирование методов поддержки инвестиционной деятельности организаций (теория и методология) / Д.И. Ряховский. – М. : ИЗАУ, 2010.
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко ; вид. 2ге, виправл. і доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
6. Михайліді М.В. Особливості інвестиційних процесів в системі антикризового управління / М.В. Михайліді. – М. : ІСАУ, 2010.

УДК 331.56/57:331.5.021(477)

Крикун О.А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина***УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ И ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ
СТАБИЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ****THE UNEMPLOYMENT RATE AND WAYS TO ACHIEVE
STABILITY IN THE LABOUR MARKET IN UKRAINE****АННОТАЦИЯ**

В статье проанализировано состояние рынка труда в Украине, указано на причины возникновения безработицы в соответствии с уровнями общественных отношений. Обозначены показатели безработицы, влияющие на формирование ВВП. Выделены специалисты, проявляющие интерес на рынке труда, и определены профессии, на которые будет спрос в будущем. С учетом опыта развитых стран предлагается применять и в Украине различные формы развития рынка труда. Разработаны предложения по снижению уровня безработицы в Украине.

Ключевые слова: безработица, занятость, причины, достижение стабильности.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан ринку праці в Україні, вказано на причини виникнення безробіття відповідно до рівнів суспільних відносин. Позначено показники безробіття, які впливають на формування ВВП. Виділено фахівців, що виявляють цікавість на ринку праці, і визначено професії, на які буде попит у майбутньому. З урахуванням досвіду розвинених країн пропонується застосовувати і в Україні різні форми розвитку ринку праці. Розроблено пропозиції щодо зниження рівня безробіття в Україні.

Ключові слова: безробіття, зайнятість, причини, досягнення стабільності.

ANNOTATION

The state of the labour market in Ukraine has been analyzed in this article and the causes of unemployment in accordance with the level of public relations have been indicated here. The unemployment rate affecting the formation of GDP has been marked. The professionals interested in the labour market have been sorted out and professions to be demanded in the future have been specified. Some recommendations as for the application of the various forms of the labour market development in Ukraine based on the experience of the developed countries have been put forward. The propositions to reduce the unemployment rate in Ukraine have been worked out.

Keywords: labour market, unemployment rate, ways to achieve stability.

Постановка проблемы. Разные превращения и трансформации достаточно часто сопровождаются рядом кризисов, которые впоследствии отражаются на всех сферах жизни общества. В Украине рынок труда сталкивается с множеством проблем и противоречий, особенно остро стоит вопрос безработицы.

Проблема безработицы является чрезвычайно актуальной сегодня, поскольку при неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы экономическая система работает, не достигая предела своих производственных возможностей. Занятость раскрывает один из важнейших аспектов социального развития

человека, связанного с удовлетворением его потребностей в сфере труда. Безусловно, безработица вызывает негативные изменения в составе человеческих ресурсов, в итоге происходит ухудшение качественных характеристик рабочей силы, потеря работниками их профессиональных навыков, квалификации, снижаются мотивация к труду и его производительность, происходит отток наиболее квалифицированной рабочей силы за пределы страны. Вследствие безработицы страна имеет значительные финансовые убытки, поэтому проблема безработицы нуждается в постоянном решении этого вопроса, учитывая особенности заострения его динамики.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем рынка труда и безработицы занимаются такие зарубежные ученые, как: П. Даймонд, Дж. М. Кейнс, Ф. Кенэ, А. Маршал, К. Маркс, Д. Мортенсен, А. Пигу, К. Писсардес, Д. Рикардо, А. Смит, М. Фридмен, Д. Хикс и др. Теоретические проблемы рынка труда освещены в новейших публикациях украинских ученых, в частности: С. Бандуры, В. Близнюка, Д. Богини, И. Бондарь, Э. Либановой, Н. Науменко, А. Позняка, Н. Селюченко и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В то же время новизна и актуальность этого исследования заключается в приведенных и проанализированных статистических данных Государственной службы статистики и Мирового банка относительно состояния безработицы в Украине. В методологическом плане остаются недостаточно исследованными вопросы, связанные с выявлением причин незанятости и потерь от безработицы, что негативно отображается на приросте ВВП, со снижением уровня безработицы, а также с обеспечением стабильного положения на рынке труда Украины.

Цель статьи заключается в анализе уровня безработицы в Украине, а также разработке предложений по снижению ее уровня.

Изложение основного материала исследования. Безработица как понятие является неоднозначным и сложным феноменом. Существует очень много определений этого понятия. Английский экономист Дж. Кейнс в своей работе «Общая теория занятости, процента

и денег» (1936 г.) определил безработицу как социально-экономическое явление, которое возникает в результате деформации рынка труда, когда предложение рабочей силы меньше спроса на нее [6].

Выдающийся английский экономист А. Пигу в своей работе «Теория безработицы» (1923 г.) доказал, что на рынке труда действует несовершенная конкуренция. Она ведет к завышению цены услуг [5; 7].

В экономическом словаре профессора С. Мочерного дается определение безработицы как социально-экономического явления, при котором определенное количество работоспособных людей не может найти себе работу [3].

Понятие занятости является одним из ключевых показателей для определения состояния экономики и уровня социального развития государства. Согласно Закону Украины «О занятости населения» от 5 июля 2012 г. № 5067-VI, занятость – не запрещенная законодательством деятельность лиц, связанная с удовлетворением их личных и общественных потребностей с целью получения дохода (заработной платы) в денежной или другой форме, а также деятельность членов одной семьи, которые осуществляют хозяйственную деятельность или работают у субъектов ведения хозяйства, основанных на их собственности, в том числе безвозмездно [4].

Безработица – социально-экономическое явление, при котором часть лиц не имеет возможности реализовать свое право на труд и получение заработной платы (вознаграждения) в качестве источника существования [4]. То есть в реальной жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. Согласно законодательству,

безработными считаются люди трудоспособного возраста, которые потеряли работу по не зависящим от них причинам, не имеют заработка, а также те граждане, которые выходят впервые на рынок труда, зарегистрированы в центрах занятости, ищут работу и способны приступить к работе [4].

Таким образом, к безработным, зарегистрированным в органах Государственной службы занятости, относятся лица, не имеющие работы, ищущие работу и в установленном порядке получившие официальный статус безработного в органах Государственной службы занятости.

Экономический кризис в стране негативно повлиял на экономику Украины. Нестабильность сузила воссоздание благ и услуг углубила проблемы общественной и экономической жизни страны. Динамика структуры населения Украины по экономической активности и безработице наглядно представлена в табл. 1.

С 2000 г. идет активное снижение количества экономически активного населения, с 21 150,7 тыс. чел. до 17 350,7 тыс. чел. в 2015 г. Занятое население в 2015 г. составило 1 568,7 тыс. чел., что на 2 902 тыс. чел. Меньше по сравнению с 2000 г.

В связи с закрытием предприятий количество безработных граждан работоспособного возраста растет стремительными темпами и приобретает массовый характер. Относительное уменьшение численности безработных в Украине колеблется с 2003 г. (9,7%) и до 2008 г. (6,9%). Повлиял кризис 2008 г., и наблюдается вторая волна колебания безработицы, в 2009 г. резко увеличивается уровень безработицы до 9,6%, а затем – следующая волна снижения в 2010–2013 гг. до 7,7%, начиная с 2013 г. и до 2015 г. уровень безработицы вырос до 10%.

Таблица 1

**Экономически активное население и уровень безработицы в Украине
с 2000 по 2015 г. (тыс. чел.) [2]**

Годы	Всего населения	Экономически активное население	Занятое население	Безработное население*	Уровень безработицы	Зарегистрированных безработных
2000	48923,2	21150,7	18520,7	2630,0	12,4%	1178,7
2001	48457,1	20893,6	18453,3	2440,3	11,7%	1063,2
2002	48003,5	20669,5	18540,9	2128,6	10,3%	1028,1
2003	47622,4	20618,1	18624,1	1994,0	9,7%	1024,2
2004	47280,8	20582,5	18694,3	1888,2	9,2%	975,5
2005	46929,5	20481,7	18886,5	1595,2	7,8%	891,9
2006	46646,0	20545,9	19032,2	1513,7	7,4%	784,5
2007	46372,7	20606,2	19189,5	1416,7	6,9%	673,1
2008	46143,7	20675,7	19251,7	1424,0	6,9%	596,0
2009	45962,9	20321,6	18365,0	1956,6	9,6%	693,1
2010	45778,5	20220,7	18436,5	1784,2	8,8%	452,1
2011	45633,6	20247,9	18516,2	1731,7	8,6%	505,3
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7%	487,6
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7%	458,6
2015	42873,6	17350,7	15618,7	1595,2	10%	519,0

* По методологии МОТ.

Если посмотреть на состав безработного населения в возрасте 15–70 лет, то безработица у мужчин преобладает по сравнению с женщинами (табл. 2).

Таблица 2
Количество безработного населения в возрасте 15–70 лет по половому признаку [2]

	2013 год	2015 год
Безработное население в возрасте 15–70 лет, тыс. чел. в том числе:	1576,5	1654,7
женщины, тыс. чел.	653,3	692,2
% от общего количества безработных	41,5	41,8
мужчины, тыс. чел.	923,2	962,5
% от общего количества безработных	58,5	58,2

Анализ данных табл. 2 показывает, что в 2015 году безработное население в возрасте 15–70 лет имеет тенденцию к увеличению у женщин на 41,8%, что на 0,3% выше по сравнению с 2013 г., а у мужчин – 58,2% в 2015 г., что на 0,3% ниже по сравнению с 2013 г.

Такая ситуация требует объяснения причин безработицы, поэтому необходимо проанализировать, в чем проявляется потребность в рабочей силе. Избыток трудоспособного населения является понятием относительным, т. е. он является излишком только по отношению к потребностям самовозрастания капитала. Там, где обще-

ственное производство подчинено не потребностям капитала, а работает на благо людей, там не существует избытка рабочей силы и исчезает такое социальное явление.

Сущность безработицы заключается в том, что это не случайное, а закономерное явление, порожденное процессом накопления капитала в условиях рыночной экономики, основанной на частной собственности на средства производства. Рыночная экономика в таких условиях неизбежно порождает безработицу, одновременно она является непереносимым условием ее нормального функционирования. Все причины возникновения безработицы в переходной экономике Украины можно разделить на группы в соответствии с уровнями общественных отношений (табл. 3).

Анализируя причины возникновения безработицы в соответствии с уровнями общественных отношений, в Украине безработица появилась в период перехода к рыночной экономической системе. Подавляющим типом безработицы в Украине является циклическая безработица. Главная сложность в определении масштабов циклической безработицы – ее скрытая форма. Она связана с неустойчивостью рыночной экономики и возникает в период спада производства. Структурная безработица связана с переходом к новому типу ведения хозяйства, изменением потребительского спроса и технологии производства. Крайне негативным признаком является постоянный рост длительности

Таблица 3
Причины возникновения безработицы в соответствии с уровнями общественных отношений

Уровни общественных отношений			
Международный уровень	Макроуровень	Микроуровень	Личностный уровень
- низкая конкурентоспособность экономики; - избыточная открытость и слабая государственная защита внутреннего рынка; - отсутствие национальных приоритетов развития; - неэффективное участие в процессах региональной экономической интеграции; - дезориентация курса внешнеэкономической политики	- системный кризис; - трансформационный спад; - структурные сдвиги; - деиндустриализация; - институциональные деформации; - маргинализация определенных слоев населения	- кризис организации труда и системы менеджмента; - отчуждение наемных работников от совершенствования труда и собственности	- снижение уровня образования и квалификации; - отсутствие новых ценностных ориентиров и рыночной мотивации

Источник: составлено автором

Таблица 4
Структурная безработица населения в возрасте 15–70 лет [2]

Годы	Безработное население в возрасте 15–70 лет, всего, тыс. чел.	Безработное население по продолжительности незанятости		Безработное население по продолжительности поиска работы	
		лица, которые раньше имели работу, тыс. чел.	средняя длительность незанятости, месяцев	лица, которые искали работу, пытались организовать собственное дело, тыс. чел.	средняя длительность поиска работы, месяцев
2010	1 713,9	1359,2	13	1648,4	7
2011	1 661,9	1272,1	11	1608,4	6
2012	1 589,8	1233,3	11	1542,4	6
2013	1 510,4	1148,2	11	1473,7	6
2014	1 847,6	1411,1	9	1801,6	5
2015	1 654,7	1288,0	12	1617,4	7

безработицы и увеличения в составе безработных лиц, которые не имеют работы длительный период. Именно проблема безработицы является одной из фундаментальных в развитии и функционировании человеческого общества, которая негативно влияет на прирост ВВП, поэтому эти аспекты нуждаются в последующем научном обосновании с целью более глубокого исследования проблемы и поиска наиболее актуальных ее решений.

Анализ табл. 4 свидетельствует, что безработное население в возрасте 15–70 лет имеет тенденцию к снижению, но средняя длительность незанятости в 2015 г. составила 12 месяцев.

Отметим, что развитие украинской экономики в течение 2010–2015 гг. по некоторым показателям имело позитивную динамику, но по данным Государственной службы занятости, доля высвобожденных по экономическим причинам в среднем снизилась на 5,2%, уволенных по собственному желанию и по соглашению сторон увеличилась на 1,7%, уволенных в связи с окончанием срока контракта или договора найма снизилась на 2,5%; доля работ, которые носят сезонный характер, имеет тенденцию к увеличению на 3,6%, безработица среди выпускников учебных заведений увеличилась на 0,9%; доля безработных трудоспособного возраста, занятых домашними (семейными) работами, составила 1,3%. Состояние здоровья и оформление пенсии находятся на одном и том

же уровне на протяжении указанного периода; число демобилизованных с военной срочной службы снизилось на 1%; среди студентов, учащихся дневной формы обучения безработица снижена на 0,1% и по другим причинам – на 0,8% [2]. Такое состояние отобразилось на приросте ВВП Украины.

Производственная сфера в нашей стране все еще занимает очень большую часть в формировании ВВП, а значит, подготовка и привлечение кадров, занятых в данной сфере, должны быть соответствующего уровня. Исследуя рынок труда в Украине, сопоставим динамику ВВП с 1995 по 2015 г. и показатели безработицы за этот же период (рис. 1).

ВВП в Украине составляет 1 979,46 млрд. грн. в 2015 г., при том, что промышленное производство упало на 25%, а непроизводственная сфера берет на себя приблизительно 58% ВВП [2]. На рис. 1 можно наблюдать положение линии тренда под фактическим графиком ВВП в 1995–2000 гг., что говорит о продолжительном кризисе в эти годы, который выражался в значительной инфляции, падении производственной деятельности и, как следствие, повышении уровня безработицы в стране.

В настоящее время национальная экономика переживает еще один кризисный период. На рубеже 2013–2015 гг. в Украине началась волна протестов, вызванная расхождениями взглядов политических сил во внешнеполити-

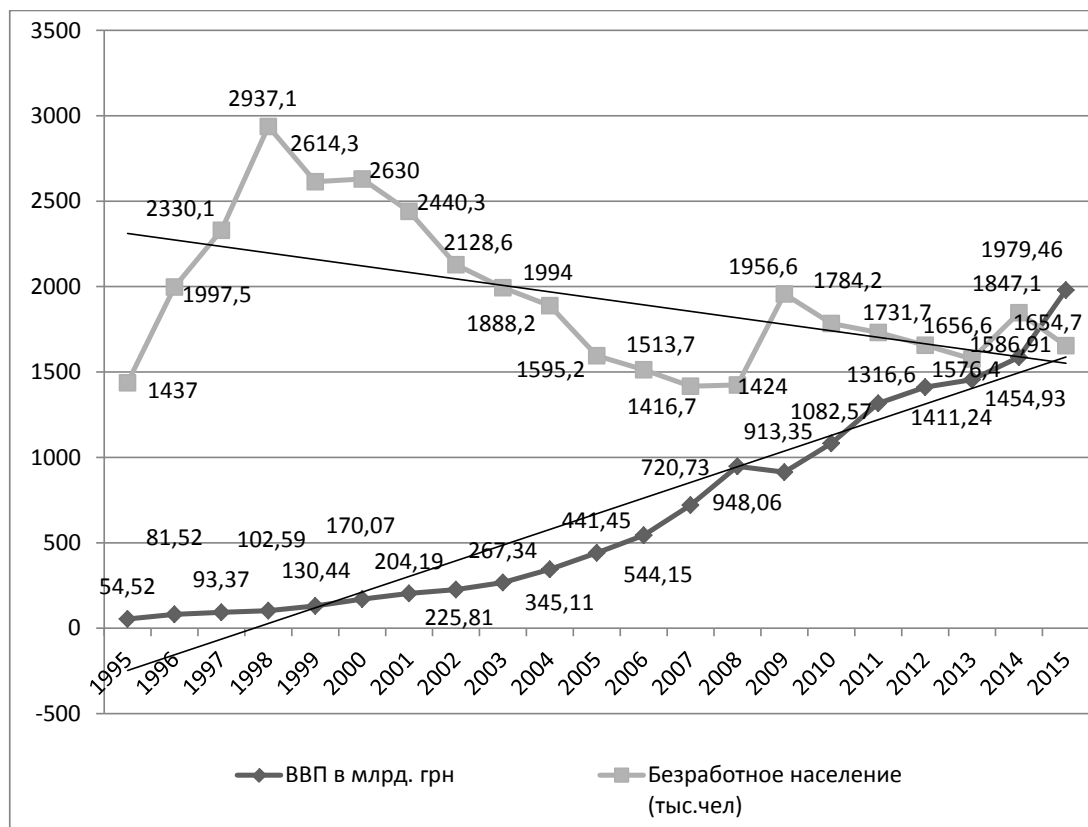


Рис. 1. Динамика ВВП Украины и численности безработного населения за 1995–2015 гг. [2]

ческом развитии государства. Однако следует отметить, что уровень безработицы в Украине связан с распространением трудовых миграций, неформальной занятости в частном бизнесе, в натуральном сельском хозяйстве.

Для того чтобы обеспечить устойчивое положение рынка труда на фоне множества стоящих перед Украиной проблем, следует в первую очередь создавать новые рабочие места, развивая такие секторы экономики, которые обладают значительным потенциалом, и добиваться более эффективного использования трудовых ресурсов.

Некоторые традиционные секторы промышленности вряд ли смогут поддерживать высокие темпы роста и, вероятно, будут отставать от показателей национальной экономики. Другие, скорее всего, будут заметно расти, при условии создания благоприятных условий ведения бизнеса.

Несмотря на то что ряд традиционных секторов, таких как металлургическая и горнодобывающая промышленность, останутся важной частью украинской экономики, они едва ли смогут значительно увеличить объем производства, особенно в сегодняшних условиях. Компании этих отраслей проигрывают мировым производителям по уровню эффективности. Однако освоение новых производств не представляется возможным, так как предполагает наличие на внутреннем рынке крупных заказчиков с развитами потребностями, а таких нет.

Для повышения уровня занятости населения в Украине предлагается использовать опыт развитых стран в развитии «надомного» бизнеса. Так, в США 4,4% всех семейных предприятий занимаются ремеслами, 11,8% – заняты в розничной торговле, финансовые, бухгалтерские, консультационные и компьютерные услуги предоставляют 30% всего домашнего бизнеса, на области строительства, недвижимости, образовательных, юридических и оздоровительных услуг приходится 53,8%. Предоставлять такие услуги могут и в Украине (хотя они уже нелегально существуют), но надлежащей поддержки со стороны государства этот бизнес еще не приобрел.

В условиях интенсивных экономических преобразований, при динамическом развитии информационно-коммуникативных технологий, компьютерных сетей и программного обеспечения выросло значение деятельности высококвалифицированных рабочих.

Значительное внимание нужно уделять созданию рабочих мест в сфере малого бизнеса. Одной из характерных особенностей развития малого бизнеса на современном этапе является то, что он способствует возрождению традиционных ремесел, художественных промыслов (гончарство, резьба по дереву, кузнечное дело, роспись, вышивка и т. п.). Такой бизнес требует естественных условий, интеллектуальных особенностей быта украинцев, свойств местного сырья и исторических факторов в каждом этнографическом регионе Украины.

Большой интерес вызывает международный туризм, который в условиях кризиса является наименее рискованным и наиболее перспективным. Развитие туристической сферы в Украине даст возможность создать тысячи рабочих мест. Одним из направлений выступает формирование новых видов туризма, в частности, виртуального, а главным трендом для украинских туристов 2016 г. становится экономия денег и времени, что требует от современных специалистов глубоких знаний, как правильно организовать Интернет-каналы для бронирования жилья, билетов и турпоездки и т. д.

Большую долю в структуре безработных составляет сельское население. Решением проблемы безработицы в сельской местности могут быть семейные подряды (фермерство) – это производство, которым руководит семья, выполняющая всю трудовую деятельность самостоятельно и привлекающая наемных рабочих. В преодолении безработицы среди сельской молодежи уже определены позитивные сдвиги, связанные со становлением фермерства на селе и развитием инфраструктуры зеленого туризма. Однако эти два направления находятся на стадии развития и требуют для начинающих специалистов льготного кредитования, установления льготных налоговых периодов и т. п. Такие семейные подряды необходимо законодательно закрепить, дать возможность развиваться на рынке труда.

Государство должно усилить социальную функцию через обоснованную оплату труда и социальные гарантии и обеспечить заинтересованность работников и работодателей в улучшении социально-трудовых отношений, которые являются важным фактором мотивации, решить вопрос транспортной связи сельской местности с городом, обеспечить внедрение на государственном уровне гарантированного рабочего места в аграрном секторе с обеспечением уровня средней заработной платы по соответствующим регионам.

По данным Государственной службы статистики, в 2016 г. средняя зарплата в Украине в марте по сравнению с январем 2016 г. увеличилась на 558 грн. и составляет 4 920 грн. Самая высокая средняя зарплата традиционно зафиксирована в Киеве – 8 364 грн., самая низкая – в Тернопольской области – 3 394 грн. По видам экономической деятельности, самый высокий уровень зарплат отмечен в авиатранспорте – 20 873 грн., на втором месте – финансовая и страховая деятельность – 9 875 грн., самый низкий уровень – в сфере почтовой связи и курьерской деятельности – 2 382 грн. [2].

Нововведения в Трудовом кодексе Украины вызывают возмущение и совсем не поощряют к поискам работы, хотя вводится понятие гибкого графика и возможности работы на дому, но отработанное время будет фиксироваться, и основным критерием станет качественное выполнение работы в срок. Беременные жен-

щины не будут проходить испытательный срок при приеме на работу. Причиной увольнения сотрудника может стать разглашение служебной тайны, грубое нарушение правил техники безопасности, недостаточная квалификация. Согласно действующему законодательству, начальник может уволить сотрудника лишь за пьянство, прогулы и воровство. Мужчины и женщины с равным опытом работы и аналогичными обязанностями будут получать одинаковые зарплаты. В настоящее время этот вопрос не регламентируется. Руководителям разрешат следить за сотрудниками с помощью видеокамер. При этом работники должны быть предупреждены об этом, а камеры запрещается устанавливать в помещениях, где видеонаблюдение может унизить достоинство человека. В действующем Трудовом кодексе возможность видеонаблюдения не прописана.

Совсем неоправданными являются излишне высокие ставки на роль службы занятости в установлении баланса между спросом и предложением труда, переоценка ее реального влияния на положение украинского рынка труда. Следовательно, состояние рынка труда и тенденция к росту числа безработных свидетельствуют о потребности принятия срочных и радикальных мероприятий, необходимых для решения проблемы занятости и создания рабочих мест.

Министерством экономического развития и торговли Украины [10] проанализирована ситуация на рынке труда и определены профессии, на которые будет спрос. Эта информация должна учитываться при формировании госзаказа на подготовку специалистов и станет полезной для работодателей и соискателей вакансий.

По расчетам правительства, наибольшей будет потребность в простейших профессиях в сельском хозяйстве, розничной торговле, секторе финансовых услуг, телекоммуникаций и др. В средне- и долгосрочной перспективе новые рабочие места могут быть созданы в таких отраслях, как строительство, транспорт, добыча полезных ископаемых, туризм, машиностроение и металлургия.

Наиболее популярными в Украине на данный момент являются профессии, связанные с продажами и маркетингом, менеджментом, информационными технологиями, юриспруденцией и экономикой. Это высокооплачиваемые профессии, обеспечивающие перспективу карьерного роста, комфортные условия работы, позволяющие реализоваться интеллектуально и творчески. Украина быстро развивается в этих направлениях, особенно в сфере ИТ. Однако беды для экономики страны от инфотехнологов и занятых в сфере продаж состоят в том, что ИТ часто работает на аутсорсинг, а маркетологи и менеджеры по продажам обслуживают импортный товар.

Украина демонстрирует невероятный потенциал в этих сферах и уже завоевала имя на международной арене, тем не менее, на раз-

витие производственной сферы и выведении ее на высочайший технологический уровень пока остается только надеяться.

Выводы. Подводя итоги, можно выделить следующие основные мероприятия по выходу из кризиса, влияющего на рынок труда:

- законодательно регламентировать условия социально-трудовых отношений через трудовое законодательство и особенно выплаты по категориям социально незащищенных безработных;
- обеспечение политической стабильности в стране и повышение международного рейтинга высококвалифицированных специалистов;
- необходимо избавиться от тенденций экстенсивного развития экономики и перейти преимущественно к интенсивному развитию;
- избавиться от старых предприятий, которые оказались нежизнеспособными в рыночных условиях, реструктуризировать и создавать новые рабочие места, переходить на инновационно-инвестиционный путь развития;
- уменьшать теневой сектор экономики за счет предотвращения неформального рынка труда и содействовать трудоустройству молодежи по окончании учебных заведений, содействовать развитию предпринимательства;
- улучшить систему воспроизводства рабочей силы в сочетании с улучшением рабочих мест, профессиональной ориентации, переподготовки и повышения квалификации специалистов (корпоративное обучение), эффективное использование трудовых ресурсов и повышения уровня заработной платы работников.

Проведенный анализ позволяет отметить, что основной возможностью снижения безработицы на современном этапе является стабилизация в стране и активизация государственной политики занятости. Необходимо создать такие условия, которые будут способствовать постепенному переходу от неформального сектора в полностью легальный, улучшить ситуацию на рынке труда. Это возможно в том случае, если законодательная власть разработает документальную базу, которая облегчит создание предпринимательской деятельности и ослабит налоговое давление на предпринимателей, а также предоставит гарантии трудоустройства на мелких и средних предприятиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Валовый внутренний продукт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/so_ek_r_u/soekru_u/12_2007/page_02.htm.
2. Державна служба статистики України / Зайнятість та безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
4. Закон України «Про зайнятість населення» від 5 липня 2012 р. № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
5. История экономических учений : [учеб. пособ.] / Под ред.

- В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 784 с.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; пер. проф. Н.Н. Любимова. – М. : Гелиос АРВ, 2012. – 352 с.
7. Пигу А.С. Экономическая теория благосостояния / А.С. Пигу. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – Гл. VIII.
8. Уровень безработицы в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>.
9. Экономика Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki>.
10. Jurliga [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2014/11/11/119897.htm>.

УДК 336:225

Крюкова І.О.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедру бухгалтерського обліку і аудиту
Одеського державного аграрного університету

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ АГРОКОМПАНІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДРОДЖЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

SOCIAL RESPONSIBILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A TOOL FOR RURAL REVIVAL

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні проблеми розвитку сільських територій у сучасних реаліях. Встановлено логічний зв'язок між соціальною відповідальністю аграрних компаній і можливостями відродження сільських територій. Досліджено ступінь мотивації та рівень участі аграрних формувань у реалізації програм соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу. Запропоновано рівневу ієрархію аудиту соціальної відповідальності агрокомпаній. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення аудиту соціальної відповідальності бізнес-суб'єктів аграрної сфери.

Ключові слова: соціальна відповідальність, агрокомпанії, сільські території, сталий розвиток, аграрна сфера, сільське населення.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные проблемы развития сельских территорий в современных реалиях. Установлена логическая связь между социальной ответственностью аграрных компаний и возможностями возрождения сельских территорий. Исследованы степень мотивации и уровень участия аграрных формирований в реализации программ социальной ответственности субъектов аграрного бизнеса. Предложена уровневая иерархия аудита социальной ответственности агрокомпаний. Обоснованы предложения по усовершенствованию учетно-аналитического обеспечения аудита социальной ответственности бизнес-субъектов аграрной сферы.

Ключевые слова: социальная ответственность, агрокомпания, сельские территории, стабильное развитие, аграрная сфера, сельское население.

ANNOTATION

The main problems of rural development in today's realities are analyzed in the article. The logical connection between the social responsibility of companies and agrarnyh vozrozhdeniya set of customization possibilities in rural areas has been proved. Some degree of motivation and level of participation of agrarian formations in implementing social responsibility programs of agrarian business entities are investigated here. The tier of social responsibility of the auditor agro companies has been proposed. Some proposals for the improvement of accounting and analytical support for the audit of social responsibility of business subjects of agrarian sphere are grounded.

Keywords: social responsibility, agricultural companies, rural areas, sustainable development, agrarian sector, rural population.

Постановка проблеми. Сільські території традиційно займали особливе місце у формуванні демографічного, економічного, ресурсно-виробничого і соціально-гуманітарного потенціалу України. Винятковою є роль сільських територій у вирішенні проблеми забезпечення продовольчої безпеки країни та нарощуванні експортного потенціалу, який сьогодні істотним чином впливає на механізм формування валютних надходжень держави. Вказані фак-

тори створюють усі передумови до сприйняття аграрного сектору національної економіки та сільських територій як головного стратегічного пріоритету державної політики розвитку національного господарства. Разом із тим унаслідок дії сукупності чинників, ключовим з яких традиційно постає брак фінансових ресурсів, процес розвитку сільських територій визначається диспропорційністю, розбалансованістю, безсистемністю і непослідовністю здійснюваних заходів. В умовах обмежених фінансових ресурсів держави та місцевих громад об'єктивно постає необхідність пошуку альтернативних моделей і механізмів розбудови сільських територій, одним з яких може і має виступати соціальна відповідальність агрокомпаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення актуальних проблем пошуку й обґрунтування механізмів соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу є спектром наукових досліджень відомих вітчизняних і зарубіжних учених, вагомий внесок серед яких зробили: В.В. Борщевський, Т.Г. Васильців, В.М. Геєць, О.А. Гришнова, І.Ю. Гришова, Т.М. Гнатська, М.М. Ігнатенко, М.Й. Малік, О.Ф. Новікова, О.О. Охрименко, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк, Г.Ф. Хорунжий, В.В. Юрчишин та ін. Наукові праці цих учених формують потужний базис теоретичної, методичної і практичної площини вирішення важливих завдань імплементації соціальної відповідальності у діяльність вітчизняних бізнес-структур.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні напрацювання науковців у спектрі розробки і прояву механізмів соціальної відповідальності, у сучасній вітчизняній науковій літературі неопрацьованими залишаються інструменти здійснення соціальної відповідальності агрокомпаній у призмі забезпечення багатofunkціонального розвитку сільських територій та підвищення рівня добробуту сільського населення. Загрозливі тенденції зниження рівня якості життя населення села та подальший процес занепаду соціальної інфраструктури поряд із наявністю екологічних проблем спонукають науковців до подальших наукових пошуків ефективних механізмів розбудови національних сільських територій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні логічного взаємозв'язку між рівнем соціальної відповідальності аграрних формувань та мотивами і можливостями подальшої розбудови та відродження сільських територій за рахунок соціального донорства агрокомпаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна традиційно має досить потужний потенціал сільської сфери, це стосується як аграрного виробництва в цілому, так і сільських територій зокрема. Частка сільського населення становить 31,1% (14 174,4 тис осіб). Площа сільських територій займає близько 90% загальної площі країни [7]. Проте умови, які сьогодні формуються в межах села, справляють деструкційний вплив як на сільське населення, так і на процеси розбудови сільських територій.

Як показали проведені дослідження, найбільш гострими проблемами розвитку сільських територій в умовах сьогодення є такі:

- значна активізація міграційних процесів та деградація трудового і інтелектуального потенціалу села, зумовлена найнижчим рівнем оплати праці і доходів сільського населення, обмеженість можливостей населення сільських територій до зростання рівня доходів [2, с. 61];

- незавершеність земельної реформи, активний розвиток тіньових схем купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, які розширюють можливості участі в аграрному процесі фінансових структур різного типу та обмежують доступ селян до головного засобу виробництва у сільському господарстві, формуючи стратегічну небезпеку розвитку сільських територій [13, с. 9];

- руйнування соціальної інфраструктури села, її об'єктів, утрата механізмів фінансування їх побудови, оновлення та модернізації; погіршення соціальних умов забезпечення життєво необхідних процесів населення сільських територій (побутове, медичне обслуговування, освіта, заклади соціально-культурного призначення тощо) [1, с. 112], необхідність формування потенціалу робочих місць, що визначено головним пріоритетом політики сталого розвитку Європейської комісії [16, с. 9];

- зниження рівня престижності сільської праці та невідпрацьовані механізми надання пріоритетності статусу сільських територій для економіки та соціального-економічного розвитку країни; застарілий стереотипний підхід до сільських територій як виключно просторової бази сільськогосподарського виробництва [12, с. 241];

- історична обмеженість фінансових ресурсів державного бюджету і місцевих бюджетів для розв'язання проблем сільського розвитку та непривабливі умови для формування механізму інвестиційного донорства сільських територій із боку вітчизняних та іноземних суб'єктів;

- відсутність механізму ефективної взаємодії агроформувань, стейкхолдерів, місцевих, регіональних та національних органів влади

щодо напрямів розвитку сільських територій та механізмів їх реалізації.

Зауважуючи на існуванні даного кола проблем, на державному рівні сьогодні визнано практичну неспроможність державної фінансової підтримки розв'язання завдань стратегічного розвитку сільських територій [6].

Низький рівень підприємницької ініціативи, неефективність органів місцевого самоврядування у вирішенні проблемних питань розвитку сільських територій, низький рівень інформаційно-просвітницької діяльності, спрямованої на створення позитивного іміджу, переваг та можливостей розвитку сільських територій України, практично знецінюють дієвість заходів мешканців сільських громад, спрямованих на вирішення гострих соціально-економічних проблем села. За таких умов ініціативним та дієвим інструментом розбудови сільських територій має стати соціальна відповідальність суб'єктів аграрного бізнесу, передусім крупних агрокомпаній із потужним фінансовим і корпоративним ресурсом.

Ознайомлення з науковою літературою показало, що зміст дефініції «соціальна відповідальність» на рівні компаній умовно можна виділити у три групи:

перша група – характеристика даної категорії як реалізація певної політики підприємства щодо відповідності певних норм, стандартів і зобов'язань (Г. Боуен, Керол А., К. Девіс, Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні, Міжнародна організація стандартизації, Міжнародна рада зі сталого розвитку, Об'єднання корпорацій США «Бізнес за соціальну відповідальність»);

друга група – соціальна відповідальність як концепція розвитку компанії, яка дає змогу інтегрувати в діяльність соціальні й екологічні аспекти (Європейська комісія, Європейський альянс, Ю. Благов);

третья група – соціальна відповідальність як модель іміджевої поведінки компаній на ринку, яка враховує інтереси суспільства (М. Файдор, І. Гришова, Ф. Котлер [10, с. 268], О.А. Грішнова [4, с. 203], Ш.М. Валітов, В. Мальгін, А. Керол [14, с. 439]). Квінтесенцією існуючих методичних підходів є комплексне визначення соціальної відповідальності за стандартом ISO – «Керівництво із соціальної відповідальності».

Поряд із різними дефініційними контурами спільною рисою трактування категорії «соціальна відповідальність» постають її добровільний характер та високий рівень культури взаємовідносин між партнерськими сторонами [3, с. 155].

Концептуальні основи становлення соціально відповідального бізнесу в Україні закладені також Концепцією Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу, норми і положення якої цілком відповідають сучасним потребам і проблемам населення сільських територій [9].

Із системних позицій підвищення рівня добробуту місцевої громади дав визначення корпоративної соціальної відповідальності Ф. Котлер. Беручи за основу цю ключову функцію, соціальну відповідальність агрокомпаній пропонуємо розглядати як довгострокову політику управління, яка орієнтована на підвищення рівня добробуту та якості життя сільського населення та вирішення найгостріших соціально-економічних проблем розвитку сільських територій за рахунок добровільної імплементації у практику управління компанією принципів соціально відповідального аграрного бізнесу. При цьому соціальна відповідальність сучасних агрокомпаній постає не як генеральна мета функціонування бізнес-суб'єкта, а як органічне і гармонійне поєднання бізнес-інтересів із не менш важливими аспектами розвитку тієї місцевості, яка забезпечує реалізацію цих бізнес-інтересів. За таким методичним підходом соціальна відповідальність агрокомпаній постає логічним доповненням бізнес-спрямованості, формує додаткові можливості підприємницьких структур до зміцнення конкурентних позицій, нарощування потенціалу конкурентоспроможності та покращання кінцевих результатів своєї діяльності. Задоволення інтересів усіх учасників багатогранного процесу аграрного виробництва сприятиме вирішенню стратегічних завдань розвитку сільських територій та формує потужний мультиплікаційний ефект, який забезпечує можливість довгострокового існування суб'єктів аграрного бізнесу в сільській місцевості та на агропродовольчому ринку.

У сучасних умовах серед системи стимулів і мотивів соціальної відповідальності агрокомпаній одним із ключових виступає збільшення

інвестиційних потоків та відродження сільських територій [5, с. 131]. Взаємозв'язок між рівнем соціальної відповідальності аграрних бізнес-структур та рівнем результативності їх функціонування очевидний. Витрати короткострокового періоду на здійснення заходів соціальної відповідальності в перспективі забезпечують збільшення прибутку та нарощування ринкової вартості аграрного бізнесу за рахунок продукції кращої якості, покращання іміджу суб'єкта господарювання, підвищення кваліфікації персоналу, зростання лояльності споживачів.

Взаємозв'язок між рівнем соціальної відповідальності аграрних компаній та розбудовою сільських територій має таку структуру (рис. 1).

Таким чином, механізм соціальної відповідальності аграрних компаній дає змогу поєднати інтереси всіх сторін соціально-економічних відносин: власників підприємств – за рахунок покращання результативних показників діяльності та нарощування власного капіталу, стейкхолдерів компаній (споживачів, покупців, персоналу, інвесторів тощо) – у покращанні якості продукції, підвищенні рівня заробітної плати, зростанні інвестиційної привабливості тощо; місцевих органів самоврядування – у пошуку додаткових джерел інвестування; населення сільських територій – у покращанні умов і якості життя в межах цих територій.

Ринковий механізм господарювання об'єктивно вимагає отримання певного ефекту, який мають забезпечити додаткові інвестиції, що є передумовою переходу аграрних компаній на соціально-відповідальну модель розвитку. На сучасному етапі розвитку економіки України більшість бізнес-суб'єктів (за винятком крупних компаній, керівництво яких карди-

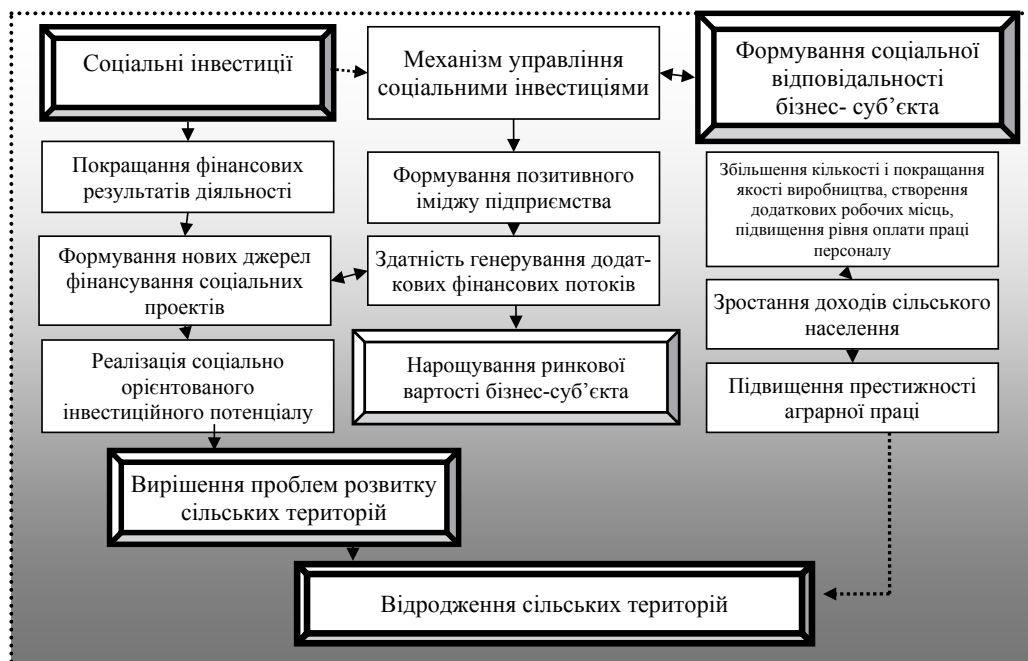


Рис. 1. Логічна схема взаємозв'язку соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу та відродженням сільських територій

нально змінило парадигму ціннісних орієнтацій та стратегічною метою вважає задоволення інтересів певних соціальних груп) і надалі неоднозначно сприймають необхідність здійснення соціальних інвестицій. Як показали результати проведеного анкетування керівників сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм Одеської області, близько 63% всіх агроформувань взагалі не приймають участі в соціальних програмах розвитку сільських територій і не бачать у цьому об'єктивної необхідності; 15% підприємств надають робочі місця інвалідам; зростає частка агроформувань, які за власні кошти займаються проблемами розвитку спорту та вирішують проблеми інфраструктурного забезпечення сільських територій (рис. 2).

Разом із тим, як показують дослідження, у багатьох випадках головним мотивом участі аграрних підприємств у програмах соціальної відповідальності є розуміння безперспективності реалізації заходів соціально-побутового розвитку села за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів. При цьому слід відзначити, що фактор форми господарювання не мав істотного впливу на рівень соціальної активності агрокомпаній, а середній вік керівників, які займаються вирішенням соціально-економічних питань розвитку сільських територій, перевищує 50–55 років. Керівники молодшого віку здебільшого домінантним мотивом своєї діяльності вважають максимізацію розміру грошового доходу і прибутку.



Рис. 2. Участь аграрних компаній Одеської області у соціальних програмах відродження сільських територій

Незважаючи на досить низький рівень соціальної відповідальності вітчизняних бізнес-суб'єктів, зокрема підприємницьких структур аграрного сектору, за останні роки спостерігається позитивна тенденція зростання інтенсивності та розуміння пріоритетності впрова-

дження соціальної відповідальності у практику управління. У цілому в економіці України за 2010–2014 рр. інтенсивність здійснення соціальних заходів зросла на 31,3%. Серед основних мотивуючих чинників, що спонукають підприємства здійснювати соціально відповідальні заходи, постають: зміна ключових принципів управління (44,8%), аналогічна діяльність конкурентів (18,4%), ефект зростання обсягів продаж (37,8%) [8, с. 141; 11, с. 86].

Організація та проведення аудиту соціальної відповідальності аграрних формувань вимагають визначення його основних структурних рівнів. Рівневу ієрархію аудиту соціальної відповідальності агрокомпаній пропонується побудувати у розрізі чотирьох складників.

Перший рівень (базовий) – аудит рівня відповідності бізнес-структури діючим стандартами нормативно-правового поля (як із боку зовнішнього середовища, так і з боку галузевого та внутрішньофірмового нормативно-правового поля).

Другий рівень (внутрішньофірмовий) – аудит рівня відповідальності аграрного підприємства перед власним персоналом.

Третій рівень (партнерський) – аудит рівня відповідальності аграрного формування перед поставачальниками, клієнтами, покупцями тощо.

Четвертий рівень (суспільний або громадський) – аудит рівня відповідальності аграрного бізнес-суб'єкту перед населенням сільської території, де розташоване і діє дане агроформування, відповідальність перед суспільними громадами та суспільством у цілому.

Одним з основних завдань аудиту соціальної відповідальності аграрних компаній є аудит формування і використання прибутку господарюючих суб'єктів, зокрема тієї його частини, яка спрямовується на фінансування соціальних програм, проектів розвитку сільських територій.

Розподіл чистого прибутку суб'єктами аграрного бізнесу, як правило, здійснюється за схемою: виплата дивідендів власникам капіталу, реінвестування частини прибутку в матеріальні і нематеріальні активи (за їх наявності). Частина прибутку за рішенням власників агрокомпаній може бути спрямована на фінансове забезпечення програм соціальної відповідальності. Інвестування прибутку за таким напрямом формує потенційні можливості до генерування додаткового доходу. Таким чином, бізнес-суб'єкти аграрної сфери можуть стати добровільними інвестиційними донорами соціально-економічних проектів відродження сільських територій, у межах яких вони знаходяться та функціонують.

Такий розподіл чистого прибутку аграрних компаній потребує вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення його розподілу і використання. За сучасних умов аудит рівня соціальної відповідальності в частині аудиту прибутку, орієнтується на діючий План рахунків, в якому передбачений рахунок 44 «Нероз-

поділені прибутки (непокріті збитки)», що має три субрахунки. У випадку одержання аграрним підприємством прибутку, який може бути спрямований на фінансування програм соціальної активності, використовується субрахунок 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». У зв'язку з цим доцільно у його складі передбачити субрахунки, на яких буде акумулюватися інформація про частину прибутку, яка була віднесена на реалізацію проектів соціальної відповідальності підприємства, наприклад 443.3 – прибуток, використаний на соціальний розвиток (трудового колективу, сільських територій тощо).

Такий підхід до організації обліку розподілу і використання прибутку соціально відповідальних агрокомпаній допоможе формуванню необхідної аналітичної бази для подальшого аудиту рівня соціальної відповідальності та поступово буде сприяти зміні парадигми сприйняття заходів соціальної відповідальності керівництвом аграрних формувань та суспільством сільських територій у напрямі їх більш активної реалізації.

Висновки. За умов малоперспективності збільшення обсягів фінансування заходів, спрямованих на відродження і подальшу розбудову сільських територій України, активну роль має брати на себе сучасний аграрний бізнес. Встановлено, що власники та керівники агрокомпаній мають вагомі мотиви для інвестування коштів у проекти соціально-економічного розвитку сільських територій, що підтверджується позитивною тенденцією активізації реалізації таких програм. Зміні сучасної парадигми сприйняття необхідності та ефективності проектів соціальної відповідальності сприяє її аудит та контроль із боку суспільних організацій. У такому контексті перспективами подальших наукових досліджень постають обґрунтування перспективних джерел соціального донорства та організаційно-методичне й обліково-аналітичне забезпечення реалізації програм соціальної відповідальності агрокомпаній у межах сільських територій України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщевський В.В. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
2. Васильців Т.Г. Розвиток сільських територій як стратегічний пріоритет зміцнення економічної безпеки держави / Т.Г. Васильців, В.В. Бойко // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 2(35). – С. 58–64.
3. Гнат'єва Т.М. Вплив соціальної відповідальності бізнесу на конкурентоздатність підприємств аграрного сектору / Т.М. Гнат'єва, О.В. Ніколюк // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 4(76). – С. 151–158.
4. Гришнова О.А. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння сутності, сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку в Україні / О.А. Гришнова // Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку : [монографія] / А.М. Колот, О.А. Гришнова, О.О. Герасименко [та ін.] ; за наук. ред. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 189–210.
5. Гришнова І.Ю. Пріоритетні напрями реструктуризації як метод підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / І.Ю. Гришнова, О.В. Митяй // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2015. – № 100. – С. 125–136.
6. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3.04.2010 р. № 121-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-%D1%80>.
7. Сайх Дж. Посібник з економічного розвитку сільських територій / Дж. Сайх, О. Рудич, Т. Головченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kp.org.ua/wp-content/uploads/2015/05/RED-text_for-printing.pdf.
8. Ігнатенко М.М. Формування та управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки : [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон : Айлант, 2015. – 470 с.
9. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kbs.org.ua/index.php?get=14&id=5817>.
10. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; пер. з англ. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
11. Новікова О.Ф. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні : [монографія] / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова. – Донецьк, 2013. – 296 с.
12. Розвиток сільських територій в контексті міжнародного співробітництва : [монографія] / А.В. Ключник [та ін.]. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2013. – 336 с.
13. Саблук П.Т. Концептуальні аспекти модернізації аграрного виробництва та розвитку сільських територій в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 3–12.
14. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : [монографія] / А.М. Колот, О.А. Гришнова [та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
15. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / О.М. Бородіна, В.М. Геець, А.О. Гуроров [та ін.] ; за ред. В.М. Гееця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2012. – 56 с.
16. European Commission, Agriculture and Rural Development (2011). The future of CAP market measures. «Agricultural Policy Perspectives Briefs» Brief no. 3. – P. 9.

УДК 642.59

Кукліна Т.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

Корнієнко О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

STUDY OF SERVICE QUALITY IN RESTAURANT MANAGEMENT SCHOOLS

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються питання щодо актуальних методів дослідження якості послуг у закладах ресторанного господарства. Розглянуто проблематику оцінювання якості послуг та наведено загальні заходи підвищення об'єктивності результатів.

Ключові слова: ресторанні послуги, якість, оцінка, обслуговування, споживач, контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются вопросы относительно актуальных методов исследования качества услуг в заведениях ресторанного хозяйства. Рассмотрена проблематика оценки качества услуг и приведены общие меры повышения объективности результатов.

Ключевые слова: ресторанные услуги, качество, оценка, обслуживание, потребитель, контроль.

ANNOTATION

The article analyzes the issues relative to current methods of service quality in restaurant management schools. Considered the problem of assessing the quality of services and the General measures to increase the objectivity of the results.

Keywords: restaurant services, quality, grade, service, consumer, control.

Постановка проблеми. Соціальна спрямованість сучасної ринкової економіки має на меті створення умов для забезпечення гідного рівня життя населення, серед яких одними з найважливіших є харчування та відпочинок. Сьогодні галузь ресторанного господарства характеризується значними динамічними процесами, внаслідок яких виникають зміни структурно-функціональних параметрів закладів, збільшується асортимент продукції різних національних кухонь, розширюється номенклатура додаткових послуг, застосовуються різноманітні форми та методи обслуговування. Всі ці складні та неоднозначні зміни, зумовивши згадані перетворення, змінили вимоги до якості послуг, додавши їм нових характеристик і критеріїв оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління закладами ресторанного господарства розглядають вітчизняні вчені В.І. Карсекін, О.І. Кочерга, Н.О. П'яницька, В.М. Селютін, С.С. Ткачова, Л.М. Яцун та ін. Варто відзначити праці, які висвітлюють ресторанну діяльність за кордоном, оскільки вони важливі для формування погляду на сутність завдань у ресторанній справі України.

Мета статті полягає у вивченні загальних методів оцінки якості послуг у закладах ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доречно торкнутися питання про рівень насичення ринку ресторанного господарства України. При цьому оперують показником, що відображає кількість місць у залах ресторанного господарства на одного споживача послуг закладів. Для прикладу, в Європі в середньому на одне місце в ресторані (кафе, фаст-фуд) припадає вісім жителів, у Києві – 35, у Дніпропетровську – 40, у Львові – 25 жителів. Виходячи з цих даних, можна зробити висновок, що перспективи розвитку галузі в Україні чималі. Особливо якщо врахувати факт, що середньоєвропейський рівень насичення ринку порівнюється з рівнем найбільших міст України, які до того ж мають певні ресторанні традиції.

Міжнародний практичний досвід засвідчує, що успішну діяльність підприємства забезпечує впровадження системи управління якістю (СУЯ) – ефективного інструменту, який дає змогу здійснювати управління якістю на всіх етапах створення та надання послуг. Ще одним дієвим інструментом управління в харчовій промисловості є Система управління безпечністю харчових продуктів (НАССР), яка може функціонувати самостійно або бути складовою частиною СУЯ. Убезпечити харчові продукти можна також спільними зусиллями всіх сторін, що беруть участь у харчовому ланцюзі та виконують вимоги [1].

Запровадження принципів системного управління забезпечення якості послуг безпосередньо в кожному закладі залежить насамперед від коректності встановлених вимог до якості продукції та послуг, досконалості технологічних розробок, рівня технічного оснащення, кваліфікації кадрів, ефективності контролю, організації виробничого та обслуговувального процесів.

Вирішенням питань оцінювання якості продукції та послуг займаються спеціалісти з кваліметрії, у доробку яких є важливі напрацювання. Основні методи оцінювання якості продукції затверджені стандартом [2].

Процедура оцінювання якості продукції та послуг передбачає встановлення номенклатури показників, визначення значень цих показників та порівняння їх із базовими. Іншими словами, оцінка якості продукту (продукції, послуг, процесів) є усвідомленням того, якою мірою ті або інші продукти праці можуть задовольняти певні потреби суспільства.

В Україні оцінювання та контроль якості послуг закладів ресторанного господарства виконують за допомогою вимірювальних (аналітичний: фізико-хімічний, мікробіологічний, медико-біологічний), експертних (органолептичний) та соціологічних методів, затверджених в установленому порядку [3].

Основні методи оцінювання якості продукції – диференційний, комплексний, змішаний, статистичний. Показники якості визначають за допомогою таких методів, як: реєстраційний, розрахунковий, вимірювальний, органолептичний, соціологічний та експертний.

Заклади ресторанного господарства, що здійснюють діяльність на території України, перебувають під державним контролем та регулюванням якості продукції та послуг.

За результатами опрацювання інформації з книг відгуків визначено, що серед основних причин, які зумовлюють незадоволеність споживачів послуг, є: неякісне обслуговування (50%), повільне обслуговування (15%), недбале ставлення (10%), помилки під час виконання замовлення (9%), незадовільна якість продукції (8%), очікування вільного місця (6%), обрахування (неправильно визначена вартість замовлення) (2%) (табл. 1).

Забезпечення якості послуг залежить від ступеня виконання та дотримання регламентованих вимог, а їх поліпшення – від виявлення додаткових вимог споживачів до якості послуг. Ураховуючи сьогоденні умови діяльності

закладів ресторанного господарства, визначення та виконання додаткових вимог є необхідними заходами поліпшення якості послуг та задоволеності споживачів [4].

Розглядаючи операції з виготовлення кулінарної продукції, її реалізації в певних умовах та організацію відпочинку, визначено, що якість послуг, а відповідно, і ступінь задоволеності споживачів, залежить від рівня виконання двох процесів: виготовлення продукції та надання послуг.

Під час дослідження методів оцінювання продукції та послуг визначено низку особливостей та визначено потребу розробки спеціалізованого методу з простим алгоритмом виконання, доступного для частого застосування, з метою одержання об'єктивних результатів оцінювання якості наданих послуг.

Оцінювання якості об'єктів, що служить основою проведення стандартизації, сертифікації, визначення оптимальних параметрів, для формулювання конкретних властивостей продукції та послуг повинно проводитися найбільш об'єктивними методами, які передбачають застосування засобів вимірювальної техніки. Однак послугам властиві здебільшого якісні характеристики, які стосуються їх здатності задовольняти передбачувані потреби [5].

Дослідження методів дало змогу запропонувати можливі заходи підвищення об'єктивності результатів, які необхідно взяти до уваги під час розроблення спеціалізованого методу оцінювання якості послуг, а саме:

- враховувати специфіку галузі шляхом чіткого вираження якості конкретної послуги сукупністю показників та критеріїв, характерних для даного виду діяльності;

- приділяти значну увагу вагомості показників якості послуги з погляду споживачів, тобто визначити їх думку шляхом застосування соціологічних методів;

Таблиця 1

Результати дослідження вимог до послуг

Вимоги споживачів до послуг (потреби та очікування)	Характеристика потреб та очікувань
надійність	– стабільне виконання операцій незалежно від зміни виконавця та умов – відшкодування збитків у випадку невідповідності вимог
доступність	– безперешкодне отримання послуг (в обідні перерви, за поганого транспортного сполучення) – відсутність додаткових витрат, оплата за вхід у заклад
інформаційність	– більш повне інформування в меню про інгредієнти страв (зокрема прянощів: часник, кріп, базилік) – інформування по телефону, Інтернету
простеженість дій виконання операцій	– можливість спостерігати за виконанням операцій замовлення
культура обслуговування	– привітне ставлення персоналу з обслуговування – компетентна відповідь на питання щодо кулінарної продукції та послуг – швидкість та техніка виконання обслуговування
якість продукції	– естетичний вигляд кулінарних виробів – належність кулінарної продукції до певного типу кухні – інформація про калорійність та енергетичну цінність продукції
номенклатура додаткових послуг	– перелік додаткових послуг (з організації культурної програми – тамада, замовлення артистів, флористика, організація салютів, тощо)

Джерело: складено автором на основі [4]

– сьогодні на ринку присутні однотипні послуги, відмінність яких полягає у різниці їх вартості, яка в багатьох випадках під час вибору продукту відіграє не лише вирішальну роль, а й справляє позитивне враження на споживачів. Тому доречно під час оцінювання якості послуг брати до уваги рівень їх вартості;

– як відомо, крім оцінювання якості першою стороною, розрізняють також оцінювання другою стороною (покупцями або споживачами) та третьою стороною (незалежними експертами). Зауважено, що в багатьох випадках результати оцінки за одними і тими ж критеріями якості залежать від виконавця, тобто результати оцінки виробника, споживача та експертів можуть суттєво відрізнятися. Це є підставою для того, щоб об'єднати інтереси трьох сторін у процесі оцінювання, залучивши до участі оцінювання споживачів, незалежних експертів і самих виробників послуг.

– врахувати характерні особливості послуг, які визначають їх відмінність від продукції:

а) наявність, окрім самої послуги, певної фази «обслуговування» до і після виконання (надання) послуги;

б) доволі висока регіональна та національна залежність уявлень про якість послуг, яка відображається на формуванні вимог та очікувань споживачів до якості послуг;

в) необхідність прямого контакту, або невіддільність від джерела або суб'єкта послуги, згідно з чим процес надання й споживання послуг відбувається одночасно. Важливий вплив на формування думки споживача про якість має його взаємодія з виконавцем (реалізатором), при цьому споживач як активний учасник процесу може впливати на кінцевий результат відповідно до своїх побажань та вимог. Звідси випливає ще одна особливість послуг – мінливість;

г) на відміну продукції, яку оцінюють у готовому вигляді (вихідний контроль) і тим самим попереджають надходження неякісної продукції до споживача, у сфері послуг це практично неможливо.

Найбільш поширеним методом одержання інформації від споживачів про якість послуг та інші особливості предметів є соціологічний – опитування, анкетування і тестування. Адекватним у цьому випадку буде анкетування потенційних (споживачі послуг закладу, що проводить оцінювання) споживачів послуг (табл. 2). Це дасть змогу визначити важливість кожного показника для даної групи респондентів [6].

Особливу увагу під час опрацювання анкет необхідно звернути на наявність зауважень та пропозицій щодо діяльності закладу – це найкращі поради та правильні напрями поліпшення задоволеності потенційних гостей закладу, тому необхідно ретельно узагальнити і подати їх зміст у рекомендаційній формі для короткострокового вирішення.

Оцінка якості послуг, формування рекомендацій є кінцевим етапом процесу оцінювання, який передбачає обчислення загального показника якості послуг закладу. Оцінювання якості послуг проводять із певною метою, у більшості випадків це виконують для визначення досягнутого рівня якості наданих послуг, прогнозування конкурентоспроможності, встановлення альтернативних шляхів поліпшення якості.

З огляду на результати оцінювання якості наданих послуг, завданням подальших досліджень є поліпшення рівня якості культури обслуговування, що є найбільш впливовим одиничним показником на рівень якості послуг ресторанів.

Позитивне вирішення цього завдання сприятиме розширенню бази лояльних клієнтів та формуванню сприятливого іміджу закладу, що в підсумку підвищить фінансовий показник його діяльності.

Передумовою планування поліпшення якості є мотивація, спричинена досягненням цілей закладу ресторанного господарства, впровадженням нових технологій виробництва продукції та послуг, появою нових потреб споживачів, посиленням державного регулювання нормативних обмежень тощо. Планування якості включає визначення того, які стандарти

Таблиця 2

Анкета для експертного оцінювання якості показників

Назва закладу										
№ п/п	Номенклатура показників якості	Бали (результати оцінювання)								ΣСб
1	соціальна адресність									
2	культура обслуговування									
3	якість продукції									
4	комфорт, інтер'єр									
5	надійність та доступність									
6	інформаційність									
7	номенклатура послуг									
Дата проведення оцінювання										
Підписи експертів										

Джерело: складено автором на основі [2; 5]

та базові показники якості застосовні до даного проекту і як домогтися відповідності.

Якщо якість послуг ресторанного господарства розглядати як сукупність властивостей, які дають змогу задовольнити конкретні потреби в певних умовах споживання, то поліпшення якості означає або більш повне задоволення потреб, тобто розширення кола задоволених потреб за одних і тих же (а іноді й більших) витрат, або зниження виробничих та експлуатаційних витрат на задоволення колишніх потреб. У будь-якому випадку це передбачає позитивний економічний ефект.

У процесі планування поліпшення якості мають бути сформовані та враховані базові показники, що виражатимуть об'єктивні особливості послуг і є важливим доповненням регламентованих вимог.

Контроль є невід'ємним складником забезпечення та поліпшення якості, дає змогу підтвердити виконання затверджених планів або встановити необхідні ступені коректування системи [2; 5].

З іншого боку, це й оперативний зворотний зв'язок зі споживачами послуг, що дає змогу контролювати та постійно вдосконалювати весь процес діяльності.

Враховуючи особливості діяльності закладів ресторанного господарства різних типів та класів, для виконання необхідних функцій контролю можна застосовувати відповідні види контролю, які можна класифікувати за етапом їх виконання та за напрямом – технічно-технологічним, санітарно-бактеріологічним, екологічним, безпечності та метрологічним.

Неухильне виконання встановлених вимог та норм щодо ресторанного господарства є умовою здійснення діяльності. Воно має виконуватися в усіх його структурних одиницях. Контроль є необхідним, таким, що дає можливість управляти діяльністю на прийнятних умовах, враховуючи інтереси зацікавлених сторін.

Керівництво закладів, виконуючи розподіл обов'язків, переважно визначає відповідальних за певні процеси діяльності і рівень їх виконання, зважаючи на обставини та умови діяльності закладу. Тобто поширені внутрішні форми забезпечення якості послуг із застосуванням доступних способів та методів контролю.

Загальновідомо, що ефективність контролю багато в чому визначається безперервністю,

системністю і комплексністю взаємозалежного здійснення технічних, організаційних та економічних заходів, що дає можливість передбачити та своєчасно усунути проблеми.

Під час організації внутрішньої системи контролю забезпечення якості важливо пам'ятати, що наявність суб'єктивного фактора є значною, тому необхідно враховувати рівень компетентності (кваліфікацію, досвід) персоналу закладу та його спроможність виконувати передбачені системою завдання, а також:

- забезпечити обізнаність персоналу щодо доцільності контролю та його відповідальності у забезпеченні якості послуг;

- відповідно до посадових інструкцій, дотримуючись рівномірності навантаження, провести розподіл обов'язків, передбачених завданнями системи контролю;

- забезпечити виконавців контролю відповідними нормативними документами, методиками та засобами вимірювання.

Висновки. Впровадження внутрішньої системи контролю відповідно до запропонованої організаційної структури дасть змогу супроводжувати діяльність закладу необхідними спостереженнями і вимірюваннями, на основі яких здійснюють контроль забезпечення якості виробництва продукції та надання послуг, а також поліпшить умови додержання і виконання вимог стандартів, норм і правил, що висуваються до закладів ресторанного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Архипов В.В. Організація ресторанного господарства : [навч. посіб.] / В.В. Архипов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – С. 167–170.
2. Ядов В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы / В.А. Ядов. – М., 1995. – С. 165–177.
3. П'ятницька Н.О. Організація обслуговування в підприємствах ресторанного господарства : [підручник] / Н.О. П'ятницька. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – С. 190–200.
4. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / А. Фейгенбаум. – М. : Экономика, 1986. – 186 с.
5. Куць В.Р. Методи оцінки рівня якості продукції / В.Р. Куць // Вимірювальна техніка та метрологія. – 2000. – № 56. – С. 130–133.
6. Доманцевич Р.І. Основи стандартизації, метрології та управління якістю / Р.І. Доманцевич. – К. : Укоопосвіта, 2000. – 219 с.

УДК 658.511:65.012.34

Лифар В.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу

Запорізького національного технічного університету

ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

THE FORMS OF LOGISTICS MANAGEMENT IMPLEMENTATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні аспекти реалізації логістичного менеджменту. Розкрито змістовну структуру системи логістичного менеджменту. Визначено форми реалізації логістичного менеджменту крізь призму системного і процесного підходів, функціональне призначення логістичної системи та системи поточкових процесів. Виділено рівні інтеграції логістичного ланцюга та критерії ефективності функціонування логістичних систем.

Ключові слова: логістичне управління, логістична система, ланцюг поставок, поточковий процес, матеріальний потік.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты реализации логистического менеджмента. Раскрыта содержательная структура системы логистического менеджмента. Определены формы реализации логистического менеджмента сквозь призму системного и процессного подходов, функциональное предназначение логистической системы и системы потоковых процессов. Выделены уровни интеграции логистической цепи и критерии эффективности функционирования логистических систем.

Ключевые слова: логистическое управление, логистическая система, цепь поставок, поточковый процесс, материальный поток.

ANNOTATION

In the article theoretical aspects of logistic management realization were investigated; the substantial structure of logistic management system was exposed; the logistic management forms in the light of system and process approaches, the logistic system and streaming processes system functional purpose were determined. Also the integration levels of logistic chain and efficiency criterions of logistic systems functioning were distinguished.

Keywords: logistic management, logistic system, supply chain, streaming process, material flow.

Постановка проблеми. Актуальність і складність проблем ефективного функціонування вітчизняних промислових підприємств у ринковій економіці суттєво зростає у зв'язку зі зміною поглядів на організацію бізнесу і застосуванням інноваційних технологій управління. Сьогодні існують ефективні методи та інструменти, які відкривають нові перспективи управління поточковими процесами на підприємстві та поза ним. Мова йде про підходи, методи та форми реалізації логістичного менеджменту. У сучасному бізнес-середовищі на тлі суттєвих економічних проблем конкурентні переваги може отримати тільки підприємство, яке використовує логістичний підхід до управління інтегрованим ланцюгом поставок і задовольняє потреби кожного споживача своєї продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковими дослідженнями сутності логістичного управління займаються такі українські

вчені, як Є.В. Крикавський [1], М.А. Окландер [2], Н.І. Чухрай [3], О.М. Сумець [4], Б.М. Паласюк [5]. Аналіз публікацій зазначених авторів показав, що відсутня єдність у трактуванні поняття «логістичне управління», чітко не визначено форми та механізм реалізації логістичного менеджменту. Зарубіжні науковці, серед яких Д. Уотерс [6], Д.Д. Бауэрсокс [7], Т. Сурмаш [8], більше уваги приділяють управлінню ланцюгом поставок та інтегрований логістиці.

Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми. Достатньо питань, пов'язаних із впровадженням логістичного управління, потребують подальшого дослідження, зокрема форми реалізації логістичного менеджменту.

Мета статті полягає у визначенні форм реалізації логістичного менеджменту, розкриття їх змісту та функціонального призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення форм реалізації логістичного менеджменту можна використати системний підхід. Логістичний менеджмент, або логістичне управління, завжди передбачає наявність логістичної системи, створеної на рівні одного підприємства або декількох підприємств, пов'язаних поточковими процесами. Саме наявність логістичного менеджменту перетворює сукупність елементів-ланок, які пов'язані матеріальним потоком, на логістичну систему. Для формування логістичної системи необхідно визначити складові частини системи, зв'язки між ними та їх функціональні властивості. Існування логістичної системи базується на системі економічних відносин учасників поточкових процесів. На перший план тут виходять економічні інтереси учасників, які й забезпечують їх мотивацію. Поняття «економічний інтерес» має особливе значення в системі господарчих відносин. Саме інтереси є дієвим стимулом до виробництва, обміну і задоволення різних потреб. Економічна діяльність людини чи групи людей є засобом реалізації відповідного інтересу, а економічні відносини – формою взаємодії інтересів, тому не тільки економічні відносини проявляються як інтереси, але й економічні інтереси проявляються як відносини. У цьому полягає економічний взаємозв'язок економічних відносин та інтересів. Інтереси тісно пов'язані з потребами. Так, інтерес спря-

мовано на виробництво того, що задовольняє потреби людини найкращим чином, виступає у формі стимулу, мотиву діяльності. Оскільки інтересу одного суб'єкта завжди протистоїть інтерес іншого, то економічні відносини – це не тільки взаємозв'язок, а ще й взаємодія інтересів. Причому відносини можуть бути взаємодією як протилежно спрямованих інтересів, так й односпрямованих. Протиріччя інтересів виступають, відповідно до законів діалектики, як джерело руху. Повної узгодженості інтересів бути не може, однак важлива їх односпрямованість. До економічних інтересів відносяться економічний розвиток, отримання прибутку, доходів, зниження витрат (грошових та часових), прискорення зворотності капіталів, підвищення рівня підприємницької активності.

Отже, можна стверджувати, що формою реалізації логістичного менеджменту крізь призму системного підходу є організація логістичного управління на підставі створення логістичної системи відповідного ієрархічного рівня (мікро-, мезо- або макро-). Згідно зі створеною логістичною системою формується організаційна структура елементів-ланок. Функціональне призначення логістичної системи полягає в реалізації логістичного менеджменту шляхом інтеграції елементів-ланок у межах певної економічної системи з метою раціоналізації управління матеріальними потоками і досягнення внутрішніх та зовнішніх цілей організації бізнесу.

Однак оскільки основний потенціал логістики закладено в раціоналізації управління потоками, то доцільно розглянути форми реалізації логістичного менеджменту крізь призму процесного підходу, відповідно до якого формою реалізації логістичного менеджменту є організація логістичного управління на основі формування системи логістичних процесів. Результатом формування системи логістичних процесів є інтегрований логістичний ланцюг, який і виступатиме як кінцевий об'єкт логістичного управління. Таким чином, наповнюється зміст системи логістичного менеджменту (рис. 1).

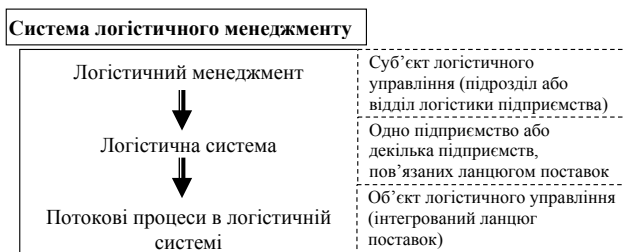


Рис. 1. Змістова структура системи логістичного менеджменту

До складу системи логістичних процесів входять як внутрішні, так і зовнішні логістичні процеси. Логістичний процес, як і бізнес-процес, представляє собою цілеспрямовану сукупність взаємопов'язаних видів логістичної діяль-

ності підприємства, послідовне виконання яких спрямоване на перетворення «входу» у «вихід» із метою отримання результату, який має цінність для споживача. Таким чином, із позицій процесного підходу ланцюг поставок представляє собою сукупність бізнес-процесів по створенню споживчої вартості. Для опису процесу створення вартості для клієнтів учені використовують моделі ланцюга і системи вартості М. Портера, в яких виокремлено основні бізнес-процеси і підтримувальні процеси [1, с. 181], а також модель мережі вартості С. Пароліні, в якій предметом аналізу виступають уже не підприємства, а окремі дії і трансакції, реалізовані у межах різних структур регуляції (підприємство, ринок, стосунки). Отже, функціональне призначення системи логістичних процесів спрямоване на визначення споживчої вартості, яку створює кожний бізнес-процес ланцюга поставок.

Кожний логістичний процес може виконуватися на рівні одного підрозділу підприємства і бути лише частиною ланцюга поставок. Ланцюг поставок перетворюється в інтегрований або повний логістичний ланцюг, коли всі складові частини ланцюга поставок певного підприємства інтегруються в єдине ціле за допомогою логістичного управління і додаються частини ланцюгів поставок зовнішніх партнерів (постачальників, споживачів різних рівнів). Інтегрування повинно відбуватися поступово, переходячи від внутрішньої інтеграції до зовнішньої. Можна виділити три рівня інтеграції:

I рівень – часткова внутрішня інтеграція у вигляді окремих видів діяльності (функцій і операцій), які виконуються всередині окремого підрозділу організації (ланцюг поставок певного підрозділу або ділянка логістичного ланцюга);

II рівень – повна внутрішня інтеграція, коли ці види діяльності об'єднуються в єдину функцію і виконуються на рівні декількох підрозділів організації (ланцюг поставок підприємства або логістичний ланцюг підприємства);

III рівень – зовнішня інтеграція, коли організації не обмежуються тільки власними операціями та інтегрують діяльність у масштабах усього ланцюга поставок (інтегрований ланцюг поставок або повний логістичний ланцюг).

Інтеграція організацій усередині певного ланцюга поставок дає змогу максимально задовольнити кінцевого споживача. Крім того, організаціям одного ланцюга поставок вигідніше конкурувати не один з одним, а бути партнерами і конкурувати з організаціями, які діють у межах інших ланцюгів поставок. Однак під час зовнішньої інтеграції часто виникає проблема, як подолати традиційний погляд на інші організації як на конкурентів. Для вирішення цієї проблеми доцільно замінити конфліктні відносини згодами у вигляді створення стратегічних союзів або партнерств. Якщо організація не хоче обмежуватися рівнем партнерства, вона може придбати у своєму ланцюгу поставок

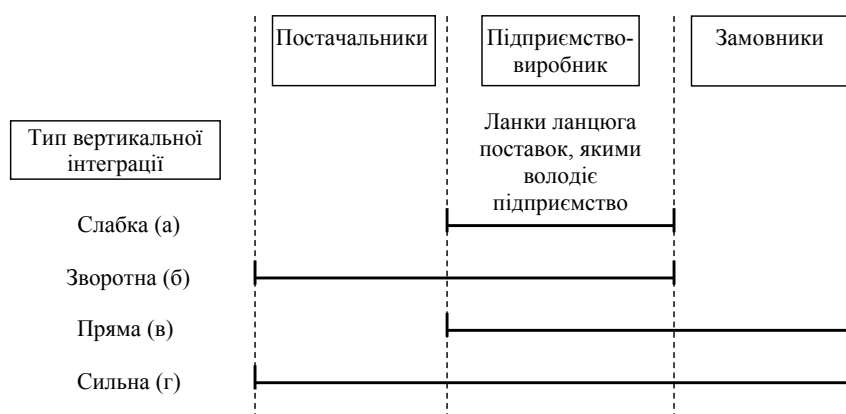


Рис. 2. Рівні вертикальної інтеграції

декілька ланок, використовуючи вертикальну інтеграцію. Своєю чергою, вертикальна інтеграція показує, в якому ступені ланцюг поставок належить одній організації. Виокремлюють різні типи вертикальної інтеграції [6, с. 69] (рис. 2).

Якщо підприємство зосереджено тільки на власних логістичних функціях і операціях та не володіє ланками ланцюга поставок, то його вертикальна інтеграція слабка або обмежена (а). Якщо організація володіє значною частиною ланок поставок сировини, то вона здійснює зворотну інтеграцію (б). У випадку володіння значною частиною ланок розподілу своєї продукції, організація здійснює пряму інтеграцію (в), а коли охоплено більшу частину ланок й у сфері постачання, й у сфері розподілу, то це сильна інтеграція (г).

Інтегрований ланцюг поставок передбачає, що в організації всі взаємопов'язані логістичні процеси виконуються узгоджено, у вигляді єдиної функції. Проблеми, що виникають, вирішуються в інтересах всієї організації і досягнення максимальної загальної вигоди. Всі залучені (інтегровані) ланки сприяють переміщенню матеріального потоку, його поступовому перетворенню із сировини в кінцевий продукт. Коли мова йде про значну кількість підприємств, залучених до трансформації матеріального потоку на різних стадіях його проходження, то доцільно вже говорити про мережу поставок. Однак функціонування і ланцюга поставок, і мережі поставок як об'єктів логістичного управління і складових частин логістичної системи передбачає досягнення певних результатів та ефективності. Здебільшого основними критеріями ефективності логістичних систем (зазвичай це мікро- або мезологістичні системи) є мінімум сукупних витрат і мінімум часу доставки продукції. За такого підходу не враховується в явному виді конкуренція між учасниками логістичної системи. Однак навіть якщо всі учасники й прагнуть досягти єдиної мети, то конкуренція між ними однаково виникне – на етапі розподілу результатів досягнення мети. Для макрологістичних систем,

коли створюється стратегічний союз, а учасники системи є самостійними і переслідують власні інтереси, більш характерним є інший підхід. Як критерії ефективності можуть розглядатися максимальний обсяг продажів, максимальний прибуток, завоювання більшої частки ринку і т. п. У даному випадку на перший план виходить економічний інтерес, адже будь-яка логістична система не буде ефективно функціонувати без взаємного узгодження економічних інтересів її учасників.

Висновки. Розгляд змістовної структури системи логістичного менеджменту дав змогу визначити форми реалізації логістичного менеджменту – логістичну систему відповідного ієрархічного рівня та систему поточкових процесів у вигляді інтегрованого ланцюга поставок. Перетворення ланцюга поставок в інтегрований ланцюг відбувається поступово, переходячи від внутрішньої інтеграції до зовнішньої, від горизонтальної до вертикальної. Ефективність функціонування логістичних систем і, відповідно, реалізації логістичного менеджменту залежить від взаємного узгодження економічних інтересів учасників.

Предметом подальших досліджень буде визначення конкретних логістичних бізнес-процесів на підприємстві та технологія створення логістичної послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крикавський Є.В. Логістичне управління : [підручник] / Є.В.Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
2. Окландер М.А. Логістична система підприємства : [монографія] / М.А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 312 с.
3. Чухрай Н.І. Інтегровані логістичні рішення в ланцюгах поставок / Н.І.Чухрай // Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики : [монографія]. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – С. 267–290.
4. Сумець О.М. Основні компоненти логістичного менеджменту в аспекті забезпечення безпеки й ефективності логістичної діяльності підприємств / О.М. Сумець // Комуніальне господарство міст. – 2013. – № 111. – С. 194–201.
5. Паласюк Б.М. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б.М. Паласюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3(36). – С. 166–170.
6. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
7. Бауэрсокс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Д. Бауэрсокс, Д.Д. Клосс ; пер. с англ. ; 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
8. Surmacz T. Procesy integracyjne w łańcuchach dostaw / T. Surmacz // Zarządzanie marketingowo-logistyczne w tworzeniu wartości produktu. – Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, 2010. – S. 196–221.

УДК 543.97:635(70)

Лищенко М.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РИНКУ ОВОЧІВ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

ANALYTICAL EVALUATION OF MARKET VEGETABLES SUMY REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан галузі овочівництва. Визначено основні тенденції розвитку галузі овочівництва. Проаналізовано рівень виробництва, реалізації а також формування цін на овочеву продукцію. Обґрунтовано напрями підвищення економічної ефективності галузі.

Ключові слова: овочі, овочівництво, ринок овочевої продукції, ефективність розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние отрасли овощеводства. Определены основные тенденции развития отрасли овощеводства. Проанализирован уровень производства, реализации, а также формирования цен на овощную продукцию. Обоснованы направления повышения экономической эффективности отрасли.

Ключевые слова: овощи, овощеводство, рынок овощной продукции, эффективность развития.

ANNOTATION

The article reviews the current state of the vegetable. The main trends of vegetable industry. The level of production, sales and pricing for vegetable products. Grounded directions of improving the economic efficiency of the industry.

Keywords: vegetables, vegetable market vegetable production, efficiency of development, demand, supply.

Постановка проблеми. Формування ринку овочевої продукції відноситься до першочергових завдань та потребує використання інструментів маркетингу, підвищення ефективності його функціонування.

Необхідність маркетингу овочевої продукції полягає в якісному задоволенні потреб споживачів, який охоплює такі сфери овочівництва, як виробництво, зберігання, переробка, реалізація. Формування ринкових відносин із переходом аграрного сектору України до ринкової економіки зумовило виникнення комплексу питань, які потребують невідкладного розв'язання, а також обґрунтування напрямів і заходів щодо перспектив галузі. Овочівництво зазнало суттєвих організаційних змін, які істотно вплинули на формування та функціонування ринку овочів та продукції їх переробки. На формування і функціонування ринку овочів у регіоні впливають: особливі природно-кліматичні умови, висока частка сільського населення, низька зацікавленість інвесторів аграрного сектору області в розвитку овочівництва, а також нерегульованість ринку овочевої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем вирощування овочів в Україні приділяли значну увагу у своїх наукових працях учені-економісти: В.Г. Андрійчук, М. Белявцев, П.І. Гайдучський, І. Гончаренко,

П.Т. Саблук, М.В. Калінчик, І.І. Лукінова, В.П. Мартянова, О.М. Шпичак, В.С. Желобаєва, Н.Х. Корецький, В. Месель-Веселяк, С. Покропивний. Проте низка питань залишається недостатньо висвітленими та потребує подальшого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні основних напрямів розвитку овочівництва в ринкових умовах та обґрунтуванні шляхів підвищення його економічної ефективності в Сумській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективного функціонування регіонального овочепродуктового підкомплексу необхідно зосередити увагу на підвищенні якості та безпеки овочевої продукції, розширенні їх асортименту та забезпеченні цінового паритету. Формування регіональних ринків залежить від кількості населення, питомої ваги міського та сільського населення в регіоні, природного фактора, рівня розвитку овочівництва за окремими категоріями господарства, співвідношення попиту і пропозиції [4, с. 37]. Характерною особливістю овочівництва є його залежність від кліматичних умов. Сумська область має всі умови та ресурси, які необхідні для виробництва овочів (табл. 1). Господарства повинні забезпечувати населення високоякісними овочами протягом року як у свіжому, так і в консервованому вигляді.

Ринок овочів в Україні останніми роками динамічно розвивається. Площі, які зайняті під посівами овочів в Україні, у 2014 р. становлять 463,8 тис. га. Як показали розрахунки, то по всім категоріям господарств зібрана площа скорочується на 4 тис. га в 2014 р. порівняно з 2010 р. Це відбулося за рахунок зменшення зібраної площі сільськогосподарськими підприємствами на 7,9 тис. га., тоді як господарства населення розширили площі по вирощуванню овочів на 13,5 тис. га, які в 2014 р. становили 434,7 тис. га. У 2012 р. урожай овочів став рекордним для України, було зібрано 10 016,7 тис. т овочів. А в 2014 р. порівняно з 2010 р. валовий збір по всім категоріям господарств збільшився на 1515,1 тис. т, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 18,7% та по господарствах населення – на 15,7%. Причиною цього стало збільшення врожайності в середньому по Україні на 34,2 ц/га. Найбільший рівень урожайності спостеріга-

ється в сільськогосподарських підприємствах, який у 2014 р. досяг найвищого показника – 346,4 ц/га [5].

По Україні передові позиції у складі виробленої продукції займає Херсонська область, у структурі виробництва овочів їй належить найкращий результат, що перевищує показник Івано-Франківської області майже в сім разів. Сумська область займає одне з останніх місць по валовому збору овочів. Валовий збір по всім категоріям господарств області має тенденцію до зростання на 40,6 тис. т. (табл. 2).

Цього вдалося досягти за рахунок зростання обсягів виробництва овочів у господарствах населення, у тому числі в приватних господарствах, де валовий збір зріс у 2014 р. порівняно з 2010 р. на 25,2%, тоді як площі в сільськогосподарських підприємствах залишаються незмінними, у господарствах населення зібрана площа зростає на 0,1 тис. га за період дослідження. Зростання валового збору відбулося за рахунок підвищення врожайності в цілому по Сумській області на 13%, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 66%.

Водночас у сільськогосподарських підприємствах рівень урожайності майже в 2,2 рази перевищує цей же показник у господарствах населення та в середньому по Сумській області [7]. Така ситуація пояснюється використанням якісного насіння та застосуванням прогресивних методів обробітку ґрунту та сучасних технологій вирощування овочів.



Рис. 1. Структура вирощування овочів за категоріями господарств Сумської області, %

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

Таблиця 1

Динаміка вирощування овочів по Україні за категоріями господарств

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+/-)
Усі категорії господарств						
Зібрана площа, тис. га	467,8	504,1	502,8	470,7	463,8	-4,0
Урожайність, ц/га	173,6	195,0	199,2	199,7	207,8	+34,2
Валовий збір, тис. т	8122,4	9832,9	10016,7	9396,2	9637,5	+1515,1
Сільськогосподарські підприємства						
Зібрана площа, тис. га	46,6	54,9	45,7	36,0	38,7	-7,9
Урожайність, ц/га	207,0	280,5	313,7	310,6	346,4	+139,4
Валовий збір, тис. т	964,6	1540,5	1433,9	1118,1	1340,3	+375,7
Господарства населення						
Зібрана площа, тис. га	421,2	449,2	457,1	425,1	434,7	+13,5
Урожайність, ц/га	169,9	184,6	187,8	195,2	190,5	+20,6
Валовий збір, тис. т	7157,8	8292,4	8582,8	9297,2	8278,1	+1120,3

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

Таблиця 2

Динаміка вирощування овочів по Сумській області за категоріями господарств

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+/-)
Усі категорії господарств						
Зібрана площа, тис. га	9,2	10,1	10,4	10,2	10,3	+1,1
Урожайність, ц/га	167,3	187,9	178,4	184,9	189,4	+22,1
Валовий збір, тис. т	153,7	189,3	185,3	189,4	194,3	+40,6
Сільськогосподарські підприємства						
Зібрана площа, тис. га	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	-
Урожайність, ц/га	250,4	193,7	323,7	395,2	415,0	+164,6
Валовий збір, тис. т	3,8	5,5	7,0	6,8	6,7	+2,9
Господарства населення						
Зібрана площа, тис. га	9,0	9,8	10,2	10,0	10,1	+0,1
Урожайність, ц/га	165,9	187,7	175,3	181,3	185,8	+19,9
Валовий збір, тис. т	149,9	183,8	178,3	182,6	187,6	+37,7

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

Виходячи з проведеного аналізу, можна констатувати, що вирощування овочів зосереджено в господарствах населення як по Україні, так і в Сумській області (8 278,1 тис. т., або 86%, – по Україні та 187,6 тис. га, або 96,6%, – по Сумській області) (рис. 1).

Слід зауважити, що приватний сектор займається виробництвом овочів як для власних цілей, так і для реалізації на ринку. Радикальне реформування аграрного сектора створило сприятливі умови для розвитку фермерства. Протягом останніх років кількість фермерських господарств значно зросла, що сприяло збільшенню вирощуванню овочів (рис. 2).

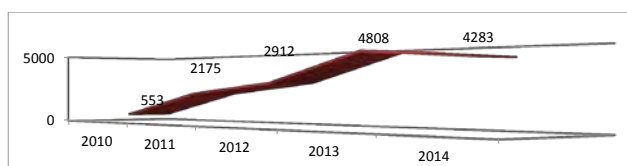


Рис. 2. Динаміка вирощування овочів по Сумській області у фермерських господарствах, ц
Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

Розрахунки показали, що обсяги вирощування овочів у фермерських господарствах зросли в 7,7 разів у 2014 р. порівняно з 2010 р. Така ситуація пояснюється зростанням попиту на ринку, що призвело до збільшення пропозиції та зацікавленості товаровиробників у вирощуванні овочевої продукції. Фермерські господарства, які є основними виробниками овочів в Сумській області, зосереджені в Роменському, Путивльському та Сумському районах (рис. 3). За період дослідження обсяги вирощування овочів в Роменському районі зросли у 3,5 рази а в Сумському районі – у 111 разів [6].

Сільськогосподарські підприємства, які займаються вирощуванням овочів, зосереджені в Охтирському, Недригайлівському та Сумському районах, обсяги вирощування станов-

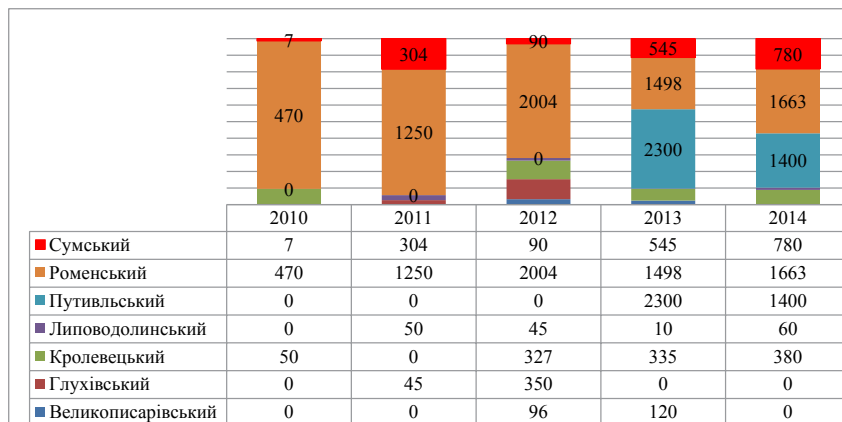


Рис. 3. Динаміка виробництва овочів по районах Сумської області у фермерських господарствах, ц

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

лять 22 532 ц, 18 252 ц та 18 433 ц відповідно. При цьому валовий збір у Недригайлівському районі зріс у 74 рази. Інтенсивно нарощує обсяги виробництва Путивльський район, у результаті чого валовий збір у сільськогосподарських підприємствах зріс у 23 рази [7].

Виробництво українських овочів здебільшого розміщене в господарствах населення. В останні 10 років спостерігається поступове зміцнення позицій спеціалізованих овочевих підприємств, відсоток яких із 2005 р. зріс із 9,2 до 14,3% у 2014 р. Вони активно опановують передові зарубіжні технології вирощування, що позначається на рості врожайності овочів: за роки незалежності цей показник у фахових господарствах зріс у чотири рази, а в господарствах населення – лише на 35%.

На національному овочевому ринку спостерігається слабка асортиментна політика. Структура пропозиції представлена переважно культурами борщового набору. Україні бракує вітамінної продукції – перцю солодкого, баклажана, часнику, багатьох зеленних і салатних культур. Сумарна частка цих культур у валовому виробництві становить 6,2%, тоді як в Європі на їх частку припадає 25–35%.

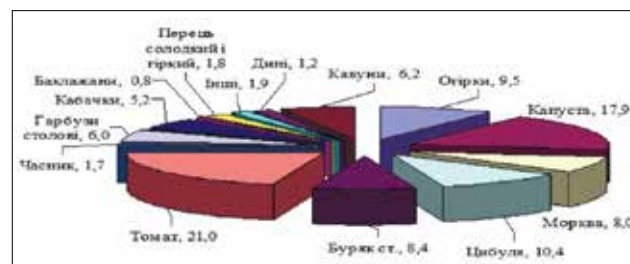


Рис. 4. Структура пропозиції овочевого ринку, середнє за 2012–2014 рр., %

Аналіз балансу попиту та пропозиції за 2010–2014 рр. показав, що ємність національного овочевого ринку (загальний фонд виробництва) за цей період збільшилась на 75,5%. Водночас темпи зростання продукції на продовольство (фонд споживання) за цей самий період зросли тільки на 49%. Відтак, є необхідність урізноманітнити асортиментну пропозицію, знизити собівартість овочевого виробництва, самотужки подбати про потужності зі збереження. Зробити це цілком реально, якщо розумно проводити фінансово-інвестиційну політику овочевих господарств [3, с. 154].

У господарств, які не відмовилися від овочівництва на користь рослинництва, виробничий сезон 2013–2014 рр. виявився складним: посуха, засилля хвороб і шкідників на овочевих плантаціях, зниження

якості та лежкості продукції через аномально дощову першу половину осені. І перекупники, і представники торгових мереж у перші місяці осені активно скуповували навіть неякісний урожай, щоб убезпечитися від дефіциту товару впродовж осені-зими. Особливо наочним був цей процес щодо цибулі та картоплі, виробничі площі під якими в сезоні-2014 суттєво скоротилися, а якість урожаю залишала бажати кращого. Стартові ціни на ці товарні позиції відразу були надвисокими. Вони ж підтягли за собою вартість усього борщового набору, через що продаж різко скоротився. Стабільно низькими залишалися впродовж сезону ціни хіба що на капусту. Проте фахові «капустяні» господарства від профільної культури не відмовилися, а почали шукати варіанти урізноманітнення асортименту й зниження собівартості продукції.

Експортні можливості українського овочівництва в 2014 р. не були реалізованими через постійні обмеження на нашому традиційному ринку збуту – у Росії. Проте це нарешті дало змогу експортоорієнтованим суміжним підприємствам відшукати канал, через який українські овочі «просочилися» на європейський ринок насамперед у чорноморські країни.

Цибуля – перша овочева культура, яка вже сьогодні готова витримати конкуренцію на зовнішніх ринках. Україна входить у ТОП-5 виробників цибулі у світі, а в Європі посідає друге місце після Нідерландів. Комерційні виробники вже сьогодні займають близько 60% ринку цибулі в Україні та планують нарощувати своє виробництво. Розвиток її експорту – реальний спосіб захистити внутрішній ринок від обвалу цін у роки з найбільшим перевиробництвом. Для цього потрібно розвивати потужності та технології зберігання. Виробничі площі під цибулею скоротилися на 17%, а врожайність – на 14%. На внутрішньому ринку на початку продажу бракувало 900 тис. т цибулі. В Україні продавали цибулю з Росії,

Казахстану, Польщі. У лютому на полицях з'явився єгипетський товар. Імпортна цибуля стримала підвищення цін на внутрішньому ринку взимку.

Буряками Україна забезпечена чи не найкраще з-поміж решти овочів борщового набору. Незважаючи на те що площі під ними скоротилися на 10%, урожайність залишилася високою, а вал виробництва був середнім за останні п'ять років.

Площі під морквою скоротилися на 10%, урожайність через брак фінансів на ЗЗР і добрива знизилася на 5%. За відповідності валу продукції внутрішнім потребам ринку через низьку якість товару на початку весни Україна почала імпортувати невеликі партії моркви.

Площі під томатами скоротилися на 10%, хоча врожайність зросла, обсяги пропозиції зменшилися на 23%. Економія на всіх можливих його складниках призвела до значних утрат урожаю. Скоротилися експортні операції: у Росії та Білорусі посилилася конкуренція з місцевими й польськими томатами. Пропозиція українського експортного томата була обмеженою через низьку якість товару, який експортери не могли навіть довести до кордону.

Скоротилися на 10% і площі огірка, і врожайність, і загальне виробництво огірків, відповідно, впали обсяги переробки та експортний потенціал (останній здебільшого через неконкурентні ціни в Росії). До червня ціна на огірок була стабільно нижчою, ніж у сезоні-2012, що стало справжнім розчаруванням для потужних зимових тепличних комплексів, а в серпні ціни знову зросли. Не всі переробники змогли здійснити свої плани. Сталося це здебільшого через те, що низка переробників не виконали своїх фінансових зобов'язань за попередній сезон перед поставальниками сировини. Промислові підприємства планували свої виробничі площі з огляду на реальні контракти з перевіреними роками переробниками: уклали угоду з ними – посадили огірки, не уклали – не садили (огірок – культура вередлива, тому виробники не ризикували).

Процеси формування та функціонування овочевого ринку мають свої особливості, які можна розподілити на групи. Перша група збігається з особливостями формування та функціонування загальнонаціонального сільськогосподарського ринку. Друга – має характер, притаманний тільки овочевому, це: високі витрати праці під час виробництва овочевої продукції, досить широкий набір овочевих культур, які мають свої технологічні

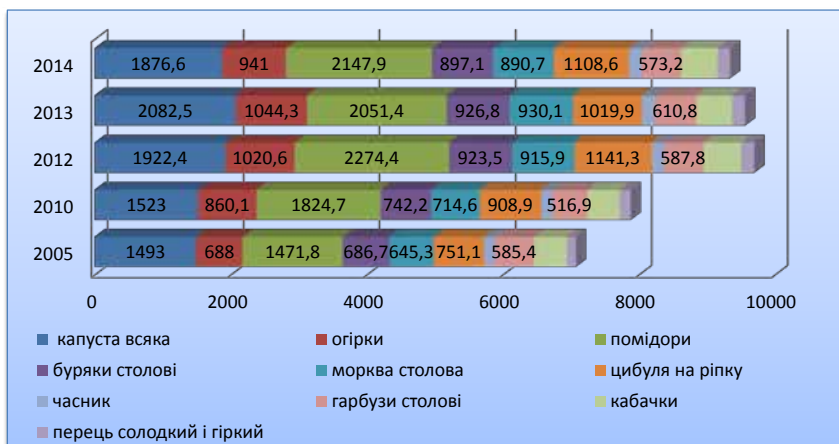


Рис. 5. Динаміка вирощування основних видів овочів по Україні (всі категорії господарств), тис. т [7]

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

відмінності, тобто відсутність монокультури; низький ступінь зберігання овочевої продукції; розпорошеність та неефективність формування пропозиції (через зміну форм власності); спонтанне, позбавлене зовнішнього цілеспрямованого впливу формування ринку, яке має незавершений характер; просторова локалізація обмінних процесів; обмеженість просування продукції по території країни; низький рівень товарності галузі у системі сільськогосподарського ринку. Ці особливості за недостатньої уваги з боку держави (фінансування, пільгове оподаткування та ін.) призводять до неефективного його формування і функціонування [4, с. 38].

Протягом 1990–2014 рр. в Україні відбулася помітна диверсифікація каналів реалізації, зросли її обсяги за нетрадиційними для планової економіки шляхами – майже 86%. Виробники реалізують продукцію комерційним структурам – посередникам, які не звітують органам офіційної статистики. Отже, функціонування овочевого ринку набуває непрозорого характеру. Дослідження економічної ефективності овочівництва показало, що протягом п'яти з дев'яти останніх років реалізація овочів була збитковою і тільки після 2010 р. господарства почали отримувати прибутки (табл. 1).

Одна з головних вимог до виробників в умовах ринкового механізму господарювання полягає в забезпеченні конкурентоспроможності продукції та ефективного її виробництва.

Встановлено, що за поглиблення спеціалізації у виробників закладено значний резерв підвищення ефективності овочівництва. Зі збільшенням посівної площі в одному господарстві від 5 до 25 га рівень рентабельності підвищується від 32,7 до 34,5%, а понад 25 га – до 35,1%. У разі зростання валового виробництва від 365 ц до 6,6 тис. ц урожайність зростає від 56,5 до 134,9 ц/га, тобто у 2,4 рази. Собівартість знижується майже в два рази.

Одним із найбільш дієвих факторів інтенсифікації овочівництва є широке і швидке впровадження нових конкурентоспроможних сортів і гетерозисних гібридів, пристосованих до ґрунтово-кліматичних умов відповідних зон України.

За останні роки змінилася ринкова ситуація: різко скоротилися попит і пропозиція на овочеву продукцію, переважаючими стали темпи зниження попиту. Стосовно багатьох видів овочевої продукції, то з дефіцитного ринку перетворився у перенасичений. Зменшення попиту на продукцію овочівництва зумовлено передусім зниженням доходів населення, а також зростанням розмірів податків та інших платежів, обмеженою можливістю експорту продукції. Однією з характерних особливостей вітчизняного ринку овочів є недостатньо висока їх якість і досить обмежений асортимент, відсутність зручної для споживача розфасовки та упаковки.

Водночас із нарощуванням обсягів виробництва продукції овочівництва і зниженням її собівартості гострою проблемою залишається підвищення якісних характеристик овочевої продукції – від виробництва, зберігання, транспортування, переробки до реалізації. Якість формування овочів відбувається у виробничому процесі під дією різних чинників, які впливають на якість праці та здійснення виробничого процесу в районі, зумовлюючи в результаті конкурентоспроможність продукції й попит на неї у сфері споживання [2].

Висновки. Отже, за статистичними даними по підприємствах Сумської області та за власними дослідженнями, нами зазначено, що сільськогосподарські підприємства спеціалізуються на вирощуванні овочів, але кінцевий фінансовий результат отримують менший, ніж від виробництва та реалізації зернових і соняшнику.

Запорукою успіху підприємства на ринку є висока конкурентоспроможність його продукції, тобто сукупність якісних і кількісних

Таблиця 3

**Результати від реалізації овочів
сільськогосподарськими підприємствами Сумської області та України, 2014 р.**

Культура	Кількість реалізованої продукції, тис. т	Повна собівартість продукції, тис. грн.	Доход (виручка) від реалізації, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	Повна собівартість 1 ц, грн.	Середня ціна реалізації 1 ц, грн.	Рівень рентабельності, %
Україна							
Всього овочів	788,1	1896306,7	2163764,2	267457,5	240,6	274,6	14,1
Овочі відкритого ґрунту	672,6	749638,8	874934,2	125295,4	111,5	130,1	16,7
Овочі закритого ґрунту	115,5	1146667,9	1288830,0	142162,1	992,2	1115,2	12,4
Сумська область							
Всього овочів	5,2	27916,0	27992,6	76,6	534,7	536,1	0,3
Овочі відкритого ґрунту	1,7	2831,5	3223,5	392,0	165,5	188,4	13,8
Овочі закритого ґрунту	3,5	25084,4	24769,1	-315,4	714,5	705,6	-1,3

Джерело: розрахунки автора

її властивостей. Для такого дослідження конкурентоспроможності необхідно порівнювати всі показники між підприємствами, які знаходяться в однакових природно-кліматичних та організаційно-економічних умовах господарювання і мають однакову спеціалізацію. На нашу думку, на сільськогосподарських підприємствах, які займаються вирощуванням овочів, доцільно вдосконалити процес реалізації продукції та підвищення прибутку шляхом створення власної мережі збутових кооперативів і маркетингових груп в аграрному секторі. Особливо це стосується підприємств, які не в змозі утримувати службу маркетингу та займаються вирощуванням продукції однієї асортиментної групи. Збільшенням обсягів реалізованої продукції сільськогосподарські виробники можуть зміцнити свої ринкові позиції. На багатьох ринках вигідно реалізовувати саме великі партії продукції. Але важливіше те, що маркетингова група може зменшити залежність між ринком та індивідуальним виробником. В окремих випадках маркетингова група гарантує своїм членам безпеку інвестування в переробку сільськогосподарської продукції, що дає змогу підвищувати ціну кінцевого продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрусяк В.М. Ефективність виробництва овочів відкритого ґрунту в контексті вступу України до Світової організації торгівлі / В.М. Андрусяк, Н.О. Андрусяк // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 28–31.
2. Бачуріна І.В. Тенденції споживання свіжої та переробленої плодоовочевої продукції у світі та Україні / І.В. Бачуріна, Т.А. Капустіна // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 146–151.
3. Лупенко Ю.О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ІАЕ, 2012. – 182 с.
4. Стройко Т.В. Регіональні тенденції розвитку виробництва овочів / Т.В. Стройко, І.М. Лесік // Економіст. – 2012. – № 2(304). – С. 37–39.
5. Сільське господарство України : Стат. щоріч. за 2014 рік / За заг. кер. Ю.М. Остапчука ; Держкомстат України. – К., 2015. – 386 с.
6. Сільське господарство України в 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 рік / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики в Сумській області – Суми, 2015.
8. Статистичний бюлетень: Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 р.

УДК 334.722.8 (075.8)

Маляр Д.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Університету митної справи та фінансів*

МЕТОДИКА ОБЧИСЛЕННЯ ПОКАЗНИКІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ, ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ТА СТУПЕНЯ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОМУ РЕСУРСУ

METHOD OF CALCULATION OF INDEXES OF CONCENTRATION, DIFFERENTIATION OF EQUITY AND DEGREE OF REALIZATION AN ADMINISTRATIVE RESOURCE

АНОТАЦІЯ

У статті представлено методику обчислення параметрів акціонерного капіталу, яка дає змогу визначити в розрахунковий спосіб такі показники, як індекс концентрації акціонерного капіталу, розпорошеність (дисперсію) та диференціацію акціонерного капіталу. Застосування методики забезпечує математичне обчислення управлінського ресурсу кожного пакету акцій та, відповідно, ступеня реалізації управлінської функції окремими акціонерами. Емпіричним шляхом встановлено пряму залежність реалізації управлінської функції акціонерами від диференціації капіталу та байдужість щодо розпорошеності акціонерного капіталу.

Ключові слова: індекс концентрації акціонерного капіталу, розпорошеність та диференціація акціонерного капіталу, управлінський ресурс, крива ідеального розподілу управлінського ресурсу, міноритарні та стратегічні акціонери.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена методика вычисления параметров акционерного капитала, которая позволяет определить расчетным путем такие показатели, как индекс концентрации акционерного капитала, распыление (дисперсию) и дифференциацию акционерного капитала. Применение методики обеспечивает математическое вычисление управленческого ресурса каждого пакета акций и, соответственно, степени реализации управленческой функции отдельными акционерами. Эмпирическим путем установлена прямая зависимость реализации управленческой функции акционерами от дифференциации капитала и равнодушие к распыленности акционерного капитала.

Ключевые слова: индекс концентрации акционерного капитала, разбросанность и дифференциация акционерного капитала, управленческий ресурс, кривая идеального распределения управленческого ресурса, миноритарные и стратегические акционеры.

ANNOTATION

In the article the presented method of calculation of parameters of equity, that allows to define such indexes as index of concentration of equity in a calculation method, sparseness (dispersion) and differentiation of equity. Application of method is provided by the mathematical calculation of administrative resource of every share holding and accordingly degree of realization of administrative function by separate shareholders. An empiric way is set direct dependence of realization of administrative function by shareholders from differentiation of capital and indifference in relation to sparseness of equity.

Keywords: index of concentration of equity, sparseness and differentiation of equity, administrative resource, ideal distribution of administrative resource curve, minority and strategic shareholders.

Постановка проблеми. Акціонерна форма організації бізнесу найбільш популярна через свої переваги, а саме передусім завдяки потужному механізму залучення коштів, який тео-

ретично майже не має меж. В Україні дана форма підприємництва розвивається лише 25 років, але вже має найбільшу частку у ВВП країни, є притаманною найбільшим підприємствам і на практиці довела свою ефективність [1]. Однак, незважаючи на множину переваг, така організаційно-правова форма має і недоліки, пов'язані зі специфікою корпоративного управління, зростанням трансакційних або так званих агентських витрат. Весь комплекс указаних проблем виникає внаслідок чисельних протиріч, що виникають між принципами та агентами, між акціонерами і кредиторами, між менеджерами і кредиторами [2, с. 20]. У межах даної статті увага зосереджується на конфлікті інтересів між міноритарними та стратегічними акціонерами, який на сутнісному рівні криється в особливостях структури акціонерного капіталу, його розпорошеності, диференціації, концентрації та нелінійному розподілі управлінської функції серед акціонерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання залучення, функціонування та реалізації акціонерного капіталу, протиріччя між міноритарними та мажоритарними акціонерами знайшли відображення в працях фундаторів економічних наук: М. Вебера, Р. Дорнбуша, К. Маркса, А. Маршала, Б. Мінца, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Робінсона, С. Фішера, Р. Шмалензі, М. Шварца. Незважаючи на короткочасність досліджень вітчизняних науковців в цій галузі (Л. Алексеєнко, В. Бодрова, В. Євтушевського, В. Кудряшова, С. Мочерного, В. Міщенко, Ю. Петруні, В. Рибалкіна, Г. Савицької, В. Шелудька, В. Федоренко, Н. Харченко), а саме з часів здобуття незалежності, їх внесок у теорію корпоративного управління є також достатньо вагомим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема дискримінації дрібних акціонерів, нехтування їхніми інтересами достатньо відома та знайшла відображення у багатьох дослідженнях. Проте такі пошукування здебільшого носять теоретизований характер, без надання математичного обґрунтування, що вимагає знаходження більш об'єктивних критеріїв для з'ясування гостроти

подібних протиріч та встановлення ступеня реалізації прав акціонерів.

Мета статі полягає у розробці методики визначення чітких обчислюваних параметрів акціонерного капіталу, які дають змогу відповісти, як і чому розподіляється управлінський ресурс серед акціонерів. Вказана мета передбачає виконання наступних завдань: математичне обчислення критеріїв концентрації, диференціації та розпорошеності акціонерного капіталу; визначення величини управлінського ресурсу; встановлення ступеня реалізації функції управління окремими акціонерами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення ступеня концентрації акціонерного капіталу пропонуємо застосувати індекс Герфіндала-Гіршмана, який у класичному варіанті був розроблений для параметризації концентрації ринку [4, с. 210].

$$I_H = \sum_{i=1}^N S_i^2. \quad (1)$$

У даній редакції: N – кількість акціонерів; S_i – частка акціонерного капіталу i -го акціонера, що може бути обчислена за формулою:

$$S_i = \frac{BS_i}{C} 100\%, \quad (2)$$

де BS_i – пакет акцій окремого акціонера, C – акціонерний капітал компанії.

Результати обчислень індексу концентрації акціонерного капіталу (I_H) можуть коливатися від 1 до 10 000 (рис. 1). Якщо $I_H < 100$, то акціонерний капітал досить розпорошений, а частка окремих акціонерів, як правило, не більше 1%. Якщо $I_H = 10\,000$, то має місце найвищий

ступінь концентрації капіталу в руках лише одного акціонера. Якщо коливається в інтервалі $1200 < I_H < 7000$, то, напевне, акціонерний капітал зосереджений в руках двох-десяти осіб. На рис. 1 крива ідеального розподілу управлінського ресурсу серед акціонерів, передбачає тотожність між часткою акцій та реалізацією функції управління акціонером. Натомість фактично завжди управлінський ресурс розподіляється серед акціонерів нелінійно, звідси і поява понять міноритарних та мажоритарних акціонерів, нехтування інтересами одних на користь інших.

Значним недоліком індексу I_H є те, що сам по собі він не дуже точно віддзеркалює співвідношення сил серед акціонерів, але лише в одному випадку, а саме коли існує декілька досить великих акціонерів і множина дрібних, індекс буде показувати досить високу концентрацію капіталу, не відбиваючи присутність дрібних міноритарників.

На нашу думку, нелінійність розподілу управлінського ресурсу (resource management) серед акціонерів можна відобразити шляхом визначення частки кожного окремого акціонера в показнику I_H :

$$RM_i = \frac{S_i^2}{I_H} 100\%. \quad (3)$$

Наприклад, за умов пакетів акцій в $S_B = 5\%$, $S_C = 15\%$, $S_P = 20\%$ та $S_E = 60\%$ індекс буде дорівнювати відповідно $I_H = 25 + 225 + 400 + 3600 = 4125$ (точка А на рис. 1), однак управлінський ресурс розподіляється серед інвесторів наступним чином: $RM_B = 25/4125 \cdot 100\% = 0,6\%$; $RM_C = 225/4125 \cdot 100\% = 5,5\%$; $RM_P = 400/4125 \cdot$

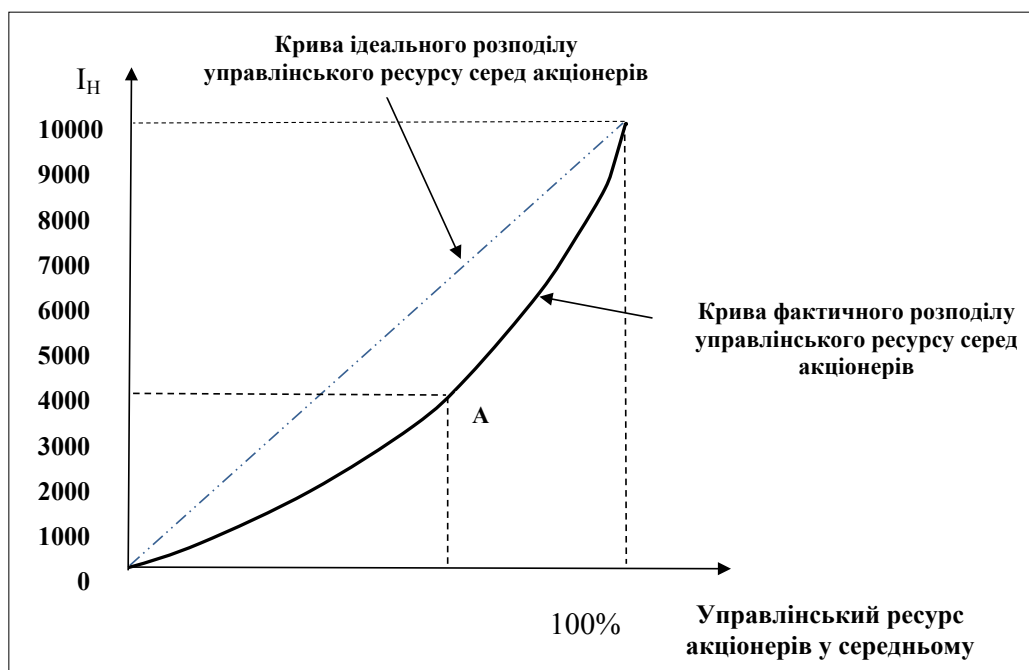


Рис. 1. Розподіл управлінського ресурсу серед акціонерів виходячи з індексу концентрації акціонерного капіталу

$*100\%=9,7\%$; $RM_E=3600/44125*100\%=87,3\%$. За такого аналізу індексу ІН за його складниками вже досить точно зрозуміла розстановка сил серед акціонерів, що свідчить про мінімізацію управлінського ресурсу міноритарних (дрібних) акціонерів, якщо вони співіснують у компанії разом із крупними потужними мажоритарними інвесторами.

Як видно з розрахунків, управлінський ресурс відчутно відрізняється від частки пакету акцій, що робить доцільним визначення такого показника, як ступінь реалізації управлінської функції окремим акціонером (the extent of implementation of management functions), який визначає відносне відхилення управлінської функції пакету акцій від можливого ідеального стану, а саме:

$$EIM_i = \frac{RM_i}{S_i}. \quad (4)$$

Для нашого прикладу ступінь реалізації управлінської функції виглядатиме таким чином: $EIM_B = 0,6/5=0,12$; $EIM_C=5,5/15=0,37$; $EIM_P=9,7/20=0,485$; $EIM_E=87,3/60=1,46$. Як бачимо, пакети акцій *B* (5%), *C* (15%) та *P* (20%) здатні реалізувати свої управлінські можливості дуже обмежено, тобто EIM значно менше за одиницю (пропорційно пакету акцій), а пакет *E* (60%), навпаки, забезпечує майже в півтора рази більше $EIM_E=1,46$ або управлінський ресурс $RM_E=87,3\%$. Це абсолютно об'єктивні показники, оскільки пакет акцій у 60% передбачає можливість одноосібно приймати всі майнові рішення без участі інших акціонерів, до того ж, згідно з українським законодавством, саме така частка участі в зборах забезпечує так необхідний кворум [5, с. 79], тобто утримувач 60% акцій у змозі узурпувати право на участь в управлінні в усіх інших власників 40% акцій. Звичайно, всі рішення акціонерних зборів будуть відповідати лише інтересам одного акціонера, нехтуючи правами та інтересами всіх інших. По великому рахунку, такий крупний акціонер умовно привласнює собі 100% від загального обсягу права контролю і лише 60% права на одержання грошового доходу або контролю фінансовими потоками. Всі інші утримувачі 40% акцій реально в змозі блокувати лише рішення, що потребують кваліфікованої більшості голосів в 75% [5, с. 80]. Таке становище зазвичай призводить до дискримінації міноритарних акціонерів та суттєвого конфлікту їх інтересів із крупними акціонерами.

Хоча апіорі міноритарні та стратегічні акціонери знаходяться в одній команді, апостеріорі – їх інтереси розходяться в головному. Дрібні інвестори градієнт своєї економічної зацікавленості зосереджують на як можна швидшому одержанні максимальних дивідендів та одержанні спекулятивного доходу внаслідок зростання курсової вартості акцій, у той час як великі інвестори акцентують свій інтерес,

навпаки, на праві контролю над корпорацією, на можливості як можна більше впливати на управлінські рішення.

Саме розгортання протиріч між стратегічними і міноритарними акціонерами слугує одним із джерел утворення внутрішніх трансакційних витрат, а саме колективного прийняття рішень, які приймаються на користь одних і обмежують, зневажають інших акціонерів. Такий різновид трансакційних витрат у вартісному вимірі може виражатися у зниженні дивідендних виплат та скороченні курсової вартості акцій аж до значного знецінення пакетів акцій дрібних акціонерів, що також буде вигідним для великих акціонерів із точки зору перспективи їх подальшого викупу за безцінь [6].

У корпоративному управлінні досить часто використовується поняття розпорошеності акціонерного капіталу. На нашу думку, це ступінь поділу акціонерного капіталу на окремі частки, тобто якщо їх лише декілька, відповідно, розпорошеність дуже низька, якщо їх множина (десятки або взагалі сотні, тисячі) – розпорошеність висока. Пропонуємо обчислювати ступінь розпорошеності (the extent of dispersion) акціонерного капіталу за формулою:

$$Dis = \frac{\sum_{i=1}^N S_i}{N} = \frac{100}{N}. \quad (5)$$

Показник дисперсії є коефіцієнтом, і його максимальна величина становить 100 одиниць у випадку, якщо акціонер лише один, а в разі множини акціонерів даний критерій прагне до нуля. Для нашого прикладу: $Dis=100/4=25$.

Однак вважаємо за необхідне запровадити дещо нове поняття диференціації акціонерного капіталу – в якій мірі пакети акцій у межах однієї компанії відрізняються за обсягом і, відповідно, управлінським ресурсом один від одного.

Припустимо акціонерний капітал складається з тисячі пакетів акцій по 0,1% кожний (досить висока розпорошеність), але диференціація акціонерного капіталу при цьому буде нульовою, тобто взагалі відсутня, оскільки частки у всіх акціонерів однакові. І ситуація зворотна, коли в структурі акціонерного капіталу є явний лідер, який має 30% акцій при тому, що всі інші пакети коливаються в інтервалі від 1% до 5%. За таких умов розпорошеність акціонерного капіталу в рази менша, але диференціація, навпаки, у рази більша, оскільки без будь-яких підрахунків зрозуміло, що 30% у даному випадку – це фактично контрольний пакет. Ступінь диференціації (the extent of differences) акціонерного капіталу пропонуємо визначати за формулою:

$$ED = \sum_{i=1}^N |ED_i| = \sum_{i=1}^N (|S_i - RM_i|). \quad (6)$$

Якщо коефіцієнт EIM_i характеризує відносне відхилення управлінського ресурсу від частки пакету акцій, то ступінь диференціації

по окремому пакету акцій визначається шляхом з'ясування, на скільки більше або менше управлінський ресурс щодо частки пакету акцій, тобто теж відхилення, тільки абсолютне. Різницю $|S_i - RM_i|$ необхідно обчислювати за модулем, оскільки, як видно з попередніх розрахунків, їх величини можуть відрізнятися як в більшу, так і меншу сторону, власне, така відмінність і характеризує ступень диференціації по кожному окремому пакету акцій, а критерій FD – ступень диференціації акціонерного капіталу в цілому. Можна зробити висновок: чим більше показник управлінського ресурсу відрізняється від частки пакету акцій, тим більший ступінь диференціації акціонерного капіталу. Для нашого прикладу:

$$ED = (|5 - 0,6|) + (|15 - 5,5|) + (|20 - 9,7|) + (|60 - 87,3|) = 4,4 + 9,5 + 10,3 + 27,3 = 51,5$$

Виключенням є лише ідеальний, або лінійний, розподіл управлінського ресурсу серед акціонерів, який на практиці може бути досягнутий лише в одному випадку: якщо весь акціонерний капітал поділено на певну кількість абсолютно однакових пакетів акцій, що цілком зрозуміло теоретично, але й підтверджується запропонованим нами підходом. Наприклад, акціонерний капітал містить 20 пакетів по $S_i = 5\%$ акцій кожний, то в такому випадку розрахунки покажуть, що окремому пакету акцій відповідає управлінський ресурс теж в $RM_i = 5\%$, тобто має місце ідеальний розподіл управлінського ресурсу серед акціонерів, який відповідає бісектрисі на рис. 1. За таких умов ступень диференціації акціонерного капіталу взагалі відсутня, оскільки відхилення RM_i від S_i завжди дорівнюватиме $S_i - RM_i = 0$. Таким чином, абсолютна управлінська рівність між вкладниками може мати місце лише за умов

наявності абсолютно однакових часток у всіх акціонерів, що в дійсності майже неможливе. Згрупуємо всі обчислені раніше показники в єдину порівняльну таблицю.

У табл. 1 перші чотири показники обчислені стосовно кожного окремого пакету акцій, а специфіка наступних чотирьох показників передбачає їх розрахунок лише по акціонерному капіталу компанії в цілому. З табл. 1 випливає, що наявна диференціація акціонерного капіталу (показник 4) зумовлює нелінійний розподіл управлінського ресурсу (показник 2), тобто за частки пакету акцій в $S_B = 5\%$ його управлінський ресурс відповідає лише $RM_B = 0,6\%$, а у випадку пакету акцій E за $S_E = 60\%$ управлінський ресурс зростає до показника в $RM_T = 87,3\%$. Звідси і ступінь реалізації управлінської функції для пакету B дорівнює тільки $EIM_B = 0,12$, а у випадку пакету акцій E – аж $EIM_E = 1,46$.

У цілому по компанії ступень диференціації акціонерного капіталу досить висока – $ED = 51,5$ (за відсутності диференціації $ED = 0$), власне, даний критерій і зумовлює нерівномірний розподіл реалізації управлінської функції серед усієї маси наявних акціонерів. Водночас розпорошеність акціонерного капіталу достатньо низька – $Dis = 25$ ($Dis_{max} = 100\%$, а мінімальне значення прагне до $Dis_{min} = 0\%$), але даний критерій, як було з'ясовано раніше, не впливає на ступінь реалізації управлінської функції акціонерів. І, нарешті, індекс концентрації акціонерного капіталу становить 4 125, що демонструє високий ступінь зосередження активів компанії в руках лише декількох акціонерів і, відповідно, свідчить про належність до інсайдерської системи корпоративного управління.

Таблиця 1

**Основні параметри акціонерного капіталу
та система реалізації управлінського ресурсу в компанії**

Показник	Формула	Пакети акцій			
		В	С	Р	Е
Частка i-го пакету акцій, %	$S_i = \frac{BS_i}{C} 100\%$	5	15	20	60
Управлінський ресурс i-го пакету акцій, %	$RM_i = \frac{S_i^2}{I_H} 100\%$	0,6	5,5	9,7	87,3
Ступінь реалізації управлінської функції i-го пакету акцій, коеф.	$EIM_i = \frac{RM_i}{S_i}$	0,12	0,37	0,49	1,46
Ступінь диференціації i-го пакету акцій	$ED_i = S_i - RM_i $	4,4	9,5	10,3	27,3
Ступінь диференціації акціонерного капіталу	$ED = \sum_{i=1}^N ED_i $	51,5			
Кількість пакетів акцій (акціонерів)	N	4			
Розпорошеність (дисп-я) акціонерного капіталу, коеф.	$Dis = \frac{\sum_{i=1}^N S_i}{N} = \frac{100}{N}$	25			
Індекс концентрації акціонерного капіталу	$I_H = \sum_{i=1}^N S_i^2$	4125			

Висновки. Запропонована методика обчислення параметрів акціонерного капіталу дає змогу визначити в розрахунковий спосіб такі показники, як індекс концентрації акціонерного капіталу, розпорошеність (дисперсія) та диференціація акціонерного капіталу. Так, індекс концентрації акціонерного капіталу (I_H) віддзеркалює ступень зосередження акціонерного капіталу серед інвесторів (акціонерів), що надає можливість з'ясувати належність компанії до інсайдерської або аутсайдерської системи корпоративного управління і вже поверхово свідчить про розпорошеність акціонерного капіталу. Водночас дана методика забезпечує обчислення відносного показника управлінського ресурсу (RM_i), який закріплюється за кожним окремим пакетом акцій, що, своєю чергою, надає можливість встановити ступінь реалізації управлінської функції відособлено для певних акціонерів. Емпіричні дослідження довели, що відхилення реалізації управлінської функції акціонерів відбувається внаслідок диференціації акціонерного капіталу (ED), причому така залежність пропорційна – чим вище диференціація капіталу, тим більшою мірою управлінський ресурс акціонера (RM_i) відхиляється від частки його пакету акцій (S_i), і навпаки. Встановлено, що розпорошеність акціонерного капіталу (Dis) сама по собі не впливає на реалізацію управлінської функції, тобто є індиферентною до встановлення контролю в компанії. Дана методика є об'єктивним підґрунтям для виміру трансакційних витрат, що утворюються всередині фірми внаслідок виникнення протиріч між

стратегічними та міноритарними акціонерами, а також прогнозування обсягів таких витрат та здійснення їх вартісної оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маляр Д.В. Застосування теорії організації в корпоративному управлінні / Д.В. Маляр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4692&p=1>.
2. Лосев С. Эмиссия ценных бумаг и транзакционные издержки: вопросы теории и практики / С. Лосев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy-ru.com/praktika-bumagi-tsennyye/emissiya-korporativnyih-tsennyih-bumag.html>.
3. Шестакова Д.Р. Реалізація корпоративних прав міноритарних акціонерів / Д.Р. Шестакова // Право та інноваційне суспільство. – 2015. – № 1. – С. 216–222 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/pric_2015_1_35.
4. Косік А.Ф., Гронтковська Г.Е. Мікроекономіка : [навч. посіб.] / А.Ф. Косік, Г.Е. Гронтковська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 416 с.
5. Корпоративне управління: теорія та практика : [підручник] / М.П. Мальська, М.Л. Мандюк, Ю.С. Занько. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
6. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics 3, 1976. – P. 305–360.
7. Акчуріна О.А. Тенденції розвитку сутності поняття «корпоративне управління» / О.А. Акчуріна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 53–56 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv>.

УДК 331.107.266

Мельничук Л.С.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри економіки підприємства

Чорноморського державного університету імені Петра Могили

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

NATURE AND SIGNIFICANCE OF SOCIAL INVESTMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та суб'єкти соціальних інвестицій. Визначено роль соціального інвестування в процесі стійкого суспільного розвитку та його характеристика. Проаналізовано напрями соціально відповідального інвестування у світовій практиці та сучасний стан соціально-інвестиційного розвитку в Україні. Зроблено висновок щодо проблем та перспектив розвитку політики соціальних інвестицій в Україні.

Ключові слова: соціальні інвестиції, людський капітал, корпоративна соціальна відповідальність, спонсорство, благодійність, етичне інвестування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и субъекты социальных инвестиций. Определены роль социального инвестирования в процессе устойчивого общественного развития и его характеристика. Проанализированы направления социально ответственного инвестирования в мировой практике и современное состояние социально-инвестиционного развития в Украине. Сделан вывод о проблемах и перспективах развития политики социальных инвестиций в Украине.

Ключевые слова: социальные инвестиции, человеческий капитал, корпоративная социальная ответственность, спонсорство, благотворительность, нравственное инвестирование.

ANNOTATION

The article examines the nature and subject of social investment. The role of social investment in the sustainable social development and its characteristics is defined. Socially responsible investment trends in the world and the current state of social and investment development in Ukraine are analyzed. The conclusion on the problems and prospects of social policy investments in Ukraine is made.

Keywords: social investment, human capital, corporate social responsibility, sponsorship, charity ethical investment.

Постановка проблеми. У сучасному світі людський, інтелектуальний і соціальний капітал стають основою багатства, визначають конкурентоспроможність економічних систем та є ключовим ресурсом її розвитку. В останні роки в Україні питання про соціальну відповідальність бізнесу постало особливо гостро, оскільки через низку причин держава сьогодні не в змозі забезпечити прийнятний рівень соціальної захищеності людей. Установлені мінімальні соціальні гарантії, нагальні соціальні проблеми не вирішуються, механізми соціальної допомоги показують свою неефективність. Отже, розвиток суспільства потребує уваги до соціального інвестування як до цілеспрямованого вкладення ресурсів у розвиток соціальної сфери, тобто сфери, де саме формується і нарощується людський, інтелектуальний і соціальний капітал. Соціальні інвестиції є основним інструментом і важливою ознакою соціальної відповідальності на всіх рівнях, що здійсню-

ються з метою одержання корисного суспільного ефекту в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням політики реалізації соціальних інвестицій у практиці компаній займаються такі вітчизняні автори, як Є.В. Балацький, О.В. Бандирська, А.В. Бондаренко, А.Ф. Векслер, Г.В. Герасименко, Е.М. Лібанова, М.І. Либоракіна, С.Є. Литовченко, Н.А. Супрун, Г.Л. Тульчинський, С.В. Туркін, Н.А. Шибаєва, В.М. Якимець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз виявив розбіжності у трактуванні та класифікації соціальних інвестицій. Дискусії щодо соціально-економічної сутності соціальних інвестицій та їх вплив на сталий розвиток ще не отримали фундаментального та комплексного відображення в соціальній економічній літературі, що зумовлює актуальність дослідження.

Мета статті полягає в узагальненні понятійної сутності категорії «соціальні інвестиції», аналізі напрямів соціально відповідального інвестування у світовій практиці та сучасного стану соціально-інвестиційного розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В історичному плані перші практики соціального, або «етичного», інвестування простежується в діяльності релігійних громад, чії настанови пропагували сприяння миру та ненасильству, у результаті чого послідовники вчень відмовлялись від інвестування у виробництво та продаж військової техніки та обладнання, алкогольних виробів та тютюну, а також у розвиток грального бізнесу. Перші спроби практичного використання соціальних критеріїв під час впровадження інвестиційних проектів стають помітними в діяльності великих корпорацій у 1960-х роках. Зокрема, Фонд Форда проголосив, що соціальні інвестиції стануть частиною його філантропічних програм за допомогою вкладень низької окупності в розвиток мікрокредитування, житлових програм, охорони навколишнього середовища [1].

В історії української культури соціальні інвестиції не є новим явищем, традиції інвестування в добробут і розвиток суспільства були закладені ще в ХІХ ст. Меценатством займалися великі підприємці, серед яких насамперед слід назвати родини Терещенків, Ханенків, Тарнов-

ських, а також персонально – М. Дегтерєва, Є. Чекаленка, Л. Бродського та ін. Благодійницька діяльність українських індустріальних магнатів і великих землевласників створювала можливість для незаможних прошарків населення отримати матеріальну підтримку, бути залученим до більш-менш повноцінного громадського життя [2, с. 64].

У контексті поступального руху України до стійкого суспільного розвитку великого значення набуває виявлення та реалізація основних його факторів. Основними соціальними складовими механізму стійкого розвитку є: соціальна відповідальність, соціальна інтеграція, подолання масової апатії та утриманських настроїв у суспільстві, ефективна підтримка нужденних, висока якість населення, ефективний працівник та ефективний власник [3, с. 7]. Соціальні інвестиції є інтегрованим фактором стійкого суспільного розвитку.

Визначення соціальних інвестицій бізнесу українськими вченими-економістами трактується як матеріальні, технологічні, управлінські чи інші ресурси, а також фінансові кошти компаній, що направляються за рішенням керівництва на реалізацію соціальних програм, розроблених з урахуванням інтересів основних внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін у припущенні, що в стратегічному відношенні компанією буде отриманий певний (хоча і не завжди і не просто вимірюваний) соціальний і економічний ефект [4, с. 66].

Соціальне інвестування, на думку А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович, – це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад. Соціальному інвестуванню властиві основні характеристики інвестування за винятком критерію, що розмежовує ці поняття, – об'єкта інвестування [5, с. 201].

Сьогодні соціальними інвестиціями на мікрорівні можна вважати вкладення домогосподарствами й окремими особами певних коштів для свого розвитку взагалі та для отримання соціальних і фінансових дивідендів зокрема. Отже, до соціальних інвестицій на мікрорівні можна віднести витрати домогосподарства: на освіту дорослих членів домогосподарства та їхніх дітей, професійне навчання та підвищення кваліфікаційного рівня; на забезпечення здорового способу життя; профілактику та лікування захворювань; медичне страхування і страхування від нещасних випадків та непрацездатності; на інтелектуальний, культурний і духовний розвиток тощо.

Соціальне інвестування – спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих спілок. Соціальному інвестуванню властиві основні харак-

теристики інвестування, за винятком критерію, що розмежовує ці поняття, – об'єкту інвестування. Головною проблемою соціальних інвестицій є їх недостатність.

Соціальні інвестиції – це добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства. До соціальних інвестицій найбільш часто відносять: спонсорство й корпоративну благодійність, піклування, взаємодію з місцевим співтовариством, владними структурами, корпоративні партнерські програми.

Для створення та відтворення людського капіталу відповідно до потреб сучасного економічного розвитку здійснюються соціальні інвестиції, які Н.А. Шибаєва поділяє на три види на основі методів їх реалізації та очікуваних результатів [4, с. 64]:

1. Непрямі, які забезпечують суспільні блага та покращують якість життя громадян.

2. Прямі, які забезпечують поліпшення якості людського капіталу.

3. Змішані, які надають суспільні блага і забезпечують збільшення людського капіталу.

Існує два основні аспекти, з огляду на які розглядають соціальні інвестиції:

1. Соціальні інвестиції в контексті корпоративної соціальної відповідальності, під якою розуміють соціальну діяльність підприємства, спрямовану на зовнішнє середовище з метою створення сприятливого іміджу в очах громадянського суспільства та надання соціальних благ працівникам підприємства.

2. Інвестиції в людський капітал, що сприяють підвищенню професійної кваліфікації та покращанню продуктивних здібностей людини і тим самим збільшують продуктивність праці [6, с. 151]. До інвестицій у людський капітал відносять витрати на освіту протягом життя, охорону здоров'я, виховання гуманітарних складників людського капіталу, посилення мотивації працівників, міграцію працівників, пошук економічно важливої інформації.

На нашу думку, ці два аспекти є взаємопов'язаними. А отже, соціальні інвестиції необхідно розглядати одразу в обох контекстах. Соціальні інвестиції у контексті корпоративної соціальної відповідальності є компонентом інвестицій у людський капітал, а інвестиції в людський капітал, своєю чергою, – компонентами соціальних інвестицій загалом.

Суб'єктами соціальних інвестицій на різних рівнях є держава (органи державної влади на всіх рівнях), підприємства всіх форм власності, комерційні та некомерційні організації, фізичні особи. При цьому мотивація та цілі соціального інвестування можуть значно відрізнятися залежно від суб'єкта і джерела інвестицій. Для держави цілями соціальних інвестицій можуть бути підвищення національного доходу і рівня життя населення, розширення можливостей людського розвитку; для комерційних структур – збереження і розширення позицій на ринку, а також прибуток; для іноземних інвес-

торів і фізичних осіб – прибуток; для некомерційних організацій – задоволення конкретних нагальних потреб громади чи окремих категорій людей, підвищення рівня й якості життя населення за допомогою задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб.

Ефективність соціально відповідального інвестування передусім пов'язана з досягненням його основної мети – реалізацією можливості поєднання отримання фінансового прибутку й етичних цінностей інвестора. Соціальне інвестування передбачає такі види ефекту для компанії, як:

- фінансова ефективність (страхування ризиків, маркетинг і продаж, скорочення операційних витрат та ін.);
- нефінансова ефективність (імідж і репутація підприємства, лояльність клієнтів і персоналу);
- ефективність впливу на ситуацію на території присутності [7].

Процеси отримання соціального ефекту в результаті соціального інвестування проходять у певній часовій залежності. Існує послідовне вкладення ресурсів: одержання соціального ефекту, паралельне вкладення і отримання результату інвестиційної діяльності та інтервальне вкладення, у результаті якого ефект досягається через певний часовий проміжок.

За послідовного інвестування соціальний ефект буде отримано після завершення інвестування в повному обсязі, за паралельного – соціальний ефект може настати до повного завершення процесу інвестування, а за інтервального – між періодом інвестування та одержанням результату існує певний проміжок часу, який залежить від форми інвестування.

Соціальні інвестиції варто відрізнити від спонсорства і благодійності.

Спонсорство – добровільна матеріальна, фінансова, організаційна та інша підтримка фізичними та юридичними особами будь-якої діяльності з метою популяризації виключно свого імені, найменування, свого знака для товарів і послуг [8].

Благодійність – добровільне безкорисливе пожертвування фізичних і юридичних осіб у формі надання одержувачам мінімальної фінансової, організаційної та іншої добродійної допомоги [9].

Таким чином, спонсорство – це допомога на взаємовигідних умовах в обмін на рекламну підтримку, а благодійність – безоплатна допомога. Соціальні інвестиції – це засіб, направлений на реалізацію конкретних зовнішніх і внутрішніх соціальних програм підприємства, це практична форма реалізації соціальної відповідальності. Це можуть бути інвестиції в об'єкти муніципальної інфраструктури, медицини, освіти, культури. Строк їхньої окупності значно довший, а чиста наведена вартість – нижча, але віддача від них виражається не тільки в грошовому еквіваленті. Ефект може бути у вигляді

зміцнення довіри і створення позитивного іміджу компанії серед представників співтовариства, куди були спрямовані інвестиції.

У країнах Заходу набула поширення практика етичного інвестування (соціально відповідального інвестування), яка передбачає, що фінансові установи вкладають капітали в компанії, що відповідають критеріям КСВ. Соціально відповідальне інвестування (socially responsible investing, ethical investing) – процес прийняття інвестиційних рішень, що враховує соціальні та екологічні наслідки інвестицій. У його основі лежить вивчення і виділення в якості прийнятних об'єктів для інвестування компаній, що задовольняють визначеним критеріям корпоративної соціальної відповідальності, під якою розуміється відкрита і прозора ділова практика, що базується на етичних цінностях, повазі до своїх співробітників, акціонерів і споживачів, а також турботі про навколишнє середовище. Іншими словами, це напрям, пов'язаний із так званими «портфельними інвестиціями». В основі соціально відповідального інвестування лежить так звана концепція потрійного підсумку (triple bottom line), суть якої полягає в тому, що під час оцінки інвестиційного проекту інвестором враховуються не тільки майбутні фінансові результати, але й те, наскільки соціальною, екологічною та етичною є діяльність компанії [4, с. 67]. Фахівці з корпоративного менеджменту, залучені в США і країнах Західної Європи в розвиток і просування концепції КСВ, розрізняють три стратегії соціально відповідального інвестування (CBI): а) відбір і просіювання інвестиційного портфеля (Screening); б) відстоювання інтересів акціонерів (Shareholder Advocacy); в) інвестиції в розвиток місцевих спільнот (Community Investing) [10, с. 8].

У світовій практиці розрізняють три стратегії соціально відповідального інвестування [10]:

1. Просіювання (screening), або вибір для інвестиційного портфеля паперів тих компаній, які відповідають заданим соціальним або екологічним критеріям. «Просіювання» може здійснюватися за принципом виключення (negative або avoidance screening), що припускає видалення зі списку розглянутих для інвестування компаній, чия продукція або ділова практика суперечать етичним або моральним цінностям інвестора. Останнім часом більшу популярність знаходить ретиві screenmg, або «просіювання», що припускає цільовий пошук цінних паперів тих компаній, які характеризуються позитивним впливом на розвиток суспільства і роблять внесок у справу захисту навколишнього середовища.

Таким чином, процес «просіювання» вимагає значних зусиль і тимчасових витрат на вивчення корпоративної політики і ділової практики компаній. Більшість соціально свідомих інвесторів не можуть здійснювати його самостійно і звертаються для вкладення своїх засобів у соціально відповідальні взаємні фонди.

Портфель соціально відповідального взаємного фонду формується професійними менедже-

рами та аналітиками, які під час оцінки компанії ураховують безліч аспектів, від характеру виробленої продукції і впливу діяльності компанії на навколишнє середовище до проведеної політики зайнятості. Фільтри, використовувані соціально відповідальними взаємними фондами для відбору паперів для свого портфеля, можуть бути різноманітними, і кожний інвестор залежно від своїх пріоритетів має можливість обрати будь-який фонд.

За статистичними даними, зібраними Соціальним інвестиційним форумом (Social Investment Forum), найчастішим фільтром під час формування соціально орієнтованих портфелів є виробництво тютюну. Такі критерії, як екологія, права людини, недискримінаційна політика зайнятості, азартні ігри, виробництво алкоголю і зброї також використовуються досить часто, у більш ніж 50% «просіяних» портфелів (screened portfolios).

2. Друга стратегія для соціально свідомих інвесторів зветься «активність акціонерів» (shareholder activism або shareholder advocacy). Інвестори виступають співвласниками компанії, в акції яких вони інвестували свої кошти, а зі статусу акціонерів випливають їхні права і обов'язки. Все більше соціально орієнтованих інвесторів використовують свою роль співвласників для того, щоб піднімати хвилюючі їх питання відносно діяльності або ділової практики компанії.

Акціонери можуть загострити увагу на соціальних або екологічних проблемах у діалозі з менеджерами компанії, виступах і голосуванні на зборах акціонерів, або можуть виразити свій протест через вилучення капіталовкладень. Ці можливі дії переслідують єдину мету – інформувати менеджмент компанії про те, як ставляться до її ділової практики і корпоративної політики акціонери та інші зацікавлені особи: споживачі, робітники підприємства або поставальники.

3. Третя можливість брати участь у соціальних інвестиціях – це «місцеві інвестиційні програми» (community investing). Кошти, надані інвесторами в рамках цих програм у вигляді фінансування під низький відсоток, спрямовуються людям, що належать до малозабезпечених верств населення, які перебувають у несприятливих економічних умовах і проживають у бідних міських і сільських районах США та в країнах, що розвиваються. Без існування подібних програм ці люди не мали б можливості одержувати доступ до позикових коштів у традиційних фінансових інститутах [11].

Висновки. Феномен соціального інвестування має глибоке коріння в історії української господарської культури. В останні роки це явище почало з новою силою поширюватись у вітчизняному бізнес-середовищі. В українському бізнес-середовищі поняття «соціальні інвестиції» часто ототожнюють із поняттям «соціальна відповідальність».

Для ефективного функціонування соціальної сфери, підвищення рівня життя населення потрібні значні кошти, тому виникає необхідність у залученні ресурсів, що спрямовуються на реалізацію соціальних програм і проектів – соціальних інвестицій.

Переваги від впровадження соціальних інвестицій корпорацій включають: удосконалення виробничих процесів (зростання продуктивності та рівня доходів, економія ресурсів за умови використання екологічно безпечного обладнання); формування позитивного іміджу та репутації компанії; стабільність людських ресурсів та підвищення їх кваліфікації; залучення фінансових ресурсів спеціалізованих фондів «соціальних інвестицій» під соціально орієнтовані програми. Тобто більш широке впровадження практики ведення соціально відповідального бізнесу вітчизняними компаніями сприятиме розвитку існуючих та створенню нових ринків у країні, вирішенню соціальних та екологічних проблем, розширенню доступу українських компаній до міжнародних ринків та підвищенню їх капіталізації, сприянню сталого розвитку країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко Г.В. Соціальні інвестиції: витоки ідеї та теоретичне обґрунтування поняття / Г.В. Герасименко // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2(60). – С. 22–23.
2. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н.А. Супрун // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 61–74.
3. Лібанова Е.М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е.М. Лібанова // Вісник НАН України. – 2010. – № 8. – С. 3–14.
4. Шибаєва Н.А. Методи оцінки ефективності соціальних інвестицій / Н.А. Шибаєва // Проблеми управління. – 2008. – № 3. – С. 64–68.
5. Бондаренко А.В. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави / А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2009. – № 5(79). – С. 201–203.
6. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій : [кол. наук.-аналіт. монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
7. Бандирська О.В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / О.В. Бандирська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10(100). – С. 60–64.
8. Закон України «Про рекламу» від 3 липня 1996 р. № 270/96–ВР // Вісник податкової служби України. – 2006. – № 25–26. – С. 31–40.
9. Закон України «Про благодійність та благодійні організації» від 16 вересня 1997 р. № 531/97 – ВР // Урядовий кур'єр. – 1997. – 11 жовтня.
10. Майбуrow И. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России / И. Майбуrow // МЭМО. – 2004. – № 4. – С. 3–10.
11. Report on socially investing trends in the United States. – 2005. – 74 p. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.socialinvest.org/resources/srguide/srifacts.cfm>.

УДК 339.13:664.66

Навольська Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ХЛІБА І ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

INVESTIGATED OF THE MARKET OF BREAD AND BAKERY PRODUCTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан ринку хліба та хлібобулочних виробів. Виявлено основні проблеми функціонування ринку. Сформовано динаміку виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні. Проведено порівняльний аналіз показників виробництва та фактичного споживання хлібобулочної продукції. Окреслено перспективи подальшого розвитку ринку.

Ключові слова: хлібопекарська продукція, ринок хліба і хлібобулочних виробів, обсяги споживання, асортимент, ціна, виробництво.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано современное состояние рынка хлеба и хлебобулочных изделий. Выявлены основные проблемы функционирования рынка. Сформирована динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий в Украине. Проведен сравнительный анализ показателей производства и фактического потребления хлебобулочной продукции. Определены перспективы дальнейшего развития рынка.

Ключевые слова: хлебопекарная продукция, рынок хлеба и хлебобулочных изделий, объемы потребления, ассортимент, цена, производство.

ANNOTATION

In article has investigated the modern state of the bread and bakery products market. Has determined the basic problems of the market. The main dynamic of bread and bakery products in Ukraine formulated. In article has conducted the comparative analysis of the actual production and consumption of bakery products. The prospects of further development of the market.

Keywords: bakery products, the market of bread and bakery products, consumption, range, price, production.

Постановка проблеми. Хліб і хлібобулочні вироби традиційно займають особливе місце в структурі вітчизняного споживання, оскільки на ці продукти в Україні припадає до 40% загальної калорійності харчового раціону населення. Власне, тому виробництво хліба та хлібобулочних виробів можна віднести до стратегічних галузей економіки нашої держави, оскільки від ефективності діяльності хлібопекарських підприємств багато в чому залежить не тільки продовольча, але й національна безпека країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку ринку хліба і хлібобулочних виробів займалися такі науковці, як: А.Н. Васильченко, Ж.А. Говоруха, Ю.В. Давидюк, Н.І. Костецька, І.Ю. Лади́ко, Н.Ю. Самойленко, С.В. Пеструха, М.Ф. Плотнікова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок хліба і хлібобулоч-

них виробів розвивається, розширюється асортимент продукції, виникають нові проблеми у його розвитку, тому варто постійно займатись дослідженням проблем та перспектив розвитку даного ринку. Оскільки дана проблематика є невичерпною, тому, відповідно, потребує постійного вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні ринок хліба і хлібобулочних виробів наповнений продукцією від різних виробників та в широкому асортименті. Основними гравцями ринку в 2015 р. були такі компанії, як: «Київхліб», «Хлібні інвестиції», «Кулиничі», «Група Laufer», «Формула смаку», «Концерн Хлібпром» тощо. Сумарна частка інших виробників становила 48,1% [5].

Структура ринку 2015 р. за асортиментом продукції мала такий вигляд: «Хліб пшеничний» (38,6% від загального обсягу ринку), «Хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній» (30,3%), «Вироби булочні» (21,0%), «Вироби здобні» (4,9%), «Вироби сухі або тривалого зберігання» (2,5%), «Пирог, пиріжки, пончики» (1,8%). Загальна частка інших видів хлібної продукції становила 0,9% [5].

За останні роки населення України проявляє все більший інтерес до хліба нетрадиційних сортів: хліба, виготовленого за національними рецептами; продукції, збагаченої мінералами і корисними продуктами. Такі вироби є дорожчими за соціальні, тому обсяги продажів у натуральних одиницях виміру є досить незначними. Проте експерти прогнозують збільшення частки інноваційної продукції.

У розрізі регіонів України найбільше хлібопекарської продукції виробляється в Дніпропетровській (171,1 тис. т), Донецькій (105,9 тис. т), Київській (95,2 тис. т), Харківській (94,8 тис. т), Запорізькій (65 тис. т) областях (рис. 1).

Аналізуючи статистичні дані 1990–2015 рр., можна спостерігати тенденцію до зменшення обсягів випуску хліба та хлібобулочної продукції (рис. 2).

На основі даних рис. 2 можна спостерігати ситуацію суттєвого зменшення виробництва хліба та хлібобулочних виробів. Обсяг виробництва в 2015 р. зменшився на 5 496 тис. т порівняно з 1990 р., або в 5,6 разів менше.

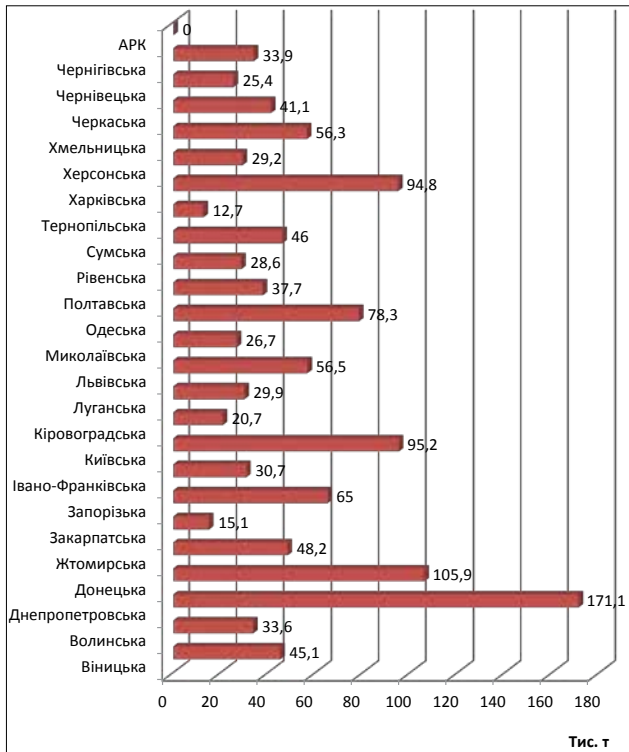


Рис. 1. Виробництво хліба і хлібобулочних виробів за регіонами України в 2014 р. [1; 2]

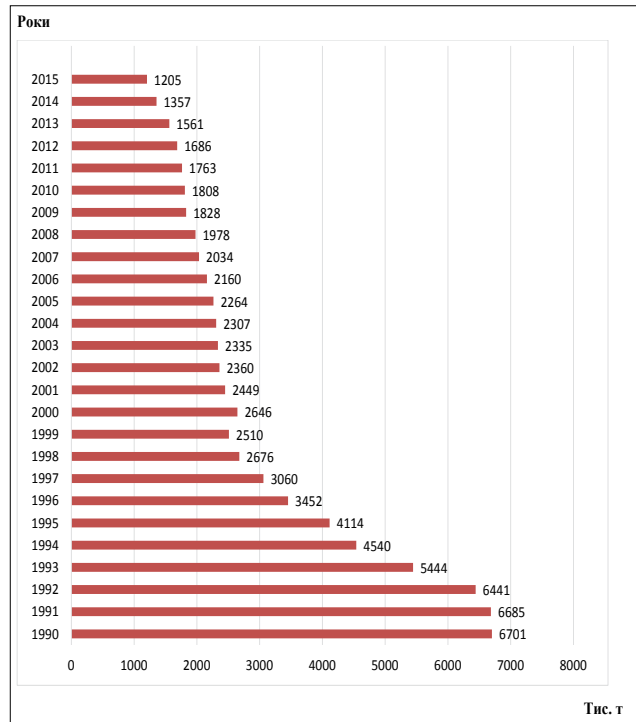


Рис. 2. Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 1990–2015 рр. [1; 2]

Таблиця 1

Показники виробництва і фактичного споживання хліба та хлібобулочної продукції в Україні за 1990–2015 рр. [1; 2]

Рік	Виробництво хліба (тис. т)	Чисельність населення, тис. осіб	Виробництво продукції на 1 особу, кг на рік	Фактичне споживання продукції, тис. т	Відхилення, % (споживання над виробництвом)
1990	6701,4	51838	129	-	-
1991	6685,0	51944	129	-	-
1992	6441,2	52056	124	-	-
1993	5444,0	52244	104	-	-
1994	4540,1	52114	87	-	-
1995	4114,0	51728	80	-	-
1996	3452,5	51297	67	-	-
1997	3060,6	50818	60	-	-
1998	2633,9	50370	52	-	-
1999	2510,0	49918	50	-	-
2000	2646,0	49429	54	4992	47,0
2001	2449,6	48923	50	4941	50,4
2002	2360,0	48457	49	4894	51,8
2003	2334,7	48004	49	4848	51,8
2004	2307,1	47622	48	4810	52,0
2005	2263,7	47281	48	4775	52,6
2006	2159,7	46930	46	4740	54,4
2007	2033,7	46646	44	4711	56,8
2008	1978,4	46373	43	4684	57,8
2009	1827,5	46144	40	4661	60,8
2010	1807,7	45963	39	4662	61,1
2011	1763,5	45779	39	4624	61,9
2012	1686,0	45633	37	4609	63,4
2013	1561,0	45553	34	4601	66,0
2014	1357,0	45426	30	4588	70,4
2015	1205,5	42929	28	4336	72,2

Ситуація зі статистичними даними є досить складною, оскільки реальні дані по випуску хлібопекарської продукції є дещо іншими. Якщо провести розрахунок випуску продукції на основі мінімального споживчого кошика (Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 14 квітня 2000 р. № 656), де норма споживання на одну особу становить 101 кг на рік, то в 2015 р. обсяг виробництва хліба і хлібобулочної продукції становив би 4 336 тис. т, однак, згідно зі статистичними даними, він є на рівні 2 105,5 тис. т (табл. 1).

Зважаючи на те, що продукція хлібопекарських підприємств є стратегічною, ринок хліба і хлібобулочних виробів має бути регульованим і прогнозованим. Отже, діяльність хлібопекарських підприємств має бути контрольованою із боку держави, звітні дані таких підприємств мають бути реальними. Однак для виходу хлібопекарських підприємств із тіньового бізнесу необхідно зменшити податковий тягар.

Сьогодні в Україні функціонує велика кількість продуктових супермаркетів, які спеціалізуються по випуску власної хлібопекарської продукції, однак обсяги її зазвичай не обліковуються, і це є ще одним аргументом недостовірної статистичної інформації.

Зменшення обсягу ринку хлібобулочних виробів можна пояснювати зниженням виробництва і споживанням традиційних сортів хліба, оскільки з ростом платоспроможності населення хлібобулочні вироби замінюються м'ясними продуктами, оригінальною випічкою.

Зважаючи на те, що все більше число жителів країни прагнуть до здорового способу життя і ведуть боротьбу із зайвою вагою, зростає популярність інноваційних продуктів – хліба дієтичного та лікувально-профілактичного спрямування, що містять зернові суміші, висівки, фруктозу, мед, горіхи, овочеві і фруктові добавки. Отже, на таку частку продукції припадає близько 5–7% від загального обсягу продажів. Однак, як запевняють виробники, потреба населення в групі дієтичних хлібобулочних виробів, збагачених вітамінами, буде зростати.

Суттєве зростання цін на енергоносії, сировину, що спостерігається протягом 2014–2015 рр. призвело до зменшення кількості хлібопекарських підприємств, які не втримались на ринку у зв'язку зі збільшенням собівартості виробництва хлібопекарської продукції та контрольованості цін на продукцію з боку держави.

За всі роки незалежності України хліб був найбільш зарегульованим продуктом. Нині в Україні ще діє Постанова № 1548 від 1996 р., що надає право місцевим органам влади регулювати ціни на соціальну групу товарів шляхом обмеження рентабельності, встановлення

фіксованих цін, торговельної надбавки. Адміністративний тиск негативно позначається на галузі, її технічному розвитку, якості продукції. Така ситуація буде критичною для тих підприємств, які займають малу частку на ринку хліба і хлібобулочних виробів [3].

З початку 2015 р. ціни на хлібопекарську продукцію підвищились більше ніж на 34%, що було зумовлено низкою факторів, а саме: ростом цін на сировину, тарифів на енергоносії, високим рівнем зносу устаткування [3].

Структура витрат на виробництво хлібопекарської продукції сьогодні така: борошно займає до 50% собівартості, енергоносії, газ і електроенергія – від 4–5% до 12–15% залежно від підприємства, заробітна плата – 5–7%. Такі складники і формують ціну продукції хлібопекарських підприємств [3].

Варто також зазначити, що з початку року борошно вищого ґатунку подорожчало з 4 200 до 8 000 грн./т. Якщо собівартість борошна збільшується у виробництві хліба на 2%, то автоматично в пекарів є економічні підстави підвищити ціни на 1%. Зростання цін на борошно за два місяці становило 90%. Індекс споживчих цін у цей час становить 20,3%, зокрема на продукти харчування – 27,9%, у т. ч. на хліб – 34,1%, рослинне масло – 53%, цукор – 55,3% [3].

Основними проблемами розвитку ринку хлібобулочних виробів на сучасному етапі є: економічна криза; військові дії на сході країни; монополізація ринку окремими товаровиробниками у більшості регіонів країни; зниження обсягів промислового виробництва хлібобулочних виробів і зростання питомої ваги виробів домашньої випічки у структурі середньодушового споживання; якість сировини; ускладнення доставки продукції у віддалені від обласних або районних центрів села та селища через відсутність транспортної і збутової інфраструктур; податковий тягар; висока зношуваність основних засобів; низька ефективність функціонування підприємств хлібопекарської галузі.

Висновки. Прагнення споживачів до здорового способу життя дає перевагу виробникам, що випускають хлібобулочні вироби з корисними добавками. Таким чином, незважаючи на те що, згідно із статистичною інформацією, ринок хліба і хлібобулочних виробів скорочується в натуральному вираженні, він продовжує зростати за рахунок попиту на більш дорогі та якісні продукти. Для успішного функціонування на ринку хлібопекарські підприємства змушені розширювати асортиментний ряд і проводити модернізацію виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Статистичний щорічний України за 2015 р. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 585 с.

3. В Україні хліб є найбільш зарегульованим продуктом – «Укрхлібпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrmillers.com/interv-yu/v-ukrajini-khlib-e-najbilsh-zaregulovanim-produktom-ukrkhlibprom>.
4. Костецька Н.І. Ринок хліба і хлібобулочних виробів України: стан і перспективи розвитку / Н.І. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2015. – Т. 48. – № 1. – С. 26–31.
5. Ринок хліба: які компанії ділили його у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/rinok-hliba-aki-kompanii-dilili-jogo-u-2015-roci>.

УДК 33сП86

Недзельська М.М.

здобувач

Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Сокол П.М.

старший викладач кафедри маркетингу

Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

ПРОСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

PROMOTION OF ENVIRONMENTAL GOODS IN THE UKRAINIAN MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблему просування екологічних товарів на українському ринку на прикладі компанії ПАТ «САН ІнБев Україна». Проаналізовано, яким чином збільшився чистий прибуток підприємства після отримання екологічного сертифікату. Подано детальну характеристику комунікаційної політики компанії ПАТ «САН ІнБев Україна». Розроблено рекомендації щодо просування екологічного товару та вдосконалення PR-діяльності підприємства. Запропоновано методи для покращення комунікаційної політики досліджуваного підприємства.

Ключові слова: просування, просування екологічних товарів, екологічні товари, ринок пивоварної галузі, маркетингові комунікації.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы продвижения экологических товаров на украинском рынке на примере компании ЧАО «САН ИнБев Украина». Проанализировано, каким образом увеличилась чистая прибыль предприятия после получения экологического сертификата. Представлена подробная характеристика коммуникационной политики компании ЧАО «САН ИнБев Украина». Разработаны рекомендации по продвижению экологического товара и совершенствование PR-деятельности предприятия. Предложены методы для улучшения коммуникационной политики исследованного предприятия.

Ключевые слова: продвижение, продвижение экологических товаров, экологические товары, рынок пивоваренной отрасли, маркетинговые коммуникации.

ANNOTATION

The article studies the problems of promotion of environmental goods in the Ukrainian market on the example of PJSC "SUN InBev Ukraine". Are analyzed, as increased net profit of the company after receipt of the environmental certificate. Presents a detailed description of the communication policy of the company PJSC "SUN InBev Ukraine". Developed recommendations for the promotion of environmental goods and improvement of PR-activities of the enterprise. Proposed methods to improve the communication policy of the enterprise studied.

Keywords: promotion, promotion of environmental goods, environmental goods, market of the brewing industry, marketing communications.

Постановка проблеми. Сьогодні необхідність у задоволенні екологічних потреб стає дуже важливим складником у системі споживчих цінностей людини. Ринок екологічно чистої продукції, що являє собою альтернативу традиційному ринку, динамічно розвивається. Компанія, що виходить на цей ринок, отримує реальні конкурентні переваги в боротьбі за споживача. Провідні світові виробники мають у своєму асортименті екологічні варіанти відомих брендів, нові компанії намагаються закріпитися на ринку з

інноваційними екологічно орієнтованими продуктами й послугами.

Ця проблематика є актуальною, бо насиченість ринку, перевищення пропозиції над попитом, низькі конверсійні витрати споживача ускладнюють процес збуту виробниками своєї продукції, а це зумовлює збільшення збитків для виробника своєї продукції. Не є винятком і підприємства, що виробляють екологічні товари. В умовах сучасних ринкових відносин і недостатньої уваги до цих питань гостро постає проблема теоретико-методичного та практичного узагальнення й розробки рекомендацій щодо пошуку інноваційних підходів у просуванні екологічної продукції вітчизняних підприємств на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у теорію просування екологічних товарів зробили такі науковці: Т. Амблер [1], Г. Армстронг [2], Ф. Котлер [6], Є. Дихтль [4], В. Вонг [3], Ж.-Ж. Ламберн [7], С. Хамініч [11] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток суспільства та економічних відносин не стоїть на місці, а постійно розвивається. Дослідженнями встановлено, що на сьогодні головною проблемою цієї проблематики є недостатньо висвітлені особливості просування екологічних товарів підприємств пивоварної галузі на українському ринку.

Метою статті є аналіз методів просування екологічних товарів на українському ринку на прикладі компанії ПАТ «САН ІнБев Україна», визначення методів щодо просування товару та вдосконалення PR-діяльності компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні дванадцять років український ринок пива пройшов періоди спаду, стабілізації та оновлення. На ринку відбулося становлення виробників, зміцнення позицій одних пивних брендів і послаблення інших, розширення асортименту в різних цінових категоріях, зменшення кількості дрібних підприємств.

Сьогодні пивоварна галузь займає важливе місце в переробній промисловості України і є однією з інвестиційно-привабливих секторів

економіки. Проаналізовані дані показали, що на ринку пива України панує олігополія (див. рис. 1).

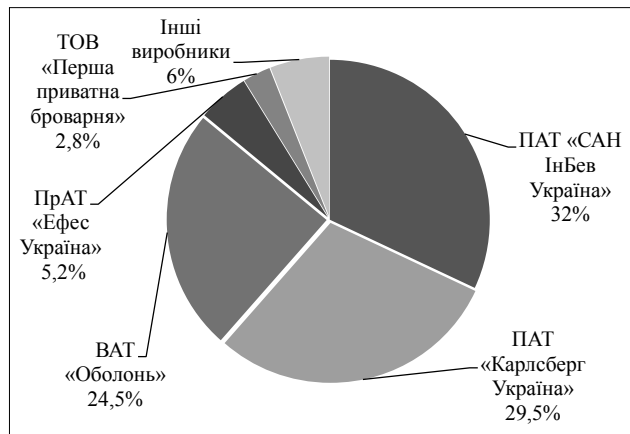


Рис. 1. Структура ринку пива України за 2015 р. [1]

Провівши моніторинг структури ринку пива України за 2015 р., зазначимо, що основними представниками ринку пива є: ПАТ «САН ІнБев Україна» – 32% загального ринку, ПАТ «Карлсберг Україна» – 29,5% та ВАТ «Оболонь» – 24,5%. Значною часткою ринку пива володіють також ПрАТ «Ефес Україна» – 5,2% та ТОВ «Перша приватна броварня» – 2,8%.

Компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» є незаперечним лідером на пивному ринку України. Вона представлена в Україні такими відомими ТМ, як «Чернігівське», «Чезз», «Рогань», «Staropramen» та «Bud». Зважаючи на таку ситуацію, поява в галузі найближчим часом нового гравця є досить маловірою. Частки малих пивоварень становить приблизно 5% і поступово зменшується. Причиною спаду стало те, що загальний рівень споживання пива в Україні впав на 8,6%.

Фінансові ресурси ПАТ «САН ІнБев Україна» формуються за допомогою надходжень від реалізації продукції (див. табл. 1).

Провівши аналіз фінансових результатів компанії, можна зробити висновок, що компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» має більш-менш стабільні показники. Виторг від реалізації продукції компанії за підсумками 2014 р. становила 4 871 млн грн, з них 119 млн грн – чистий прибуток, 1 042 млн грн – загальні відраху-

вання (податки, акцизи, збори), 520 млн грн – інвестиції у власний солодовий завод.

Комунікаційна політика ПАТ «САН ІнБев Україна» ґрунтується на використанні таких інструментів маркетингових комунікацій, як реклама, стимулювання збуту і зв'язки з громадськістю. Крім цього, ТМ «Чернігівське» компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» вважається національним брендом № 1, який об'єднує та надихає українців на шляху до футбольних перемог. Ць підтверджує і девіз пива: «Чернігівське» – об'єднані футболом».

Першим серед виробників пива маркування ВГО «Жива планета» в березні 2014 р. отримав лідер пивоварної галузі компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» за ТМ «Чернігівське». Результати такої сертифікації визнаються 27 сертифікаційними системами в 60 країнах світу [8].

Вимоги, яких у компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» дотримуються під час виробництва пива, значно суворіше чинних норм ДСТУ.

Збільшення чистого прибутку компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» після отримання екологічного сертифікату зображено на рис. 2 [9].

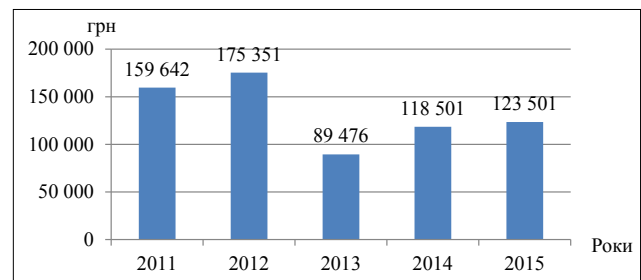


Рис. 2. Чистий прибуток компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» за 2011–2015 рр.

Провівши моніторинг чистого прибутку компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» за 2011–2015 рр., зазначимо, що фінансові показники в 2014 р. збільшилися на 29 025 грн. Це сталося завдяки отриманню екологічного сертифікату.

Отже, торгова марка «Чернігівське» – бренд, який не стоїть на одному місці, завойовує нагороди й постійно вдосконалюється. Так, з 2007 р. новим напрямом політики бренду став девіз «активний оптимізм». Це гасло закликає до виключно позитивного мислення і позитивним емоціям. З 2008 р. бренд «Чернігівське» – це

Таблиця 1

Фінансові результати компанії ПАТ «САН ІнБев Україна», грн [9]

Показники	Періоди	1 січня 2011	1 січня 2012	1 січня 2013	1 січня 2014	1 січня 2015
		грн				
Дохід до оподаткування		3 486 318	4 107 760	4 558 949	4 871 378	4 991 678
Чистий дохід		2 624 758	3 166 103	3 352 095	3 577 451	3 674 441
Чистий прибуток		159 642	175 351	89 476	118 501	123 501
Активи		2 504 566	3 501 718	3 151 266	3 400 066	3 520 063
Сплачені акцизи		309 400	357 237	538 609	568 115	571 155
Загальні відрахування до бюджетів		568 968	659 004	990 524	1 042 454	1 145 262

пиво, яке асоціювалось з футболом, а з 2014 р., коли стало популярним випускати екопродукцію, торгова марка позиціювала себе як єдиний пивний бренд, що отримав екомаркування в Україні [5].

Для просування екологічного товару на ринок компанія використовує деякі комунікаційні інструменти, а саме: рекламу, стимулювання збуту та зв'язки з громадськістю. Далі більш детально розглянемо кожен із використовуваних інструментів маркетингових комунікацій.

Як вже зазначалось раніше, ПАТ «САН ІнБев Україна» використовує рекламу, зокрема, зовнішню рекламу, Інтернет-рекламу, телерекламу, POS-матеріали та рекламу на місцях продажу – рекламні ролики екобренда «Чернігівське». Рекламою на місцях продажу є саме екомаркування та екознаки ТМ «Чернігівське», а також його екологічне упакування.

ПАТ «САН ІнБев Україна» часто оновлює рекламу екобренда «Чернігівське». Так, до Дня незалежності України в серпні 2015 р. компанія випустила ролик «Українська пісня в кожному з нас», який розповідає про те, що народна пісня не втратила своєї актуальності й у сучасній Україні.

Також для просування екопродукції ПАТ «САН ІнБев Україна» використовує засоби стимулювання збуту, а саме конкурси та акції. Розглянемо декілька прикладів, які проводила компанія в період з 30 квітня 2015 до 20 травня 2015 рр. [10].

Першим прикладом є акція «Чернігівське ЕКОзупинки». Умови цієї акції звучать так: «Якщо ви користуєтесь громадським транспортом або полюбляєте прогулянки вулицею Хрещатик, відвідайте зелений куточок на ЕКО зупинках «Чернігівське», зробіть яскраве фото на фоні природи серед урбаністичного пейзажу й отримайте можливість виграти ящик першого екопива України!».

Другим прикладом є акція «Чернігівське ЕКОборди»: знайди екоточку в Києві! Умови цієї акції звучать так: «Бажаєте перевірити? Знаходьте екоточки на вулицях Києва, відкрийте для себе нову столицю та беріть участь в акції. Отримуй можливість виграти оригінальну екосумку! Шануй майбутнє – будь ЕКО!».

Третім прикладом є конкурс «Будуймо ЕКО Україну разом!» Сутність цього конкурсу: «10 робіт неприбуткових громадських організацій, поданих на конкурс, отримали гранти в розмірі десяти тисяч гривень на реалізацію проєктів у сфері екології, інновацій та медіа».

Провівши аналіз прикладів зі стимулювання збуту, зазначимо, що компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» достатньо приділяє уваги стимулюванню збуту екологічної продукції.

Наступною розглянемо PR-діяльність ПАТ «САН ІнБев Україна» щодо екологічної політики ТМ «Чернігівське». Основним інструментами PR є участь у різноманітних форумах.

Так, 27–28 жовтня 2015 р. на Міжнародному форумі для стійкого розвитку бізнесу в обговоренні конкурентоспроможності українських виробників взяла участь і компанія ПАТ «САН ІнБев Україна».

Окрему увагу слід приділити благодійності як інструменту PR. Волонтери та співробітники компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» щокварталу облагороджують різні парки та набережні великих міст України.

Компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» організовує екскурсії на заводи. У Чернігові, Миколаєві або в Харкові кожен може побачити на власні очі, як виготовляють якісне пиво.

Попередньо до інструментів зв'язків із громадськістю, що застосовує ПАТ «САН ІнБев Україна» було віднесено SMM-маркетинг. Бренд «Чернігівське» з 2010 р. працює в таких соціальних мережах, як Vkontakte і Facebook.

Проаналізувавши фінансові показники «САН ІнБев Україна», їх маркетингову комунікаційну політику, зазначимо, що на сьогодні компанія є лідером на ринку пива України. Це означає, що підприємство розвивається. Значною мірою такий ріст пов'язаний з випуском першого екобренду в Україні – «Чернігівське».

Однак для того, щоб бути першими на ринку, потрібно постійно нагадувати споживачам про свою компанію та продукцію. Крім цього, необхідно постійно стежити за тенденціями ринку й розвиватися. Також треба наголосити на тому, що конкуренти також розвиваються, а як показав аналіз, найближчий конкурент ПАТ «Карлсберг Україна» відстає лише на 2,5% від компанії ПАТ «САН ІнБев Україна». Невелика різниця є стимулом для більш активного просування екологічної продукції компанії.

Компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» використовує майже всі складники СМЕК, кожна з яких має свої особливості, специфічні заходи та методи, при цьому вони взаємопов'язані й доповнюють одна одну, утворюючи єдиний комплекс. ПАТ «САН ІнБев Україна» має хорошу екорекламу, стимулювання збуту, але для покращення фінансових показників і лояльності з боку споживачів рекомендуємо покращити PR за допомогою спонсорства.

Так, компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» можна бути один раз у квартал спонсором різноманітних екологічних заходів. Така періодичність використання цього інструмента маркетингових комунікацій дасть змогу сформувати у споживачів довіру до компанії, яка піклується про навколишнє середовище. Але один невдалий крок в екологічний центр може спричинити цілком протилежну реакцію споживачів, інвесторів, зацікавлених груп, що пояснюється скептичним ставленням до комунікаційних звернень та перенасиченістю ринку такими звертаннями.

Далі розглянемо приклади спонсорства, які можна запропонувати компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» в період з 1 червня 2016 до

31 листопада 2016 рр. Прикладом спонсорства може бути кінопоказ 15 липня 2016 р. у Міжнародний день клімату. Також актуально буде проведення майстер-класів, тренінгів на тему міжнародних стандартів 16 жовтня 2016 р. у Всесвітній день продовольства.

Отже, застосувавши зазначені заходи, на нашу думку, це підвищить обізнаність споживачів про діяльність ПАТ «САН ІнБев Україна» і підвищать лояльність до компанії.

Участь у роботі виставок і ярмарків є ефективним і потужним засобом формування маркетингових комунікацій підприємств. Тому для просування екобренда «Чернігівське» компанії ПАТ «САН ІнБев Україна» можна запропонувати стати учасником ековиставки. Одним із найбільших і найвідоміших серед подібних заходів є виставка «ЕКО ЕХРО», що проходить у Києві в ПП «Промоушн центр «Український подіум». У межах цих виставкових заходів демонструють основні органічні харчові продукти та сировину.

Паралельно проводяться майстер-класи з просування органічної продукції на локальні ринки, використання інструментарію маркетингу й проведення PR-компаній щодо здорового способу життя та розвиток виробництва і споживання органічної продукції.

Цільовою аудиторією таких заходів є насамперед представники роздрібних та оптових компаній, підприємств громадського харчування, залучені в секторі реалізації органічних продуктів, а також кінцеві споживачі біотоварів.

Для популяризації органічної продукції в межах цієї щорічної виставки проходять обідньо-дегустації вина та інших біологічних продуктів.

Висновки. Компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» – лідер на ринку пива в Україні. В основі управління компанією покладено лінійну організаційну структуру, має нормальний економічний розвиток. Компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» завоювала довіру споживачів завдяки впровадженню найбільш актуальних розробок компанії «InBev» щодо якості товару.

Комунікаційна політика ПАТ «САН ІнБев Україна» ґрунтується на використанні таких інструментів маркетингових комунікацій, як реклама, стимулювання збуту і зв'язки з громадськістю. Крім цього, ТМ «Чернігівське» компанії вважається національним брендом № 1, який об'єднує та надихає українців на шляху до футбольних перемог. Це підтверджує

також і слоган пива: «Чернігівське – об'єднати футбол». Компанія ПАТ «САН ІнБев Україна» організовує екскурсії на заводи. У Чернігові, Миколаєві або Харкові кожен може стати свідком якісного поєднання українських пивоварних традицій із новітніми технологіями лідера світового пивоваріння компанії «Anheuser-Busch InBev».

ПАТ «САН ІнБев Україна» має хорошу еко-рекламу, стимулювання збуту, але для покращення фінансових показників і лояльності з боку споживачів, на нашу думку, необхідно вдосконалити PR-компанію ПАТ шляхом упровадження спонсорської діяльності. Також «САН ІнБев Україна» можна порекомендувати виступати раз у квартал спонсором різноманітних екологічних заходів або брати участь у спеціалізованих виставках.

Подальші дослідження базуватимуться на оцінці спонсорської діяльності та участі у спеціалізованих виставці підприємства ПАТ «САН ІнБев Україна».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амблер Т. Дослідження конкуренції на українському ринку пива / Т. Амблер // Вчені записки КІПУ. Серія «Економічні науки». – Сімферополь, 2015. – № 10. – С. 23–26.
2. Армстронг Г. Просування на ринку пива України / Г. Армстронг // Маркетинг в Україні. – 2013. – № 3. – С. 50–55.
3. Вонг В. Дослідження споживачів пива 2014 рік / В. Вонг [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://pivnoe-delo.info/statistika-otrasli>.
4. Дихтль Є. Практичний маркетинг : [підручник] / Є. Дихтль, Х. Хершін. – М. : Вища школа, 1995. – 424 с.
5. Зозуля О. Аналіз ставлення споживачів до торговельної марки: огляд сучасних теорій і підходів / О. Зозуля // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 1. – С. 4–8.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Експрес-курс / Ф. Котлер. – 2-ге вид. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг: европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 588 с.
8. Офіційний сайт Органу екологічної сертифікації та маркування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecolabel.org.ua>.
9. Офіційний сайт ПАТ «САН ІнБев Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://suninbev.com.ua>.
10. Офіційний сайт бренду «Чернігівське» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernigivske.com.ua>.
11. Екологічний маркетинг : [навч. посібник] / [С. Хамініч, О. Півоварова, О. Кононова, І. Марковська]. – Дніпропетровськ : Герда, 2015. – 164 с.

УДК 005.332.4

Нижник А.Ю.

аспірант

Хмельницького національного університету

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ

THE COMPETITIVE ADVANTAGE FORMATION: THE NATURE AND METHODOLOGICAL APPROACHES FOR EVALUATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність поняття «конкурентна перевага» підприємства, а також визначено особливості її формування. Досліджено зовнішні та внутрішні фактори середовища, які впливають на конкурентні переваги підприємства. Розглянуто два типи конкурентних переваг на підприємстві – переваги високого та низького рангу. Серед сучасних методичних підходів до оцінювання конкурентних переваг підприємства виділено найбільш поширені. Визначено сутність методів оцінювання конкурентних переваг підприємства, основні переваги та недоліки, а також особливості їх застосування.

Ключові слова: конкурентні переваги, методи оцінювання, методичний підхід, збалансована система показників, промислове підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто содержание понятия «конкурентное преимущество» предприятия, а также определены особенности его формирования. Исследованы внешние и внутренние факторы, которые влияют на конкурентные преимущества предприятия. Рассмотрены два типа конкурентных преимуществ предприятия – преимущества высокого и низкого ранга. Среди современных методических подходов к оценке конкурентных преимуществ предприятия выделены наиболее распространены. Определена сущность методов оценки конкурентных преимуществ предприятия, основные преимущества и недостатки, а также особенности применения.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, методы оценки, методический подход, сбалансированная система показателей, промышленное предприятие.

ANNOTATION

The article deals with the “competitive advantage” concept of the enterprise, and the peculiarities of its formation. The author investigates the internal and external environmental factors that influence the competitive advantages of the enterprise. We considered two types of competitive advantages – the advantages of high and low rank. Among the modern methodological approaches to the competitive advantage evaluation the most common are identified. The essence of methods of competitive advantages evaluation of the enterprise, the main advantages and disadvantages, and application features are determined.

Keywords: competitive advantage, assessment methods, methodical approach, balanced scorecard, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Конкурентні переваги як сукупність ключових відмінних від суперників чинників успіху сприяють створенню розвиненого, цивілізованого ринку, забезпеченню підприємством стійкої провідної конкурентної позиції на ринку на певний період. Для сформованих методичних підходів до оцінювання конкурентних переваг характерна низка відмінностей, що стосуються не лише поняттєвого апарату, а й постановки цілей, теоретико-методологічної та практичної бази процесу дослідження та аналізу ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням визначення сутності та пошуку шляхів збільшення конкурентних переваг підприємства приділили багато уваги у своїх працях такі вітчизняні та закордонні вчені, як Г. Азоев, С. Близнюк, А. Челенков, Г. Осовська, Л. Федюлова, Ю. Ярошенко, І. Ансофф, М. Альберт, Б. Карлоф, В. Кноррінг, М. Мескон, Ф. Хедоури. У своїх дослідженнях учені розглядають аспекти розробки управління конкурентними перевагами підприємства, піднімають питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства у стратегічному аспекті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак економічна література проблематику управління конкурентними перевагами промисловими підприємствами розглядає фрагментарно, а наявні наукові підходи не враховують повного комплексу завдань щодо їх забезпечення. Так, більшість наукових праць використовує універсальний підхід до визначення ролі конкурентних переваг підприємства в процесах збільшення присутності на ринку з урахуванням посилення інтенсивності галузевої конкуренції. При цьому недостатньо систематизовані поняття й методологія оцінювання конкурентних переваг як найважливішого інструмента посилення позицій підприємства в конкурентній боротьбі.

Метою статті є визначення методичних підходів до сутності та оцінювання конкурентних переваг промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні перед вітчизняними підприємствами ставляться вимоги щодо формування конкурентних переваг як цілісної системи в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства на національному та світовому ринках [1].

На думку Г. Азоева та А. Челенкова, конкурентні переваги є проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній та організаційній сферах діяльності підприємства, які можна визначити за допомогою економічних показників (додатковий прибуток, вища рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу) [2, с. 48].

Водночас конкурентні переваги сьогодні визначаються результатом низької собівартості продукції, високої міри диференціації товарів, розумного сегментування ринку, впровадження інновацій, швидкого реагування на потреби

ринку. До цих критеріїв доцільно віднести високий рівень продуктивності праці та кваліфікації персоналу; якість і технічний рівень продукції, що виготовляється; управлінську майстерність, стратегічне мислення на різних рівнях управління [2, с. 48].

Як відзначає Ж.-Ж. Ламбен, конкурентна перевага, що забезпечує підприємству перевагу над прямими конкурентами, визначається порівнянням із найкращими (найбільш небезпечними, пріоритетними) конкурентами [3, с. 368–369].

Ми виділимо три групи факторів, які забезпечують конкурентну перевагу, а саме:

- відмінна якість, що визначається підвищеною цінністю для покупців шляхом зменшення витрат або за рахунок підвищення ефективності товару, що сприяє забезпеченню підвищення ринкової влади, тобто може змусити ринок платити вищу ціну;

- витрати підприємства менші у зв'язку з високою продуктивністю, що робить його більш прибутковим;

- ключові компетенції – особливі навички чи новітні технології, які створюють унікальну цінність для споживачів [3, с. 369–373].

На нашу думку, такий перелік конкурентних переваг не повною мірою розкриває всю їх сукупність.

Заслужовує на увагу підхід до класифікації конкурентних переваг, запропонований Р. Фатхутдіновим, відповідно до якого конкурентні переваги групуються за ознаками їх відношення до системи (підприємства, країни, тощо), сфери виникнення, змісту фактора переваги, методу або засобу її отримання, місця реалізації, часу (тривалості) реалізації, виду отриманого кінцевого результату [4, с. 205–210].

Варто зауважити, що такий підхід має низку недоліків, зокрема, по-перше, класифікація конкурентних переваг здійснюється за досить обмеженою кількістю ознак, що не створює повної картини їх різновидів; по-друге, універсалізація цього підходу (стосується різних об'єктів, зокрема, країн, підприємств, організацій, товарів тощо) не дає змогу створити передумови для формування цілісної системи конкурентних переваг підприємства.

Розроблена класифікація конкурентних переваг Г. Азоевим та А. Челенковим форми прояву групує за такими критеріями: характером джерела, ініціатором, терміном дії, рівнем ієрархії, відношенням до ціни, можливістю імітації та сферою прояву [2, с. 50].

Відповідно до цієї системи конкурентні переваги розглядаються детальніше, хоча в ній також існують деякі недоліки. Так, авторами здійснюється лише огляд видів конкурентних переваг залежно від характеру їх джерела. Усі інші види залишилися поза увагою. Водночас некоректним є приділення уваги тим видам конкурентних переваг, які можуть бути отримані в результаті дій неправового характеру,

тобто досягнуті в результаті недобросовісної конкуренції.

При цьому на формування конкурентних переваг підприємства впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

До зовнішніх факторів, що впливають на формування конкурентних переваг, належать характеристики товарів, які утворюють цінність витрат, або ті, що формуються за допомогою підвищення ефективності. Зважаючи на це, підприємство орієнтується на з'ясування та задоволення споживачів, яких не влаштовують наявні товари та послуги.

Структура внутрішнього середовища підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних підсистем і є системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем. Такому типу підсистем притаманна низка визначальних ознак:

- відкритість щодо навколишнього середовища;

- самоорганізованість;

- адаптивність до змін навколишнього середовища;

- динамічність.

Виділені рівні зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу підприємства не є ізольованими один від одного. Їх загальний вплив важко поділити на окремі структурні елементи, що зумовлює певні труднощі під час оцінювання їх взаємодії. Виділення зовнішнього та внутрішнього агрегатних рівнів середовища суб'єкта є важливим і необхідним завданням для подальшого дослідження, оскільки це дає змогу структурувати фактори, які визначають можливі типи конкурентних переваг. Взаємодія переваг внутрішнього потенціалу товаровиробника й привабливості внутрішнього середовища визначають потенційно можливий рівень конкурентоспроможності суб'єкта на конкретний момент часу.

У ході проведених досліджень нами виявлено, що конкурентні переваги підприємства доцільно поділяти на два типи:

- переваги високого рангу, які пов'язані з наявністю у підприємства відмінної репутації, кваліфікованого персоналу, патентів, розвинених каналів маркетингу, заснованих на використанні сучасних технологій, сучасного менеджменту, довготривалих зв'язків із покупцями. Вони довше зберігаються й дають змогу досягати високої прибутковості підприємства;

- переваги низького рангу базуються на використанні дешевої робочої сили, доступності джерел сировини, є недосить стійкими, оскільки можуть бути скопійовані конкурентами.

Що стосується методичних підходів до оцінювання конкурентних переваг промислового підприємства, то на сьогодні найбільш вагомим значення набувають новітні методи оцінювання конкурентних переваг підприємства під назвою Performance Measurement (вимір досягнень). Так, за допомогою цих методів оцінюється рівень досягнення підприємством його страте-

гічних цілей. Проведене дослідження сутності найбільш відомих методів дав нам змогу визначити їх особливості, переваги та недоліки в застосуванні (див. табл. 1).

На думку Б Карло [5], М. Мескон, М. Альберт та Ф. Ходоурі [7], практично всі із розглянутих методів мають досить загальний і теоретичний характер. Найбільш універсальною для застосування на вітчизняних підприємствах науковці вважають метод збалансованих показників. Тому доцільно буде розглянути детальніше теоретичні положення цього методу.

Головною метою методу збалансованої системи показників є насамперед пошук зв'язків між показниками в грошовому вираженні з операційними вимірниками таких аспектів діяльності підприємства, як задоволеність клієнтів, внутрішньофірмові господарські процеси, інноваційна активність, засоби вдосконалення фінансових результатів. Цей метод відповідає на найважливіші для підприємства запитання: як його оцінюють клієнти (аспект клієнта); які процеси можуть забезпечити йому конкурентне

лідерство (внутрішньофірмовий аспект); яким чином можна досягти подальшого розвитку (аспект інновацій і навчання); як оцінюють підприємство акціонери (фінансовий аспект) [6].

Підприємства незалежно від галузевої належності можуть використовувати єдину фінансову перспективу, метою якої є збільшення вартості для власників (акціонерів). Відповідно місія підприємства виконується шляхом задоволення потреб цільових клієнтів. Саме фінансові цілі разом із клієнтською складовою частиною визначають алгоритм роботи підприємства. Умовою досягнення успіху є результати внутрішніх бізнес-процесів, які досягаються у разі обов'язкової підтримки нематеріальних активів (перспектива навчання та розвиток) [5; 6].

Перевагами методу збалансованої системи показників над іншими є те, що він дає змогу оцінити конкурентну стратегію підприємства кількісно в режимі реального часу та є «найуспішнішою спробою до інтеграції використання фінансових та нефінансових показників» [8]. Застосування цього методу дає можливість

Таблиця 1

Систематизація основних методів оцінювання конкурентних переваг підприємства

Метод	Характеристика	Переваги	Недоліки
Квантовий вимір досягнень	Розглядаються складники стратегії розвитку підприємства (її цілі), далі визначаються критичні фактори успіху. У кожного рівня підприємства – свій критичний чинник успіху з відповідними йому показниками	Одночасно надається інформація про організаційну структуру, процеси, працівників на основі якості, витрат і часу	Завдання різних цілей на різних рівнях, які не є підлеглою єдиної мети та її наслідком
Метод покращання та виміру продуктивності	Організаційна структура й працівники підприємства поділяються таким чином, щоб оцінювалися не лише досягнення організованої одиниці (підрозділу, групи), а й працівників цієї одиниці	Об'єднання цілей; оцінка дій після досягнення цілей; об'єднання й впровадження інформації минулих періодів	Неможливість приділяти увагу оцінці діяльності кожного працівника після досягнення мети, через труднощі, пов'язані з характеристикою критеріїв оцінки
Метод збалансованих показників	Найбільш поширений метод, що оцінює перспективи клієнтських відносин, внутрішні перспективи бізнесу, інноваційні перспективи, фінансові перспективи	Дає змогу водночас оцінити зовнішню та внутрішню ефективність	Складність вибору показників
Вимір досягнень підприємств в сфері послуг	Оцінює ефективність діяльності підприємства у сфері сервісу й послуг, на основі кількості детермінант, що визначають результати діяльності підприємства в різних сферах	Дає змогу визначити місце підприємства в певній конкурентній групі	Слабкий взаємозв'язок зі стратегією підприємства, складність проведення періодичної оцінки, внаслідок великої кількості параметрів
Комплексний аналіз даних	Оцінює відносну ефективність підрозділів підприємства (або підприємства в цілому) шляхом порівняння вхідних та вихідних даних за методом лінійного програмування	Дає можливість обрати кращих представників не лише в певному підрозділі, а й у процесі визначення бенчмаркінг-партнера	Через велику кількість вхідних і вихідних даних розрахунок ускладнюється й вимагає місткої порівняльної бази
«Бортове табло»	Для кожного підрозділу/підприємства визначається генеральна мета, що, у свою чергу, поділяється на цілі підлеглих підрозділів із критичними чинниками успіху. Критичні чинники успіху оцінюються за допомогою набору показників	Отримання короткої інформації про кожний підрозділ або підприємство	Тверда прив'язка до організаційної структури підприємства; відсутність здатності швидко змінювати мету через те, що вона прив'язана до одного чітко обраного стратегічного напрямку

сформувати таку систему показників, яка забезпечує накопичення інформації про здійснення бізнес-процесів, а також проаналізувати водночас як їх внутрішню, так і зовнішню ефективність. При цьому збалансована система показників зображає конкретні цілі та показники, за допомогою яких можна виміряти рівень їх досягнення й оцінити результат реалізації конкурентної стратегії підприємства.

Висновки. Отже, в ході проведеного дослідження ми дійшли висновку, що конкурентні переваги підприємства вимагають формування ефективного методичного забезпечення щодо їх оцінювання, що враховуватиме динамізм внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства в гармонійному взаємозв'язку із соціально-економічним, технологічним та природним середовищем. Саме обґрунтований методологічний підхід до формування динамічної системи управління конкурентними перевагами та послідовних дій її формування визначає успіх підприємства в ринковому середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнюк С. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С. Близнюк, А. Остапенко / Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 41–42.
2. Азоев Г. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Азоев, А. Челенков – М. : НОВОСТИ, 2000. – 255 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен ; под ред. В. Колганова. – пер. с англ. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.
4. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью организации : [учеб. пособие] / Р. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.
5. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
6. Кнорринг В. Теория, практика и искусство управления / В. Кнорринг. – М. : Инфра-М, 1999. – 528 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.

УДК 338.24:33.05:631.11

Нікітченко Т.О.

аспірант кафедри менеджменту імені Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористуванняУПРАВЛІННЯ ОПОРОМ
ЗМІНАМ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХMANAGEMENT OF RESISTANCE
TO CHANGE IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті подано класифікацію основних факторів впливу на проведення змін. Запропоновано алгоритм дій для подолання опору змінам на підприємстві. На основі загальноприйнятих методів доведено, що основним компонентом для ефективного подолання опору змінам є час.

Ключові слова: управління, зміни, опір змінам, фактори впливу, сільськогосподарське підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье подана классификация ключевых факторов влияния на проведение изменений. Предложен алгоритм действий для преодоления сопротивления изменениям на предприятии. Основываясь на общепринятых методах доведено, что время выступает основным компонентом для эффективного управления данным процессом.

Ключевые слова: управление, изменения, сопротивление изменениям, факторы влияния, сельскохозяйственное предприятие.

ANNOTATION

The article has a classification of the key factors of influence on the conduct of change. The algorithm of actions to overcome the resistance to change in the enterprise is suggested in this paper. Based on generally accepted practices brought that time is the main component for the effective management of this process.

Keywords: management, changes, resistance to change, influence factors, agricultural enterprise.

Постановка проблеми.

В умовах високої динаміки змін ринкового середовища одним із головних завдань практики управління є пошук шляхів пристосування вітчизняних організацій до цих змін. Проте важливо пам'ятати, що у разі виникнення кризових ситуацій, що потребують швидкого впровадження нововведень, у підприємств виникає бар'єр, що заважає цьому процесу – опір змінам зі сторони працівників. Вони бояться змін і протистоять їм усіма можливими шляхами, тому що зміни ставлять під загрозу їх звичні ідеї, думки, звичаї. Управляти таким процесом дуже складно, але необхідно, оскільки протидія зі сто-

рони працівників здатна поставити під загрозу дотримання загального стратегічного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження таких іноземних та вітчизняних вчених, як М. Портер, І. Адісес, М. Армстронг, О. Садовніков, Н. Фединець, Г. Тарасюк, К. Приб та інших, показує, що здатність генерувати, розробляти й впроваджувати необхідні зміни є найважливішим фактором підвищення ефективності та успішної діяльності організацій. Проте неможливість передбачити й визначити всі можливі зміни в динамічному зовнішньому середовищі потребує запровадження нових і дієвих підходів до подолання опору.

Мета статті полягає у класифікації факторів, що впливають на проведення змін, узагальненні причин неприйняття змін та запропонованні можливого алгоритму дій для зменшення або подолання опору змінам на підприємстві.



Рис. 1. Фактори впливу на проведення змін

Джерело: узагальнено й доповнено автором на основі [1]

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі реалізації наміченої стратегії підприємства неодмінно зіштовхуються з впливом певних сил, які умовно поділяють на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів відносять економічну та політичну ситуації в країні, законодавчу базу, технології, природно-кліматичні умови тощо. Внутрішніми силами, які впливають на проведення змін, є керівництво та персонал підприємства. Саме ці сили визначають фактори сприяння або протидії проведенню змін (див. рис. 1).

Зважаючи на особливості функціонування сільськогосподарських підприємств, до факторів, що позитивно впливають на проведення змін, можемо віднести сезонність виробництва, оскільки це дає більше часу для прийняття рішень щодо запровадження необхідних перетворень.

Земля для сільськогосподарських підприємств є засобом виробництва. Тому невизначеність у законодавстві щодо земельних питань (оренди, продажу) може сприяти пошуку та ухваленню нових рішень для ефективного ведення діяльності сільськогосподарським підприємством.

Отже, основою для успішного проведення змін є людина, працівник, які в процесі виробничої діяльності допомагають підприємству досягти поставлених цілей.

Зазначені фактори більшою або меншою мірою пересікаються на різних етапах життєвого циклу підприємства. Успішне впровадження змін проходить через працівників підприємства, через їх розуміння та бажання змінюватись та реалізовувати зміни. У разі ігнорування цього положення підприємство зіштовхнеться зі спротивом змін. Дотримуючись певного алгоритму дій, можна досягти позитивного результату в управлінні опору змінам (див. рис. 2).

Опір змінам може існувати на різних рівнях ієрархії: на рівні керівництва, менеджера середньої ланки або на рівні працівника. Для визначення правильних методів подолання опору змінам необхідно визначити, на якому рівні є спротив цим перетворенням і з якої причини.

Причин опору існує безліч, проте серед основних науковці виділяють такі:

- невпевненість у позитивних результатах впровадження змін;
- відчуття невідповідності власної кваліфікації, і, як наслідок, втрати власного статусу;
- небажання щось змінювати, бо і так все влаштовує;
- страх втрати зарплати, посади;

- небажання докладати зусиль до власного розвитку й самовдосконалення;
- загроза усталеним відносинам у колективі;
- конкуренція в колективі: небажання професійного росту колег, яких стосуються перетворення;
- неясність перспектив для підприємства в цілому [3; 4].

Опір може бути як прихованим у вигляді навмисного бюрократичного затягування, саботування виробничих процесів, так і відкритим – страйк, псування обладнання, випуск неякісної продукції тощо. Проте опір не завжди несе в собі негативні явища в процесі реалізації змін [4]. У разі виявлення такого явища, керівництву необхідно розглядати опір змінам як засіб зворотного зв'язку, а також для:

- виявлення прихованих проблем на підприємстві;
- діалогу з працівниками, для яких необхідно відчувати себе значущими;
- згуртування колективу, думку якого враховують для формування стратегії розвитку підприємства;



Рис. 2. Алгоритм подолання опору змінам на підприємстві
Джерело: побудовано та доповнено автором на основі [2]

– формування позитивного психологічного клімату в колективі в цілому.

Таким чином, всі причини опору змінам можна об'єднати в декілька груп:

1. Егоїстичні інтереси працівників.
2. Недостатня поінформованість про систему змін, що впроваджуються та їх наслідків.
3. Консерватизм.
4. Занижена самооцінка.
5. Скептицизм.

Егоїзм притаманний кожній людині, і це можна розглядати як інстинкт самозбереження та виживання. Він не завжди є небезпечним для проведення змін, проте також не потрібно ігнорувати його.

Недостатня інформованість про запроваджені перетворення можлива лише тоді, коли немає довіри працівників до менеджерів або коли керівництво не досить чітко провело роз'яснювальну роботу, що зумовило розповсюдження чуток та здогадок.

Консерватизм виражається у збереженні працівником стабільного теперішнього стану справ, оскільки він не може сприймати зміну як природне явище і вважає це неприйнятним для себе.

Занижена самооцінка працівника також провокує опір змінам, оскільки він остерігається, що не зможе освоїти нові навички та знання. Ця проблема має психологічне підґрунтя й не повинна нехтуватися керівництвом.

Скептицизм проявляється в недовірі до самого підприємства, що воно здатне запровадити перетворення й досягти позитивного результату. Тут діє підхід «те, що підходить іншим – не для нас». Тому керівництву потрібно докласти максимум зусиль, щоб переконати своїх працівників у своїй компетентності.

Як бачимо, причини опору мають різний характер, але спільним є людський аспект, і, змінюючи підприємство, в першу чергу, необхідно змінювати цінності людей. Тому пово-

дження працівників визначає ефективність реалізації стратегії підприємства. Загальними правилами для адаптації працівників до нових перетворень є:

- отримання актуальної, вірогідної інформації;
- здобуття нових знань;
- залучення працівників до вирішування нових завдань, що дасть їм можливість отримати нові навички;
- мотивація;
- підтримка здорової психологічної атмосфери в колективі.

У разі постійних коливань факторів зовнішнього середовища підприємству необхідно контролювати й бути впевненим у внутрішніх силах. У науковій літературі існують загальноприйняті методи подолання опору змінам [4; 5].

Зазначені методи можуть застосовуватися в різних поєднаннях, і все залежить від часових обмежень для здійснення змін та мети проведення змін. Для забезпечення стратегічного розвитку підприємства важливо проводити постійний моніторинг ринкової ситуації та внутрішнього середовища з метою ефективного розподілу часу на подолання опору та вчасного проведення змін.

Висновки. Отже, в ринкових умовах розвиток підприємства передбачає постійне пристосування до змін зовнішнього середовища. Крім того, зміни можуть бути зумовлені особливостями діяльності сільськогосподарського підприємства. Фактори, які формують зміни, можна поділити на ті, що сприяють їм, та ті, що протидіють. Реалізація позитивних нововведень залежить від послідовного дотримання алгоритму протидії їх опору. Встановлено, що основними чинниками подолання опору змінами є ефективна взаємодія між працівниками підприємства та достатня кількість часу. Для сільськогосподарських підприємств застосу-

Таблиця 1

Методи подолання опору змінам

Методи подолання опору	Мета	Потребує витрат	
		матеріальних	часу
Надання адекватної інформації про впроваджені зміни	«М'яко» та аргументовано довести працівникам необхідність перетворень	–	+
Залучення працівників до обговорення та внесення коректив у план змін	Дати відчуття працівникам важливості їх думки для підприємства; отримання зворотного зв'язку та можливо нових рішень	–	+
Мотивація, стимулювання і підтримка	Отримати підтримку окремих осіб	+	+
Підвищення кваліфікації, навчання	Зберегти колектив, дати працівникам можливість проявити свої навички, можливість професійного та кар'єрного зростання	+	+
Переговори	Ефективний в опорі великих груп всередині організації	–	+
Кадрові перестановки	Мати гарантовану підтримку нововведень та однодумців	–	–
Примус	Забезпечити швидкі перетворення в обмежених часових рамках	–	–

вання вказаного комплексу заходів дасть змогу більш результативно провадити свою діяльність у ринкових умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Садовнік О. Теоретичні основи управління змінами на підприємствах АПК / О. Садовнік // Вісник Харківського науково-технічного університету сільського господарства. Серія «Економічні науки». – 2007. – № 66. – С. 150–155.
2. Фединець Н. Управління опором змінам в організації / Н. Фединець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/27_SSN_2012/Economics/6_117115.doc.htm.
3. Тарасюк Г. Управління змінами в системі управління підприємством / Г. Тарасюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 2(52). – С. 287–291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/Samsung/Downloads/68489-144035-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Samsung/Downloads/68489-144035-1-PB%20(1).pdf).
4. Пріб К. Природа та механізми опору змінам в організації / К. Пріб // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – № 3. – С. 34–39.
5. Коба Н. Управління змінами як інструмент впровадження управління знаннями в організації / Н. Коба, С. Тарасов // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3981>.

УДК 338.439

Новойтенко І.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Національного університету харчових технологій***Слободян Н.Я.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Національного університету харчових технологій***Малиновський В.В.***старший викладач кафедри технології хлібопекарських
і кондитерських виробів
Національного університету харчових технологій***ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ****ACTUALLY PROSPECTS FOR THE FOOD INDUSTRY IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено аналізу проблеми розвитку та функціонування харчової промисловості України в умовах сьогодення. Дослідження базувалося на інформації Державної служби статистики України та оглядових статей експертів в електронних журналах. Проаналізовано підсумки роботи харчової промисловості України за 2015 р. Висвітлено нові проблеми, які постали перед харчовою промисловістю на фоні останніх політичних подій у країні. Зазначено позитивну та негативну тенденцію виходу на нові ринки збуту українських продовольчих продуктів.

Ключові слова: харчова промисловість, обсяги виробництва, експорт, квота, продовольчий ринок.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу проблемы относительно развития и функционирования пищевой промышленности Украины в современных условиях. Исследования базировались на использовании информации Государственной службы статистики Украины и обзорных статей экспертов в электронных журналах. Проанализировано итоги работы пищевой промышленности Украины в 2015 г. Раскрыты новые проблемы, с которыми столкнулась пищевая промышленность на фоне последних произошедших политических событий в стране. Отмечено позитивную и негативную тенденции относительно выхода на новые рынки сбыта украинских продовольственных товаров.

Ключевые слова: пищевая промышленность, объемы производства, экспорт, квота, продовольственный рынок.

ANNOTATION

The article analyzes problems related to the Ukrainian food industry development and operation in contemporary environment. The research was based on using the information of the Ukrainian State statistics service and review articles of experts in electronic journals. The progress of the Ukrainian food industry works in 2015 was analyzed. New challenges facing the food industry against the background of recent political developments in the country were considered. Also positive and negative entrants trend of Ukrainian food products to new markets were indicated.

Keywords: food industry, production, export, quota, food market.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток виробництва харчової промисловості, задоволення потреб внутрішнього ринку в продовольчих товарах і формування їх потужного експортного потенціалу головні завдання економічної політики України. У харчовій промисловості є низка проблем, які гальмують її

ефективний розвиток. На сьогодні до вже наявних додалися ще й проблеми, які виникли в результаті політичних подій, охопивши Україну з кінця 2013 р. Розвиток харчової промисловості країни став під загрозою через втрату зовнішніх ринків збуту для значних обсягів продовольчих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективного функціонування харчової промисловості є актуальною за будь-яких умов функціонування підприємств цієї галузі. Питання пошуку шляхів ефективнішого її функціонування розглядаються в роботах багатьох авторів: зокрема, в працях В. Ємцева, А. Заїнчковського, Т. Мостенської, Л. Пильник, О. Кириченко, Н. Якуненко, Л. Штанько та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Унаслідок ситуації, що склалася в Україні з 2013 р. та подій, що продовжують розгортатись на сьогодні, у підприємств харчової промисловості з'явилося низка питань, які потребують термінового вирішення з метою підтримання ефективного функціонування всієї харчової галузі. Зокрема, головним з цих питань є знаходження нових ринків збуту продовольчих товарів.

Метою статті є дослідження проблем функціонування та розвитку харчової промисловості в умовах повного або часткового переорієнтування на нові ринки збуту своєї продукції, зокрема, переорієнтація з ринків Росії на ринки ЄС та інших закордонних країн, виявлення позитивних та негативних факторів існування в нових умовах промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість країни має надзвичайно сприятливі умови для свого ефективного розвитку. Зокрема, це сировинна база та трудова необхідність. Частина харчової промисловості тяжіє до сировинних районів, інша частина – до районів споживання. Якщо для розвинених

країн характерні обидва типи виробництв, то для інших країн, де економіка не так розвинена, – переважно другий тип. Україна також відноситься до другого типу виробництва. До складу її харчової промисловості належать понад двадцять промисловостей, найважливішими з яких є цукрова, м'ясна, млинарська, круп'яна, виноробна, молокопереробна, консервна та інші [1, с. 18].

До політичних подій 2013–2014 рр. головною проблемою зазначеної промисловості були її відновлення та прискорений розвиток. Негативними тенденціями були:

- зміни обсягу виробництва харчової продукції, недостатність фінансових коштів підприємств, що не давало змогу забезпечити належне відновлення, реконструкцію і модернізацію необоротних активів та впровадити новітні досягнення науково-технічного прогресу;

- недостатнє використання потенціалу окремих галузей (цукрової, спиртової, окремі підгалузі місцевої промисловості);

- скорочення споживчого попиту;

- недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази;

- несприятлива кон'юнктура зовнішнього ринку;

- протекціоністські заходи з боку країн-імпортерів, занепад галузевої науки [2, с. 8–9].

Експерти зазначали, що Україна може бути продовольчо-незалежною за життєво важливими харчовими продуктами, для виробництва яких у неї є достатній природно-економічний потенціал. Проте через обмеженість фінансових засобів можна було реально використовувати лише ті фактори зростання виробництва, які не вимагають додаткових інвестицій, а саме:

- здійснення інституціональних перетворень;

- удосконалення фінансово-кредитної системи;

- оптимальне поєднання ринкових регуляторів;

- посилення державного впливу на всі сфери діяльності.

Після політичних подій, що розпочалися наприкінці 2013 р., перед українською харчовою промисловістю з'явилася низка нових, відмінних за своєю сутністю проблем, вирішення яких безпосередньо впливає на економічний стан країни в цілому. Класичними можна зазначити такі проблеми харчової промисловості:

- обсяги виробництва продукції в динаміці харчової промисловості України з року в рік дедалі знижуються, що пояснюється застарілими технологіями виробництва, відсутністю модернізації основних засобів, кризовим станом в економіці країни;

- рівень розвитку інфраструктури суттєво відстає від обсягів виробництва власних сировинних ресурсів для випуску продукції харчування, а також від рівня розвитку анало-

гічної галузі в економічно розвинених країнах [1, с. 19].

Серед нових проблем, які виникли пере країною, необхідно зазначити втрату значної частки історично сформованого ринку збуту. Так, після введення Росією ембарго яскравим прикладом є сильне зменшення експорту українських сирів. Станом на травень 2015 р. обсяг експорту сиру з України зменшився майже в 5 разів: експорт сиру за січень – квітень 2015 р. скоротився в 9,5 раза – до 8 млн дол. США. У цілому в 2015 р. Україна поставила на зовнішні ринки всього 15 тис. т сиру, роком раніше цей показник був дещо вищим – 19,5 тис. т. До речі, раніше, в кращі роки, експорт сирів із України був на рівні близько 60 тис. т. Імпорт сирів в Україну в 2015 р. становив 5 тис. т. Причинами такої ситуації є дуже сильна залежність експорту сиру від ринків Росії та СНД. Для молока й молокопродуктів, у тому числі сиру, саме СНД і був ключовим ринком. Тому на сьогодні виробникам сирів необхідно знайти інші ринки збуту, а це, у свою чергу, є досить суттєвою проблемою, яка підриває економіку харчової промисловості. Деякі компанії тепер намагаються випускати сири для внутрішнього ринку в преміум-сегменті, але таких небагато. Відбулася девальвація гривні, і тепер українці менше купують сири дорогих сортів [3].

При цьому ситуація, що склалася на ринках експорту, має двоякий характер. Так, виробництво сухого молока успішно допомагало українським виробникам компенсувати втрати на російському ринку. Але й це джерело заробітку не було стабільним. Згідно з даними Державної служби статистики України, експорт сухого молока в країні в 2015 р. збільшився на чверть – до 37 тис. т. Але доходи від цього виду продукції зменшилися. Продаж сухого молока за кордон приніс лише 68,7 млн дол. США порівняно з попереднім роком, в якому цей показник становив 94,8 млн дол. США. Така тенденція пояснюється обвалом цін на молоко й молочну продукцію у світі, що, у свою чергу, пов'язано з надвиробництвом у країнах ЄС і падінням попиту в Китаї. Зниження доходів від сухого молока – тривожна новина для української молочної промисловості, яка й так страждає від втрати свого найбільшого ринку збуту (російського). До початку конфлікту з РФ вітчизняні компанії постачали в цю країну молочну продукцію на суму понад 600 млн дол. США на рік. Згідно з даними Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ), у 2014 р. Україна експортувала сири на суму 120 млн дол. США, а вже в 2015 р. цей обсяг впав до позначки 35 млн дол. США. Ці втрати молочники намагалися компенсувати шляхом збільшення виробництва продуктів тривалого зберігання – сухого молока й масла, з чим і пов'язане зростання експорту сухого молока в 2015 р. Також на руку експортерам зіграла девальвація гривні. У зв'язку із цим вартість сировини була низькою, що зробило

українську продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку. Але коли ціни були на рівні 1,7–1,8 тис. дол. США за 1 т, Україна активно продавала сухе молоко. Сьогодні Туреччина продає цей продукт за 1,3 тис. дол. США за 1 т, а собівартість українського сухого молока становить 1,5 тис. дол. США за 1 т. Як прогнозує нідерландський Rabobank, тренд на зниження ціни збережеться ще півроку, а далі українські виробники очікують збільшення попиту і споживання молочної продукції в азійських країнах [4].

Кроком, що повинен привести до збільшення постачання сирів на світові ринки, повинне стати переорієнтування на постачання певних видів продукції. Так, станом на березень 2016 р., у першу чергу, ставку потрібно робити на ті види, які користуються попитом на міжнародному ринку, наприклад, «Едем» і «Гауда». У Європі існує свій асортимент і культура споживання сирів. Україні навряд чи вдасться вийти на цей ринок. У країнах MENA (Близький Схід і Північна Африка) більше споживання білих сирів, які в Україні не виробляються. Як зазначають експерти, щоб вийти на цей ринок, потрібно переорієнтувати виробництво [5].

З іншого боку, Україна збільшує експорт цукру. Згідно з даними Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ), за січень – лютий поточного року Україна експортувала цукру майже в 9 разів більше, ніж в аналогічному періоді 2015 р. Так, у перші два місяці 2015 р. зовнішні постачання становили 3 тис. т, а в 2016 р. – майже 26 тис. т. У цьому році лідером з імпорту українського цукру стала Румунія. За середньою експортною ціною в 500 дол./т, у країну було поставлено понад 20 тис. т цукру. Основною причиною збільшення експорту є повне використання квоти на безмитні поставки в ЄС саме у січні – лютому 2016 р. Бурхливе зростання експортного постачання українського цукру на ринок ЄС також пов'язане з низькою ціною на цей товар в Україні. Тобто, зважаючи на світові ціни й логістику, сьогодні вигідно продавати цукор на зовнішні ринки. У Румунію, крім офіційного експорту, існують так звані схеми контрабандних поставок через Придністров'я та Молдову. На думку експертів, експорт цукру продовжиться й далі у всіх напрямках, крім європейського. У Європу, після того як квота використана в повному обсязі, постачати цукор буде невигідним. Однак більш інтенсивне постачання буде відбуватися в напрямі Центральної Азії та Близького Сходу. При цьому для доставки товару в Узбекистан і Таджикистан необхідно вирішити проблему транзиту цукру через Росію. В умовах такої оптимістичної ситуації щодо експорту українського цукру, що склалася на цей момент, українським виробникам ніяк не можна плавати за течією. Голова асоціації «Укрцукор» Андрій Дикун зазначає, що для подальшого

значного збільшення експорту, потрібно модернізувати цукрові підприємства, щоб український товар став більш конкурентоспроможним на світовому ринку. Але, на його думку, через низькі ціни на внутрішньому ринку виробники не готові вкладати кошти в удосконалення виробництва [6]. Цей момент є дуже значною перешкодою для ефективного розширення українського експортного цукрового ринку.

Головними новими ринками збуту українським виробникам насамперед хотілося б мати ринки продовольчих товарів країн Євро-союзу. Проте, за підсумками першої половини 2015 р., експорт з України в країни ЄС скоротився майже на 40%, імпорт – більш ніж на 25%. Згідно з даними Державної служби статистики України, в п'яти областях України експорт у країни СНД перевищував постачання в Європу в першому півріччі. На рівень експорту впливають квоти. Навіть великі компанії мають маленькі квоти: наприклад, 20 тис. т курятини, при тому що виробляється понад 1 млн т. У переговорному процесі українська сторона була непрофесійною й недалекою. Плани розвитку виробництва не були скоординовані з вимогами виробників щодо виходу на європейський ринок. Фактично це штучне блокування експорту, тому що на товари поза квотами встановлений дуже високий тариф. На зернові в нас також великі квоти, хоча й вони вже вибрані, крім ячменю. З сільськогосподарською продукцією буде важко як сьогодні, так і в майбутньому, тому що Європа захищає своїх виробників [7]. Проте українська курятини має попит за кордоном. Незважаючи на втрату ринку Росії і проблеми транзиту через її територію у країни СНД, українські виробники розширюють географію своїх зовнішніх поставок. За перші два місяці 2016 р. експорт м'яса птиці з України збільшився на 29% – до 28,9 млн дол. США порівняно з аналогічним періодом минулого року, повідомляють в асоціації Український клуб аграрного бізнесу. Основними лідерами стали Ірак – 7,6 млн дол. США, Нідерланди – 3,6 млн дол. США, завершує трійку Єгипет – 3,4 млн дол. США. За січень – лютий 2016 р. експорт м'яса птиці збільшився не лише в грошовому вираженні, а й у натуральному на 42% – до 21,8 тис. т. Водночас експорт до Іраку зменшився на 17% – до 4,8 тис. т, Нідерланди було поставлено на 15% менше – 2 тис. т. Збільшення постачання відбулося в основному за через Єгипет. За цей рік туди поставили 2,8 тис. т м'яса птиці, а в 2015 р. за перші два місяці «доставки» не було взагалі. За минулий рік експорт становив 7 тис. т проти 1,4 тис. т у 2014 р.

Компанії шукають вихід на зовнішні ринки через падіння попиту в Україні. Якщо раніше внутрішній ринок був більш привабливою з точки зору маржі, оскільки було зростання попиту, то сьогодні ціни не мають більше такої можливості до збільшення через обмеженість

купівельної спроможності. Експорт українського м'яса птиці вже досить сильно диверсифікований і географія зовнішніх поставок розширюється. У минулому році «доставка» здійснювалася більше ніж у 60 країн світу. Якщо взяти загальну тенденцію, то експорт м'яса птиці буде збільшуватися, оскільки через девальвацію гривні український продукт є конкурентоспроможним і якісним. У 2016 р. були отримані сертифікати в ОАЕ, на початку року відкрили Саудівську Аравію, ведеться активна робота щодо відкриття китайського ринку. На думку голови Асоціації «Союз птахівників» С. Карпенко, подальший розвиток ситуації залежить від відновлення поставок в Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Киргизію, на які припадало близько 25% зовнішніх поставок м'яса птиці. Якщо буде відновлений транзит через РФ у ці країни, то за іншими напрямками експорт може зменшитися. Єгипет може стати новим перспективним ринком збуту для України з урахуванням зменшення експорту м'яса птиці в країни СНД. Наприклад, у 2014 р. Єгипет імпортував 150 тис. т м'яса птиці, в основному з Бразилії [8].

Що стосується зернових культур, то Україна не залежить від російського ринку чи ринків СНД, вона їх розповсюджує по всьому світі [3], зерновий потенціал і надвишки зерна, які перебувають в Україні, досить значні й на них є великий попит.

Велике значення на стан харчової промисловості на внутрішньому ринку країни має купівельна спроможність людей. Згідно з даними Державної служби статистики України, у 2015 р. ціни в країні виросли на 43%. Зростання цін і скорочення доходів населення привели до різкого падіння попиту на споживчі товари. Перші, хто постраждав від цього, так це торговельні мережі. На сьогодні спостерігається тенденція до зниження купівельної спроможності людей. Якщо раніше середні показники в чеку були на рівні 10 одиниць товарів, то сьогодні їх 8. Якщо говорити про прямий виторг у гривні, то вона не значно зростає, але це зростання відбувається у зв'язку з інфляцією. І що б не говорили банкіри з приводу того, що курс долара ніяк не впливає на ціни товару, сьогодні, незважаючи на те, що імпорт займає невелику

частку в асортименті, дуже багато продуктів, які виробляються в Україні, прив'язані до курсу долара. Так, наприклад, соки, вироблені в Україні, а упаковка для них виробляється шведською компанією Tetra Pak, тому ціна прив'язана до євро. Більше ніж половина концентратів завозяться з Європи та світу. Ціна на них у доларах або євро. Прив'язка до валюти є, тому ціни зростають, і, поки не стабілізується економіка країни, ціни будуть рости з об'єктивних причин. Жодні стримувальні фактори тут не спрацюють [9].

Що стосується роботи харчової промисловості в цілому, зазначимо, що за оперативними даними Державної служби статистики України, індекс промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в Україні (не враховуючи тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя) у 2015 р. порівняно до 2014 р. становив 88,8%, індекс промислової продукції промисловості в цілому – 86,6%, переробної промисловості – 85,9%. За січень – грудень 2015 р. порівняно зі січнем – груднем 2014 р. збільшено обсяги виробництва, зокрема:

- м'яса великої рогатої худоби свіжого чи охолодженого – на 1,2% (вироблено 52,8 тис. т);
- свинини свіжої чи охолодженої – на 6,6% (вироблено 244 тис. т), замороженого – на 10,1% (вироблено 15,8 тис. т);
- м'яса свійської птиці свіжого чи охолодженого – на 0,8% (вироблено 707 тис. т), замороженого – на 15,7% (вироблено 175 тис. т);
- виробів кондитерських цукрових (у тому числі білий шоколад), що не містять какао – на 0,9% (вироблено 188 тис. т).

При цьому обсяги виробництва більшості видів продукції харчової промисловості у 2015 р. знизились. Значно вплинуло на загальне зниження промислової продукції галузі зменшення обсягів виробництва продукції кондитерської та молочної промисловості, як наслідок, застосування в поточному році країнами Митного союзу обмежувальних заходів щодо імпорту українських виробів. Так, за січень – грудень 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. зменшено:

- виробництво шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао – на 21,3% (вироблено 182 тис. т),



Рис. 1. Динаміка зміни виробництва продовольчої продукції за 2013–2015 рр.

- молока рідкого обробленого – на 11,3% (вироблено 966 тис. т),
- масла вершкового – на 11,4% (вироблено 101 тис. т),
- сиру свіжого неферментованого – на 9,4% (вироблено 67,2 тис. т),
- сирів жирних – на 4,8% (вироблено 123 тис. т), йогурту та інших ферментованих чи сквашених молока та вершків – на 9,4% (вироблено 426 тис. т).

На рис. 1 зображено динаміку зміни деяких показників виробництва продовольчої продукції в Україні.

На зниження індексу продукції харчової промисловості вплинуло також зменшення обсягів виробництва основної продукції олійно-жирової промисловості. Так, за 12 місяців 2015 р. порівняно з 2014 р. обсяги виробництва олії соняшникової нерафінованої зменшено на 5,7%, на 30,1% зменшено обсяги виробництва маргарину й жирів подібних, на 30,9% – спредів та сумішей жирових. Крім того, зменшено обсяги виробництва продукції інших галузей харчової промисловості, зокрема, ковбасних виробів, соків фруктових та овочевих, їх сумішей, овочів консервованих натуральних, борошна, цукру, більшості круп, пшеничного хліба та виробів хлібобулочних, печива солодкого та вафель, соусів, приправ і прянощів змішаних, продуктів молокозмісних, вод натуральних, мінеральних та напоїв безалкогольних тощо [10]. Динаміку зміни виробництва рослинних продуктів наведено на рис. 2.

Зменшення обсягів виробництва є негативним моментом у розвитку і функціонуванні харчової промисловості, це зумовлено низкою причин, що пов'язані не лише з пошуком нових ринків збуту, а й має безліч давніх, ніким не вирішених проблем щодо оснащення підприємств. При цьому необхідно зазначити, що внутрішній ринок забезпечений продовольчими товарами в повному обсязі. Крім того, завдяки наявності достатніх потужностей з виробництва харчових продуктів та

запасів сировини й надалі буде забезпечено насичення внутрішнього ринку відповідно до його потреб.

Щодо розширення зовнішнього ринку необхідно зазначити, що українські експортери харчових продуктів продовжують завойовувати ринки азійського континенту. Сьогодні для України держави Азії є найбільш перспективним ринком. Азія – це різноманітний і водночас дуже складний регіон, який став у 2015 р. остаточно найбільшим споживачем українських продуктів харчування. Її частка за попередніми даними складала 53% від усього аграрного експорту України. Ще у 2013 р. частка експорту до азійських країн складала 41%, а раніше й того менше. У 2015 р. торгівля агропродукцією з Азією принесла експортерам з України 7,5 млрд дол. США. Для порівняння, у 2014 р. цей показник становив 7,6 млрд дол. США. Це незначне коливання не потрібно розцінювати як негативний тренд, оскільки весь минулий рік пройшов під знаком падіння цін у світі на продовольство. Згідно з даними FAO (з січня 2015 р. до січня 2016 р.), індекс цін на молочні продукти впав на 28,7, на зернові – на 28,3, на олії – на 16,9 пункту. Тим не менше, відповідного значного падіння виторгу від експорту в Україні не відбулося.

Найбільш позитивним трендом 2015 р. є значне збільшення експорту до країн Східної Азії. Їх частка в загальному обсязі експорту агропродукції вже сягнула 12%, хоча ще рік тому вона становила 7%. Найбільш позитивну динаміку продемонстрував Китай. У Піднебесну було відправлено продукції на 1,2 млрд дол. США, а ще у 2011 р. постачання в Китай були на суму в 12 разів менше, а у 2013 – у 2,6 раза. За минулий рік у Китай значно збільшилось постачання олії та зернових. Збільшується й експорт продуктів з високим рівнем доданої вартості: вина, спирту, соків, кондитерських виробів, сирів та йогуртів.

Частка Кореї та Японії становить 3,2% усього експорту агропродукції. За минулий рік

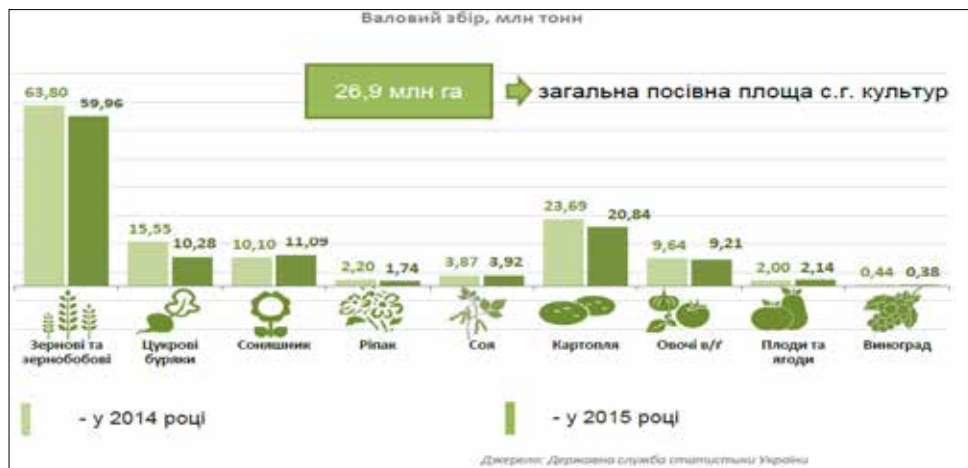


Рис. 2. Динаміка зміни валового збору в рослинництві за 2014–2015 рр.

у 2 рази зріс експорт до країн Південно-Східної Азії. Основними ринками залишилися Таїланд, Малайзія, Індонезія й Філіппіни. Експорт до країн регіону становив 741 млн дол. США. У недалекому майбутньому є всі шанси перейти відмітку 1 млрд дол. США.

Збільшилося постачання української агропродукції й у Туреччину та Ізраїль. На Туреччину в 2015 р. прийшлося 5,2% від загального експорту. У грошовому вимірі — це 762 млн дол. США та приріст в рік на 12,5%. Конфлікт між Росією та Туреччиною дає українським експортерам додаткові можливості. Позитивним виявився рік також для експорту в Ізраїль, з яким на сьогодні ведуться активні переговори щодо створення ЗВТ. Експорт до цієї країни збільшився на 4,8%, а також постачання сирів та йогуртів, яєць, зернових, пива, вина, спирту. Географічна структура експорту продовольчих товарів наведено на рис. 3.



Рис. 3. Зовнішньоекономічна діяльність.
Географічна структура
експорту продовольчих товарів

Аналізуючи рис. 3, зазначимо, що на ринках зазначених країн є низка проблем з ринком Центральної Азії. Експорт агропродукції в Казахстан знизився на 87 млн дол. США порівняно з минулим роком. Подібна ситуація, в першу чергу, залежить від позиції Росії, яка на сьогодні перешкоджає нашому експорту до країн цього регіону, які вона досі вважає своєю «зоною впливу». Змінити ситуацію може лише повномасштабний запуск обхідного шляху в Китай через Казахстан, який дасть додаткові можливості для експорту в країни Середньої Азії.

Ще один регіон, де в грошовому еквіваленті українські експортери зменшили свою присутність — це арабський світ Передньої Азії. Експорт сюди скоротився на 19,3%. Найбільшими партнерами України є Індія, Бангладеш і Пакистан. Хоча збільшено постачання в Індію сирів, овочів та інших продуктів з високим рівнем доданої вартості, відбулося зниження виторгу з експорту олії [11].

Також збільшився експорт українського м'яса, сирів та йогуртів, яєць, кондитерських виробів та зернових в ОАЕ, тваринного масла, яєць, виробів із зерна — в Саудівську Аравію, м'яса, меду, олії, кондитерських виробів, спирту — в Ірак, м'яса, масла, олії та кондитерських виробів — у Кувейт.

Висновки. У ході проведеного дослідження було встановлено, що українська харчова промисловість на сьогодні переживає нелегкі часи. Водночас це приводить до активізації діяльності щодо розширення ринків збуту та вирішення питання щодо якості продукції, оснащення заводів тощо.

Актуальним і складним є питання стосовно експорту в Європу. Вона насамперед хоче, щоб українські виробники дотримувались європейських стандартів. У 2014 р. українська харчова промисловість отримала фору для посилення своїх конкурентних позицій на ринку ЄС у вигляді АТП. Проте ефективному використанню тарифних квот перешкождали:

- проблеми з дотриманням правил безпеки харчових продуктів;
- недотримання стандартів СФЗ;
- недостатнє внутрішнє виробництво;
- існування інших ключових ринків;
- низька конкурентоспроможність українських товарів;
- відсутність торговельних партнерів.

У цілому українська продукція стала більш вразливою до змін попиту на ринках країн Далекого Сходу. За таких умов українській харчовій промисловості необхідно змінювати пріоритети своєї діяльності та модернізувати виробництво.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вудвуд В. Проблеми виробництва харчової промисловості України в сучасних умовах господарювання / В. Вудвуд, Т. Шуткевич // Молодий вчений. — 2015. — № 2(17). — С. 17–20.
2. Мостенська Т. Стан та перспективи розвитку ринку продовольчих товарів в Україні Т. Мостенська // Харчова і переробна промисловість. — 2009. — № 1. — С. 8–12.
3. Українським виробникам сирів доведеться шукати нові ринки збуту [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2015_05_11/Ukra-nskim-virobnikam-sir-v-dovedetsja-shukati-nov-rinki-zbutu-ekonom-st-4991.
4. Чорновалов Є. Світові ціни залізли у кишеню українським молочникам / Є. Чорновалов [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://biz.nv.ua/ukr/publications/svitovi-tsini-zalizli-v-kishenju-ukrajinskim-molochnikom-99437.html>.
5. Чорновалов Є. Сирний парадокс. У світі ціни на сир падають, а в Україні зростають / Є. Чорновалов [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://biz.nv.ua/ukr/publications/sirnij-paradoks-u-sviti-tsini-na-sir-padajut-a-v-ukrajini-zrosta-jut-105767.html>.
6. Чорновалов Є. Солодке життя. Україна нарощує експорт цукру / Є. Чорновалов [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://biz.nv.ua/ukr/publications/solodke-zhittja-ukrajina-naroshchuje-eksport-tsukru-102859.html>.
7. Панченко В. ЄС штучно блокує експорт з України /

- В. Панченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2015_09_16/S-shtucho-bloku-eksport-z-Ukra-ni-Panchenko-0074/
8. Чорновалов Є. Виробники м'яса курки знайшли заміну російському ринку / Є. Чорновалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biz.nv.ua/ukr/publications/ukrajinska-kurka-osvojuje-zakordonni-rinki-103213.html>.
9. Чорновалов Є. Українські товари теж прив'язані до долара. Директор мережі Novus про зростання цін на споживчому ринку / Є. Чорновалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biz.nv.ua/ukr/bizinterview/ukrajinski-tovari-te-zh-priv-jazani-do-dolara-direktor-merezhi-novus-pro-zrostann-ja-tsin-na-potrebrynke-100170.html>.
10. Підсумки роботи харчової промисловості за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/20612>.
11. Рутицька В. Які ринки можуть замінити нам Росію / В. Рутицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/ukr/opinion/rutitska/jaki-rinki-mozhut-zaminiti-nam-rosiju-96299.html>.

УДК 658.147

Патута О.С.
студенткаІнституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ
ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА****FEATURES OF FORMING AND USE OF PROPERTY ASSET OF ENTERPRISE****АННОТАЦІЯ**

У статті розглянуто природу капіталу підприємства, його основні складники, зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на його формування. Запропоновано найбільш повне визначення поняття «власний капітал». Оцінено особливості формування та використання капіталу на підприємстві. Досліджено структуру капіталу ЖКП № 2 м. Луцька, на основі проведених розрахунків запропоновано оптимальні значення структури капіталу досліджуваного підприємства.

Ключові слова: власний капітал підприємства, статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена природа капитала предприятия, его основные составляющие, внешние и внутренние факторы, которые влияют на его формирование. Предложено наиболее полное определение понятия «собственный капитал». Оценены особенности формирования и использования капитала на предприятии. Исследована структура капитала ЖКП № 2 м. Луцка, на базе проведенных расчетов предложены оптимальные значения структуры капитала исследуемого предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал предприятия, уставный капитал, паевой капитал, дополнительный вложенный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), неоплаченный капитал, изъятый капитал.

ANNOTATION

Nature of capital of enterprise is considered in the article, him basic constituents, external and internal factors that influence on his forming. The most complete determination of concept "property asset" is offered. Is appraise the features of forming and use of capital on an enterprise. A capital of HCS № 2 Lutsk structure is investigational, on the basis of the conducted settling the optimal values of capital of the investigated enterprise structure are offered.

Keywords: property asset of enterprise, charter capital, ration capital, additional inlaid capital, operating surplus, retained earnings (uncovered loss), unpaid capital, with drawn.

Постановка проблеми. Капітал – одна з основних фундаментальних категорій, сутність якої з'ясовується протягом багатьох століть. Сучасні умови господарювання та рівень конкуренції потребує від підприємств підвищення ефективності їх діяльності, яка визначає здатність підприємств до фінансового виживання та фінансової стійкості. Ефективність діяльності підприємства значною мірою характеризується показником ефективності формування та використання капіталу, тобто максимальної його віддачі. Власний капітал відіграє суттєву роль не лише на початковому етапі розвитку суб'єкта господарювання, а й у процесі розширення його

діяльності, таким чином необхідно визначити найкращі шляхи ефективності використання капіталу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження власного капіталу підприємства зробили такі вчені, як І. Бланк, Ю. Брігхем, Ю. Воробйов, О. Єфимова, В. Ковальов, В. Савчук, О. Терещенко, Д. Ван Хорн, Дж. Шима, Г. Савицька, О. Базилінська, В. Привалов, Л. Шаблиста, В. Коваленко, О. Павловська, Т. Фролова, А. Ковальов та інші. Однак багато питань вимагають нового осмислення та вирішення в теорії та практиці фінансового менеджменту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому окремі питання організації фінансів підприємств у контексті забезпечення підвищення ефективності фінансової діяльності потребують більш ґрунтовного опрацювання. Зокрема, в сучасній науковій літературі й досі не вивчені концептуальні положення щодо вибору критерію оптимізації структури капіталу вітчизняних підприємств та потребують додаткового дослідження чинники, що можуть впливати на формування власного капіталу.

Метою статті є аналіз природи капіталу підприємства, визначення його основних складників, встановлення зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на формування власного капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власний капітал є економічною категорією, яка значно поширена в системі фінансового менеджменту підприємства. Він становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Термін «капітал» походить від латинського «capitalis», що означає «основний, головний». Відповідно до «Економічної енциклопедії» капітал (нім. kapital) – це сукупність виробничих відносин капіталістичного способу виробництва, за яких засоби праці, певні матеріальні блага, гроші, об'єкти інтелектуальної власності та різні види цінних паперів тощо є знаряддям експлуатації, привласнення частини чужої неоплаченої праці [1, с. 462]. З точки зору власника капітал характеризує загальну

вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування активів підприємства. У ринковій економіці капітал розглядається як товар, що має свою вартість.

Власний капітал – це частина в активах підприємства, яка залишається після віднімання його зобов'язань. Під власним капіталом розуміють сукупність економічних стосунків, що дають змогу включити в господарський обіг фінансові ресурси, що належать або власникам, або самому суб'єкту господарювання. Власний капітал як об'єкт аналізу та управління розглядали багато науковців.

Так, І. Бланк висвітлює теоретичні основи управління капіталом, сутність, ціль і функції цього управління, основні системи його забезпечення та методичний інструментарій [2, с. 251]. Є. Мних, А. Бутко, О. Большакова, Г. Кравченко, Г. Никонович розглядають питання формування й використання економічної інформації в оперативному, ретроспективному та перспективному аналізі капіталу. Л. Малярець, Н. Пономаренко побудували модель формування оптимальної структури власного капіталу підприємства з урахуванням стадій його життєдіяльності. П. Лайко запропонував методику визначення ціни власного капіталу для оцінення ефективності управління ним.

Власним капіталом підприємства визнаються лише власні джерела фінансування підприємства, які без визначення терміну повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку [4, с. 97].

Власний капітал утворюється на підприємстві двома способами:

- 1) внесенням власниками підприємства коштів й інших активів;
- 2) накопиченням суми доходу, який залишається на підприємстві.

Власний капітал є запорукою заснування і розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства. Розмір власного капіталу і співвідношення його величини з обсягом залучених зовнішніх джерел фінансування характеризують рівень самостійності й фінансової незалежності підприємстві від зовнішнього інвестування [4, с. 94].

Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства, необхідно, в першу чергу, виділити такі його особливості:

1. Капітал підприємства є основним чинником виробництва.
2. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять дохід.
3. Капітал є головним джерелом формування доходу його власників.
4. Капітал підприємства є головним вимірником його ринкової вартості.
5. Динаміка капіталу підприємства є найважливішим барометром ефективності його господарської діяльності [3, с. 77].

Рівень ефективності господарської діяльності підприємства визначається цілеспрямованим формуванням його капіталу. Основною метою формування капіталу підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних активів та оптимізація його структури з позицій забезпечення умов ефективного його використання. З огляду на це, процес формування капіталу підприємства базується на таких принципах:

1. Урахування перспектив розвитку господарської діяльності підприємства – процес формування обсягу і структури капіталу підпорядкований завданням забезпечення його господарської діяльності не лише на початковій стадії функціонування підприємства, а й у майбутньому.

2. Забезпечення відповідності обсягу залученого капіталу до обсягу формувальних активів підприємства. Загальна потреба в капіталі підприємства базується на його потребі в обігових і необігових активах.

3. Забезпечення мінімізації витрат для формування із різноманітних джерел. Така мінімізація здійснюється у процесі управління вартістю капіталу.

4. Забезпечення високоефективного використання капіталу в процесі господарської діяльності. Реалізація цього принципу забезпечується шляхом максимізації показника рентабельності власного капіталу за допустимого рівня фінансового ризику.

5. Забезпечення оптимальної структури капіталу з позицій ефективного його функціонування. Умови формування високих кінцевих результатів діяльності підприємства значною мірою залежать від структури капіталу, що використовується.

Власний капітал є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, а також є одним найважливіших показників, оскільки виконує такі функції:

- заснування та введення в дію підприємства – власний капітал у частині статутного є фінансовою основою для початку діяльності нового суб'єкта господарювання;
- самостійності та влади – розмір власного капіталу визначає рівень незалежності та впливу його власників на підприємство;
- відповідальності та захисту прав кредиторів – статутний капітал є свого роду кредитним забезпеченням для кредиторів підприємства;
- захисна функція – чим більший власний капітал, тим краще захищеним є підприємство від впливу загрозливих для його існування факторів, оскільки саме із власного капіталу можуть покриватися збитки підприємства;
- фінансування ризику та забезпечення ліквідності. Внесками у власний капітал, разом зі спорудами, обладнанням, цінними паперами та іншими матеріальними цінностями, можуть бути кошти. Вони можуть використовуватися для фінансування операційної та інвестицій-

ної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості по позичках;

- база для нарахування дивідендів і розподілу майна. Одержаний протягом року прибуток або розподіляється та виплачується власникам корпоративних прав у вигляді дивідендів, або тезаврується (спрямовується на збільшення статутного чи резервного капіталу). Нарахування дивідендів, як правило, здійснюється за встановленою ставкою відповідно до частки акціонера (пайовика) у статутному капіталі. Аналогічним чином відбувається розподіл майна підприємства у разі його ліквідації чи реорганізації;

- компенсація понесених збитків – тимчасові збитки можуть погашатися із власного капіталу, зокрема резервного;

- кредитоспроможність – під час надання кредиту перевага надається підприємствам з більшим власним капіталом;

- управління та контролю – статутний капітал забезпечує право на управління виробничими факторами та майном підприємства [3, с. 75].

До власного капіталу українських підприємств, згідно із НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», належать такі основні елементи:

1. Статутний капітал зображає зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства.

2. Пайовий капітал – суму пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами. Джерелом формування пайового капіталу є обов'язкові та додаткові пайові внески, що надходять від індивідуальних і колективних членів.

3. Додатковий вкладений капітал – суму, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість.

4. Інший додатковий капітал – суму до оцінки необігових активів, вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

5. Резервний капітал – суму резервів, створених за допомогою чистого прибутку підприємства відповідно до чинного законодавства або установчих документів.

6. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – суму прибутку, яка реінвестована у підприємство, або суму непокритого збитку.

7. Неоплачений капітал – суму зобов'язань засновників за внесками до статутного капіталу.

8. Вилучений капітал – фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених господарським товариством у його учасників, за кредитом – вартість анульованих або перепроданих акцій (часток) [5].

У сучасних умовах господарювання, структура капіталу є тим чинником, який безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства – його платоспроможність і ліквідність, величину доходу, рентабельність діяльності. Завданням кожного керівника підприємства є формування найбільш прийнятної структури капіталу для його подальшої ефективної діяльності. Розглядаючи структуру капіталу, зазначимо, що під структурою капіталу розуміють співвідношення між власним і позиковим капіталом. Власний і позиковий капітал мають певну відмінність, яка впливає з різного рівня доходності останніх і рівня ризику для власників цього капіталу.

Для залучення коштів на підприємстві часто використовують позиковий капітал, оскільки в сучасних умовах саме він дає змогу акумулювати значні обсяги фінансових ресурсів, щоб реалізувати інвестиційні проекти. На сьогодні існує два основних варіанти співвідношення власного та позикового капіталу. На думку вітчизняних учених оптимальним є співвідношення 50Ч50, при якому досягається найменша середньозважена вартість капіталу або найменша його гранична вартість у випадку додаткового залучення коштів. Закордонні науковці оптимальним називають таке співвідношення, як 60Ч40, тобто 60% власного капіталу та 40% позикового капіталу, при якому забезпечується високий рівень фінансової стійкості та рентабельності капіталу. Проте на більшості вітчизняних підприємств не дотримуються даних співвідношень, не забезпечуючи ефективний розвиток підприємства. Прикладом є аналіз структури капіталу Житлово-комунального підприємства № 2, який зображено в табл. 1.

Отже, згідно з даними табл. 1, у 2014 та 2015 рр. у загальній структурі пасивів підприємства власний капітал займає 99,6%, тобто підприємство використовує лише власні кошти та є незалежним від зовнішніх кредиторів. Проте ця особливість є і негативним явищем для ЖКП № 2, оскільки підприємство не залучає та не спрямовує кошти для розвитку, модернізації обладнання та рефінансування та не може забез-

Таблиця 1

Аналіз структури фінансових ресурсів ЖКП № 2 у 2013–2015 рр.

Показник	Роки					
	2013		2014		2015	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Власний капітал	213 799	99,4	338 268	99,6	406 294	99,6
Позиковий капітал	1 227	0,6	1 216	0,4	1 445	0,4
Усього	215 026	100,0	339 484	100,0	407 739	100,0

Побудовано автором на основі фінансової звітності ЖКП № 2 за 2013–2015 рр.

печити формування додаткового обсягу активів в періоди сприятливої кон'юнктури ринку і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Під час оцінювання оптимальної цільової структури капіталу підприємства варто скористатися такими показниками, як:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. Розраховується коефіцієнт як відношення вартості ліквідних активів (A1) до суми поточної заборгованості (П1 + П2) [9, с. 312]:

$$k_{ал} = \frac{A1}{П1+П2}, \quad (1)$$

де A1 – ліквідні активи (Ф.1, ряд 1160, 1165 II розділу активу балансу);

П1 – термінові пасиви (Ф.1, ряд 1615-1650 III розділу пасиву балансу);

П2 – короткострокові пасиви (Ф.1, ряд. 1600-1610, 1660-1690 III розділу пасиву балансу).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує платоспроможність підприємства на дату складання балансу, тому висновки щодо майбутньої ліквідності на основі цього показника робити недоцільно. У закордонній аналітичній практиці оптимальною вважається ситуація, коли значення показника дорівнює 0,2–0,3; у вітчизняній – нормативи ліквідності не розроблені, однак теоретично достатнім вважається значення коефіцієнта більше ніж 0,20–0,35.

2. Коефіцієнт критичної (проміжної, швидкої, миттєвої, оперативної) ліквідності, або коефіцієнт кислотного тексту ($k_{кл}$) зображає прогностичні платіжні можливості підприємства за умови вчасного проведення розрахунків з дебіторами. Обчислюють показник діленням суми ліквідних активів (A1) та активів, що швидко реалізуються (A2), на суму поточної заборгова-

ності підприємства (П1+ П2) [9, с. 313]:

$$k_{кл} = \frac{A1+A2}{П1+П2}, \quad (2)$$

де A2 – швидко ліквідні активи (Ф.1, ряд 1115-1155 II розділу активу балансу).

Коефіцієнт дає змогу оцінити можливість погашення підприємством поточних зобов'язань в разі критичного його стану. Він характеризує очікувану платоспроможність підприємства в короткостроковому періоді. Оптимальним вважається значення коефіцієнта, що дорівнює 1,0.

3. Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (коефіцієнт покриття) ($k_{пл}$) оцінює загальну платоспроможність підприємства, показує, якою мірою обігові активи покривають поточні зобов'язання. Розраховують показник за такою формулою [9, с. 313]:

$$k_{пл} = \frac{A1+A2+A3}{П1+П2}, \quad (3)$$

де A3 – повільно ліквідні активи (Ф.1, ряд 1100-1110, 1170-1190, 1200 II розділу активу балансу).

4. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності). Він характеризує загальний рівень прибутку, що генерований власним капіталом підприємства і визначає рівень ефективності використання власного капіталу. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$KР_{вк} = ЧП/ВК, \quad (4)$$

де $KР_{вк}$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу,

ЧП – сума чистого прибутку за період,

ВК – середня сума власного капіталу за той самий період [9, с. 111].

5. Коефіцієнт фінансової автономії – показник надійно гарантованої платоспроможності,

Таблиця 2

Значення коефіцієнтів за обраним алгоритмом

Показник	Оптимальне значення	Значення показника		
		на кінець 2013 року	на кінець 2014 року	на кінець 2015 року
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,20–0,30*	0,002	0,226	0,027
2. Коефіцієнт критичної ліквідності	=1,0	1,707	1,819	1,744
3. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,0–2,0	1,789	1,919	1,774
4. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	–	0,128	0,064	0,006
5. Коефіцієнт фінансової автономії	≥0,5	99,4	99,6	99,7
6. Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	≤1,0	0,006	0,004	0,003
7. Коефіцієнт маневрування власних коштів	–	0,004	0,003	0,003

* оптимальні значення, отримані за підручником А. Поддєрьогіна [9].

Розрахунок проведено автором на основі фінансової звітності ЖКП № 2

рівноваги між власними та залученими засобами, незалежності від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіри кредиторів та інвесторів і рівня залежності від них, наявності такої величини прибутку, яка б забезпечила самофінансування [9, с. 300]. Цей показник розраховуємо за формулою:

$$k_a = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Підсумок балансу}}, \quad (5)$$

6. Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу (коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт фінансування) визначається за формулою [9, с. 300]:

$$k_{пв} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{ПЗ} + \text{ЗНВ} + \text{ДМП}}{\text{Власний капітал}}, \quad (6)$$

де ПЗ – поточні зобов'язання;

ЗНВ – нараховані у звітному періоді майбутні витрати і платежі;

ДМП – доходи майбутніх періодів.

7. Коефіцієнт маневрування власними коштами розраховується за формулою [9, с. 302]:

$$k_m = \frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}}, \quad (7)$$

Зробивши аналіз формування та використання власного капіталу підприємства, ми бачимо, що ЖКП № 2 є фінансово стійким та платоспроможним підприємством. Протягом трьох років аналізу показники ефективності змінювались незначно. У підприємства наявна велика частка власного капіталу в загальному підсумку балансу, а частка позикового капіталу є незначною (0,4% – у 2015 та 2014 рр., 0,6% – у 2013 р.) і це дає змогу підприємству бути незалежним від кредиторів.

Висновки. Отже, власний капітал підприємства може формуватися двома шляхами: внесенням засновниками до статутного капіталу та накопиченням прибутку протягом певного періоду. Власний капітал є індикатором фінансової стійкості підприємства. Підприємства, визначаючи поточні та стратегічні цілі, аналізуючи фактори (внутрішні й зовнішні), повинні встановлювати цільову структуру капіталу. Під час оцінки оптимальної структури доцільно використовувати коефіцієнти ліквідності, коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнти фінансової стійкості.

Здійснивши аналіз фінансової звітності досліджуваного підприємства, зазначимо, що у загальній структурі пасивів підприємства власний капітал займає 99%, тобто підприємство є фінансово стійким та незалежним від зовнішніх кредиторів. Проте ця особливість є і негативним явищем для ЖКП № 2, оскільки підприємство не залучає та не спрямовує кошти для розвитку, модернізації обладнання та рефінансування. Для усунення цього недоліку у фінансовій діяльності підприємства доцільно оптимізувати структуру власного капіталу, за наявної високої фінансової стійкості можна залучити позиковий капітал, спрямувавши його на розвиток підприємства та покращення якості надання послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Білич А. Структура капіталу підприємства та його вартість: питання визначення оптимальних співвідношень / А. Білич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7. – С. 93–100.
- Бланк І. Управління формуванням капіталу / І. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 2006. – 520 с.
- Бобяк А. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік / А. Бобяк // Держава та регіони. – 2013. – № 4. – С. 73–87.
- Грінченко В. Концептуальні засади оптимізації структури капіталу українських підприємств / В. Грінченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 8. – С. 97–100.
5. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com>.
- Павловська О. Фінансовий аналіз : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / О. Павловська, Н. Притуляк, Н. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2002. – 388 с.
- Стащук О. Проблеми формування та оцінки резервного капіталу підприємств / О. Стащук, М. Кучерук // Наукові записки. Серія «Економіка» : збірник наукових праць. – Острог : Острозька академія, 2011. – Вип. 18. – С. 243–248.
- Савицька, Г. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посібник] / Г. Савицька. – 3-тє вид. випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 943 с.
- Фінансовий менеджмент : [підручник] / за ред. А. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.

УДК 338.432:621.31.003.1

Педько І.А.*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та управління в будівництві
Одеської державної академії будівництва та архітектури***Петрищенко Н.А.***старший викладач
кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури***Мартинюк Д.Ю.***студент
Одеської державної академії будівництва та архітектури***РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ****RESOURCE SAVING IN INDUSTRIAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

Досліджено основи ресурсозбереження на підприємстві та їх взаємозв'язок з виробничим процесом. Наведено основні напрями заощадження ресурсів на підприємстві. Визначено послідовність прийняття управлінських рішень з ресурсозбереження на підприємстві. Встановлено взаємозв'язок елементів системи управління ресурсозбереженням на підприємстві. Розглянуто схему вибору стратегічних напрямів з енергоощадження.

Ключові слова: виробниче підприємство, ресурси, ресурсозбереження, управління ресурсозбереженням, управлінські рішення.

АННОТАЦИЯ

Исследованы основы ресурсосбережения на предприятии и их взаимосвязь с производственным процессом. Приведены основные направления ресурсосбережения на предприятии. Определена последовательность принятия управленческих решений по ресурсосбережению на предприятии. Установлена взаимосвязь элементов системы управления ресурсосбережением на предприятии. Рассмотрена схема выбора стратегических направлений по энергосбережению.

Ключевые слова: производственное предприятие, ресурсы, ресурсосбережение, управление ресурсосбережением, управленческие решения.

ANNOTATION

We studied the basics of resource in the company and its relationship with the production process. The main direction of the enterprise resource. The sequence of managerial decision-making in resource in the enterprise. The interconnection elements resource saving management system in the enterprise. A scheme for selecting strategic directions for energy efficiency.

Keywords: industrial enterprise, resources, resource conservation, resource management, managerial decisions.

Постановка проблеми. В економіці України в сучасний період відбуваються зміни, що пов'язані з трансформаційними процесами переходу до інноваційного типу розвитку, євроінтеграцією, що вимагає кардинальних змін до підходів управління підприємством. Нові вимоги диктуються насамперед обмеженістю ресурсів та доступом до них підприємств. Виникає необхідність у впровадженні заходів щодо заощадження енергії та ресурсів для подальшого ефективного функціонування. Без розробки стратегій та заходів з ресурсозбереження подальша виробнича діяльність підприємств в

умовах сучасної ринкової економіки може привести до занепаду, банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ресурсозбереження розглядаються в працях багатьох наукових дослідників. Так, управління ресурсозбереженням на підприємствах розглядалося в роботах І. Радчук [1], О. Єршова [2], критерії та ефективність використання ресурсозбереження досліджені в роботах Г. Беляєвої [3], Н. Кондратенко [4], Н. Хумарова, А. Шаповал та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ресурсозбереження є актуальним напрямом дослідження як у стабільному функціонування підприємства, так і у процесі розробки антикризових стратегій та заходів. Мінливість та динамічність умов сучасної економіки потребує додаткового пророблення питань ресурсозбереження та виявлення основних напрямів їх впровадження.

Метою статті є розкриття поняття управління ресурсами, виявлення основних чинників у політиці ресурсозбереження та визначення послідовності вибору стратегічних напрямів для заощадження ресурсів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «ресурси» (фр. ressource – допоміжний засіб) означає систему основних складників виробничого потенціалу, які має в розпорядженні та використовує для досягнення поставлених цілей підприємства.

На думку І. Сотник, під ресурсозбереженням слід розуміти організаційну, економічну, технічну, наукову, практичну, інформаційну діяльність, методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів і спрямовані на забезпечення мінімальної витрати речовини та енергії на цих стадіях у розрахунку на одиницю кінцевого продукту, виходячи з наявного рівня розвитку техніки й технології та з найменшим впливом на людину і природні системи [5, с. 28].

Якщо брати до уваги ресурсозбереження на кожному етапі виробництва як комплексне використання всіх економічних ресурсів, то слід зазначити, що їх економія може бути можлива лише за умов вдосконалення техніки, технології, організації праці і виробництва. Цього можна досягти лише за наявності потрібного рівня моральної та матеріальної зацікавленості працівників і менеджерів, удосконалення їх відповідальності за результати своєї роботи, належної мотивації на всіх рівнях виробництва.

Для того, щоб науково-технічний, технологічний, виробничий та кадровий потенціал підприємства захистити від активних чи пасивних загроз, необхідні постійний моніторинг та коригування стану ресурсів організації, внаслідок якого можлива стабільність її функціонування, фінансовий успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток.

Ресурси підприємства є дуже важливою частиною у виробничому процесі. Без використання ресурсів будь-яка діяльність неможлива. Тому стратегії ресурсозбереження та ефективного використання є актуальними в сучасний період, потребують постійного дослідження та вдосконалення.

Основними напрямками в стратегіях ресурсозбереження є використання інноваційних досягнень у сфері технологій, використання нових матеріалів на заміну обмеженим за доступом чи ціною, економія (див. рис. 2).

Використання кожного з перелічених напрямків сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства, його стабільному функціонуванню.

Однак у процесі розробки та впровадження заходів щодо заощадження ресурсів необхідно враховувати доцільність використання. Тобто економія на заробітній платі працівників не сприятиме підвищенню ефективності їх праці, а заміна якісного матеріалу на неякісний, низької вартості приведе до скорочення попиту, втрати конкурентоспроможності товарів та послуг на ринку.

Таким чином, ресурсозбереження слід розглядати як комплекс заходів, які досліджують не тільки матеріальні скорочення використання ресурсів, а й подальший розвиток підприємства, його стратегічну спрямованість та вплив впроваджених заходів на перспективи подальшої діяльності.

У цьому контексті основними заходами ресурсозбереження мають стати, насамперед, зниження енерго- і матеріаломісткості продукції, ліквідація втрат сировини та енергії, використання технологій та матеріалів для підвищення якості продукції, розширення використання вторинних ресурсів у господарському обігу.

На думку І. Іпполітової, прийняття управлінського рішення з ресурсозбереження на підприємстві являє собою процес вибору оптимальних заходів, спрямованих на вирішення проблеми ефективного використання ресурсів підприємства, а також розумного підходу до недопущення зайвого втрачання ресурсів [6].

Процес ухвалення управлінського рішення з ресурсозбереження, на думку дослідниці, є важливою фазою у циклі управління ресурсозбереженням на підприємстві. Тому якість на ефективність управлінської праці в цьому напрямі виражається в якості та ефективності прийнятих і реалізованих рішень. Проте для ухвалення рішення необхідно визначити послідовність його прийняття [7].

Послідовність прийняття управлінських рішень щодо заощадження ресурсів на підприємстві необхідно розглядати як систему взаємопов'язаних, комплексних дій, що об'єднані метою ефективного використання ресурсів. Вона складається з таких етапів (див. рис. 3).

Стратегія ресурсозбереження – це комплекс принципів, чинників, методів, заходів, що забез-

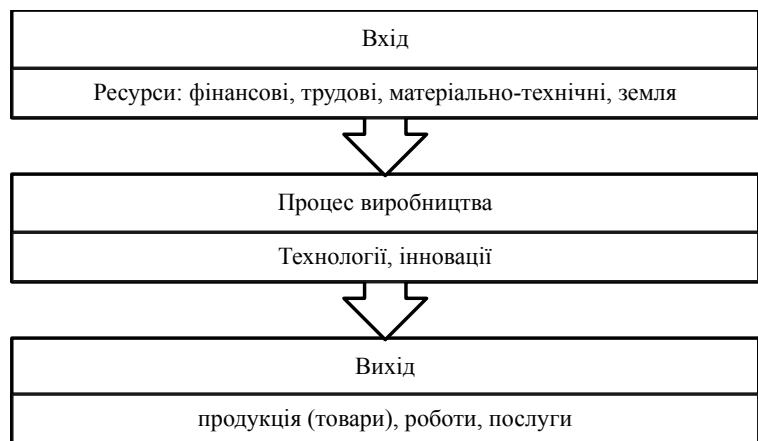


Рис. 1. Процес використання ресурсів у діяльності підприємства

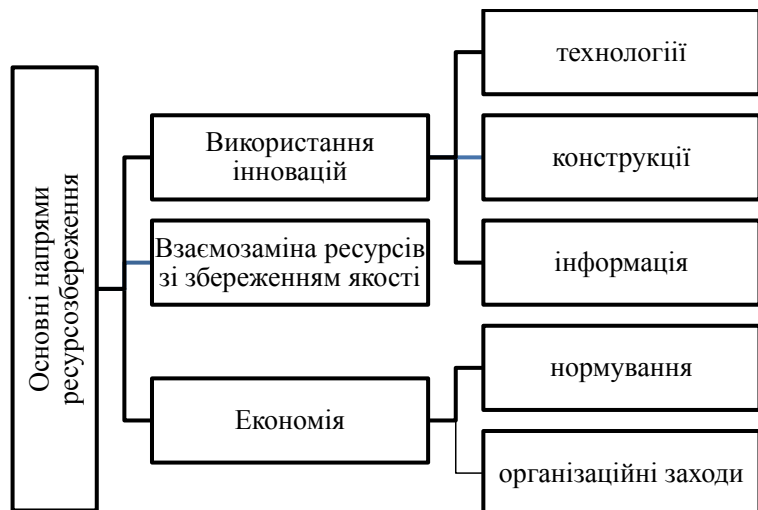


Рис. 2. Основні напрями ресурсозбереження

печують неухильне зниження витрати сукупних ресурсів на одиницю корисного ефекту конкретного товару за умови забезпечення економічної безпеки підприємства [8; 9, с. 193].

Таким чином, основним завданням на підприємстві є організація постійного пошуку й реалізації резервів ресурсозбереження, що значно підвищує рівень адаптації підприємства до змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, сприяє зростанню конкурентоспроможності його продукції. Отже, чим більше триває період використання ресурсозберігаючих заходів, тим більше підприємство отримує прибутку, тим вище рівень мотивації до впровадження новітніх технологій, інновацій.

Зростання цін на ресурси, обмеженість доступу до ресурсів, посилення вимог споживачів до якості продукції, підвищення ролі іннова-

ційного фактору у підтриманні конкурентоспроможності підприємства на ринку збільшується роль ресурсозберігаючої діяльності в мотивації розвитку суб'єкта господарювання.

Висновки. Управління ресурсозбереженням на підприємстві є важливою частиною підвищення його конкурентоспроможності. Реально досягти зниження ресурсомісткості готової продукції, якщо використовувати наявні та залучені в обіг ресурси економно. Тобто, ми зможемо досягти поставлених завдань політики ресурсозбереження на підприємстві. Працівники мають бути відповідальні за реалізацію стратегії ресурсозбереження. Це дасть змогу ефективно та якісно виконувати покладені на них обов'язки.

Сукупність організаційних, техніко-технологічних, корегувальних та контрольних захо-

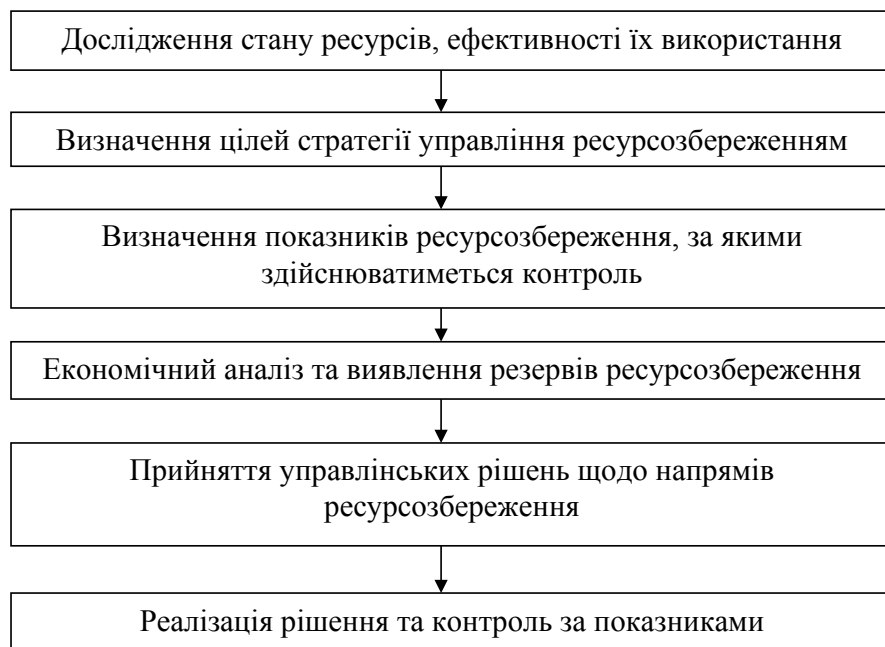


Рис. 3. Прийняття управлінських рішень щодо ресурсозбереження



Рис. 4. Стратегія ресурсозбереження на підприємстві

дів, спрямованих на ефективне використання ресурсів (трудових, матеріально-технічних, фінансових) та запровадження інноваційних технологій з метою зниження ресурсомісткості продукції та виконання других завдань програми заощадження ресурсів на підприємстві складає управління ресурсозбереженням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радчук І. Сутність поняття «ресурсозбереження» та шляхи його впровадження на підприємстві / І. Радчук // Вісник ХНТУ. – 2009. – № 3(36). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtu/2009_3/30922.pdf.
2. Єршова О. Ресурсозбереження як альтернативний спосіб господарювання на підприємствах АПК / О. Єршова // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1971>.
3. Беляєва Г. Ресурсозбереження як напрямок підвищення конкурентоспроможності підприємств в загальній системі управління / Г. Беляєва // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : тези доповідей Десятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції (20–21 квітня 2010 р., м. Суми) / за ред. О. Теліженко. – 2010. – Ч. 1. – С. 20–23.
4. Кондратенко Н. Критерії оцінки ефективності ресурсозбереження / Н. Кондратенко // Наука й економіка. – 2010. – № 4(20). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_4/174-180.pdf.
5. Сотник І. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження : [монографія] / І. Сотник. – Суми : Мрія, 2008. – 230 с.
6. Іпполітова І. Теоретичні основи управління ресурсозбереженням на підприємстві / І. Іпполітова // Економіка промисловості : збірник наукових трудов / НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк : ІЗП НАН України, 2004. – С. 303–315.
7. Іпполітова І. Дослідження процесу прийняття управлінських рішень з ресурсозбереження на підприємстві / І. Іпполітова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=5488>.
8. Шаповал А. Методичні підходи до формування ефективної системи управління ресурсозбереженням на підприємстві / А. Шаповал, А. Шаповал // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 2. – С. 185–192.
9. Суперека С. Роль ресурсозбереження в системі конкурентоспроможності виробничих підприємств / С. Суперека // Економічний простір : збірник наукових праць. – 2008. – № 20/1. – С. 191–199.
10. Масліченко О. Ресурсозбереження як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства / О. Масліченко // Формування ринкової економіки : збірник наукових праць. – К. : КНЕУ, 2010. – Ч. 1. – С. 337–345.

УДК 668.1:334.012.82

Пилипенко А.А.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Ялдин І.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНДИКАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНОЇ СТРУКТУРИ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНО-ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ

THE INDICATIVE PLANNING OF INTEGRATED BUSINESS STRUCTURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT ORGANIZING BY PROCESS-BASED PROJECT APPROACH

АНОТАЦІЯ

Використано проектно-процесний підхід для розкриття змісту індикативного планування діяльності інтегрованих структур бізнесу. Зображено цикл індикативного планування стійкого розвитку інтегрованого об'єднання підприємств та подано ієрархічне структурування відповідних індикаторів та їх компетентність. Обґрунтовано схему процесу впровадження й розроблено регламенти застосування процедури індикативного планування розвитку інтегрованої структури бізнесу. Розкрито зміст індикативного планування залежно від форми параметрів взаємодії учасників інтегрованих утворень.

Ключові слова: інтегрована структура бізнесу, стійкий розвиток, інтеграційна взаємодія, індикативне планування, організаційні регламенти.

АННОТАЦИЯ

Проектно-процессный подход применен для описания индикативного планирования деятельности интегрированных структур бизнеса. Приведен цикл индикативного планирования устойчивого развития интегрированного объединения предприятий и представлена иерархическая структуризация соответствующих индикаторов и компетентностей. Обоснована схема процесса внедрения и разработаны регламенты применения индикативного планирования для развития интегрированной структуры бизнеса. Описаны особенности индикативного планирования в зависимости от формы параметров взаимодействия участников интегрированных образований.

Ключевые слова: интегрированная структура бизнеса, устойчивое развитие, интеграционное взаимодействие, индикативное планирование, организационные регламенты.

ANNOTATION

The combination of project and process approaches used for disclosure of the contents of indicative planning of integrated business structures. The cycle of indicative planning of sustainable development of integrated enterprise association presented. The hierarchical structuring of indicators and competence of integrated enterprise presented. The scheme of the process of indicative planning of integrated business structure implementation grounded. The appropriate regulations for procedure of indicative planning developed. The content of indicative planning presented in connection with the shape and parameters of the integrated structures participants interaction.

Keywords: integrated business structure, sustainable development, integration interaction, indicative planning, organizational regulations.

Постановка проблеми. Негативні прояви значної кількості факторів загроз, які об'єктивно існують на сучасному етапі економічного розвитку, актуалізували дослідження проблем підтримки стійкості розвитку підприємств та інтегрованих структур бізнесу (далі – ІСБ). При цьому слід зазначити наявність різних підходів до визначення сутності ІСБ. Авторами у своїх публікаціях [1] доведений підхід до зображення ІСБ з точки зору об'єднання систем діяльності та компетентність її учасників. Ідентифіковані учасники ІСБ ідентифікуються як носії компетентностей та формалізуються як множина (*НК*). При цьому в межах ІСБ об'єднання компетентностей формує компліментарний пул компетенцій (*КПК*), наявність якого підтримується системою забезпечення реалізації компетенцій (*СЗРК*).

Таке зображення ІСБ через консолідацію компетенцій та динамічність й швидкість змін умов оточення суб'єктів господарювання вимагає відповідної трансформації системи управління ІСБ у цілому та підсистеми планування зокрема. При цьому наявність у складі ІСБ декількох учасників робить доречним переорієнтування процедури планування розвитку ІСБ на індикативні засади. Таке застосування індикативного планування має низку додаткових переваг. Насамперед наголосимо, що індикативне планування дотепер переважно розглядалось відносно рівня державного регулювання (хоча були поодинокі роботи щодо транслявання цього інструменту на рівень окремих суб'єктів господарювання). При цьому досить часто дослідники нівелювали той факт, що семантичну основу для індикативного планування становить не розкриття контексту слова «індикатор» (*indicator*), а так звана рамкова процедура планування (термін «індикативний» тут розглядається як антонім терміну «директивний»).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання процедури індикативного планування в управлінні ІСБ вимагає зміни підходу до ідентифікації рівня стійкості інтегрованого утворення. З одного боку, доречним залишається використання всіх загальноприйнятих показників, що визначають стійкість соціально-економічного об'єкту. Зауважимо, що здебільшого дослідники зводять визначення стійкості до розрахунку фінансової стійкості [2; 3], яка визначається через «надійно гарантовану платоспроможність» [2, с. 20] та наявність чистих ліквідних активів. Відповідно методики оцінювання стійкості, як правило, орієнтуються на переформатування та визначення співвідношень статей бухгалтерського балансу, які визначають активи та зобов'язання суб'єкта господарювання. Стосовно ІСБ визначення цього різновиду стійкості можна базувати на попередньо проведеній процедурі консолідації звітності учасників ІСБ (навіть тоді, коли для обраної форми ІСБ консолідована звітність не утворюється).

Головним недоліком зазначеного підходу є прийнятий у бухгалтерському обліку принцип періодичності, коли фінансова звітність складається на початок та кінець певного звітного періоду. При цьому нівелюється аспект динамічності розвитку ІСБ. Більше того, приймаючи трактування стійкості як «процесу досягнення заздалегідь встановлених вимог» [3], необхідно оцінювати стійкість саме з точки зору реалізації цього процесу (з огляду на досягнення цілей ІСБ, формалізованих множиною (U_{ICB}). Забезпечення керованості процесу управління стійкістю вимагає введення низки важелів спрямування управлінського впливу, які також повинні бути задані як динамічні індикатори.

При цьому, орієнтуючись на динамічні індикатори, не заперечуватимемо можливість та доречність використання загальноприйнятих підходів. Хоча такі підходи необхідно адаптувати до положення про утворення ІСБ через забезпечення компліментарності видів діяльності. З огляду на це, будь-який проект подається через сукупність дій щодо реалізації інтеграційних практик, які забезпечують прояв компліментарності компетенцій та видів діяльності учасників ІСБ. Процес також розглядається через розподілену на практики діяльність. Діяльність же учасників ІСБ (як спрямована на реалізацію U_{ICB} форма активності [4] та як активна форма взаємодії з оточення щодо задоволення власних потреб [5]) може розглядатися і як процес, і як проект. Якщо ж для цих практик (у разі їх об'єднання до певної системи заходів) визначити чіткі критерії початку й закінчення, встановити ту споживчу вартість, для створення якої й проводиться інтеграція цих практик, та визначити потрібне ресурсне забезпечення, можна стверджувати про формалізацію певного проекту як унікального екземпляру процесу (такий екземпляр процесу містить

у собі координовану та керовану систему дій).

Таке тлумачення не суперечить визначенню проекту зі стандарту РМBOOK [6, с. 5] як тимчасового підприємства, призначеного для продукування унікальних продуктів чи послуг. Для визначення переліку практик, які можуть виконуватися у процесно-проектному управлінні ІСБ, пропонуємо орієнтуватися на елементи стандарту ISO 15288 [7]. А для відбору показників для планування перебігу та оцінювання стійкості процесів ІСБ – на положення стандарту ISO 15504 «Інформаційні технології. Оцінка процесів». Для цього необхідно оцінити стійкість таких аспектів, як:

- наявність та відповідність вимогам результатів процесів;
- якість виконання всіх необхідних дій та завдань;
- додержання вимог та обмежень;
- вимірювання ходу процесів.

При цьому вимірювання ходу процесу базуватиметься на визначенні стійкості щодо можливості реалізації необхідних компетенцій з КПК.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних положень щодо організації індикативного планування стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу шляхом формування відповідного переліку індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення мети статті будемо брати за основу зображення індикативного планування через визначення рекомендованих цілей розвитку [6]. Життєдіяльність в розрізі поданих цілей підтримується відповідними стимулами, для тих суб'єктів господарювання, що слідує ним (за аналогією до індикативного планування на державному рівні такі суб'єкти можуть розглядатися учасниками ІСБ). Щодо ІСБ відбувається реалізація принципів розподіленого децентралізованого управління.

ІСБ зображено як утворення, яке має корпоративний центр. Такий центр займається визначенням індикативних планів, а їх практичною реалізацією та доведенням дрібних деталей – учасники інтегрованого об'єднання. Така пропозиція відповідає розробкам С. Агапцова [8] щодо виділення тактичних планів в межах індикативних бюджетів (розроблення тактичних планів прерогатива стратегічних бізнес-одиниць, координування планів – корпоративного центру). Іншим завданням корпоративного центру буде визначення напрямів залучення інновацій й реалізації відповідної політики. При цьому в межах процесно-проектного підходу головним індикатором буде показник визначення першого етапу переведення ІСБ на нову криву життєвого циклу.

Розподільність індикативного планування полягає у додержанні балансу інтересів (гармонізація інтересів тут виступає як критерій стійкості) корпоративного центру та стратегічних бізнес-одиниць. Головним завданням пла-

нування є координація роботи СЗРК та КПК (встановлення орієнтирів для елементів КПК та визначення напрямів ресурсної підтримки відповідних компетенцій) без прямого впливу корпоративним центром ІСБ на рішення її учасників.

На сьогодні дуже поширеним у процесі визначення інструментарію такої координації є звертання до інституціональної теорії та розроблення принципів та правил координації взаємин носіїв ресурсів та компетенцій (організація м'якого регламентування через впровадження мікро інститутів). Зазначимо, що лише введення поняття «індикатор» як інтегрального показника (кількісний показник для зображення якісних характеристики проектно-процесної взаємодії учасників ІСБ) дасть змогу організувати механізм управління стійким розвитком ІСБ. За такого підходу розроблення системи індикаторів (множина (I) стає синонімом організації управління.

Поширене в економічній літературі орієнтування на використання когнітивних моделей ще більше актуалізує застосування засобів індикативного планування для забезпечення стійкості розвитку ІСБ. Дійсно, застосування когнітивного модельного базису (МБ) дає змогу не лише розробляти систему індикаторів, а й визначати для них конкретні кількісні значення. Таким чином, управління стійкістю розвитку ІСБ повинно бути організовано у вигляді складної індикативної системи, яка включатиме до свого складу консолідований вектор цілей ІСБ (розкривається як зображення гармонізованих інтересів учасників ІСБ) та порогові значення індикаторів розкриття потенціалу як кожної залученої до КПК компетенції, так і відповідного елемента СЗРК. При цьому зазначимо, що вироблення індикаторів відбуватиметься в

реалізації компетенцій із КПК (в аспекті узгодження потреби в компетенції та ресурсної підтримки такої потреби).

Далі звернемо увагу на таку особливість утворення ІСБ, як ієрархічність пулу компетенцій. Відповідно обрана система індикаторів також повинна мати певну ієрархію. Під час її утворення, з одного боку, необхідно орієнтуватися на структурування відносин між учасниками ІСБ, корпоративним центром та відносинами наступності в реалізації компетенцій. З іншого – на проектно-процесне зображення життєвого циклу ІСБ. Такий підхід до створення системи індикаторів зображено в табл. 1, в якій виділено три агреговані ієрархічні рівні: цілісний інтегрований соціально-економічний об'єкт, інтегрований за ознакою створення певного виду споживчої вартості суб'єкти господарювання та окремі учасники ІСБ).

Отже, подана в табл. 1 ієрархія індикаторів та показників дає можливість як для введення критерію стійкості розвитку для кожної залученої до ІСБ системи діяльності, так і визначає взаємозв'язки індикаторів такої стійкості. Водночас саме утворення подібного ієрархічного зображення показників дає змогу виявити як їх надмірність, так і перевірити рівень охоплення індикативним планування всіх процесів, що відбуваються в ІСБ. Так, індикатори верхнього рівня дають змогу визначити орієнтири розвитку, але не дають змоги встановити параметри реалізації окремих процесів. Нижчий рівень розкриває так звану операційну ефективність.

Таким чином, зазначене орієнтування життєдіяльності ІСБ на процесно-проектний підхід та ієрархічність формування КПК змінюють і підхід до індикативного планування. Зараз (за поданням авторів) воно орієнтується на зв'язування ресурсів та виконуваних проектів.

Таблиця 1

Структура індикаторів та компетенцій ІСБ

Рівень ієрархії	Проектно-процесний підхід		Характеристики	
	аспект процесів	аспект проектів	ЦІСБ	Індикаторів
Корпоративний центр та ІСБ як цілісний соціально-економічний об'єкт	Процеси верхнього рівня агрегації	–	Місія та завдання для ІСБ в цілому	Консолідований прибуток та максимізація віддачі КПК
	–	Мультипроектна програма розвитку ІСБ в цілому	Трансформація континууму життєвих циклів ІСБ	Стійкість розвитку та компліментарність компетенцій
Інтеграційна взаємодія елементів розширеного корпоративного логістичного ланцюга, до якого входять декілька суб'єктів господарювання	Процеси першого рівня за напрямками взаємодії СЗРК та КПК	–	Максимізація консолідованого результату як виходу процесу	Потенціал ІСБ в поточний період часу t . $PT_{ICB}(t)$
	–	Проекти трансформаційних змін інтеграційної взаємодії	Зміна типу наданої споживчої цінності	$PT_{ICB}(t+1) \rightarrow \max$
Рівень окремих суб'єктів господарювання як учасників ІСБ, які є носіями компетенцій та власниками ресурсів	Процеси рівня окремих суб'єктів (СБО, НК та СЗРК)	–	Реалізація власного бачення присутності у ІСБ	Потенціал суб'єкта господарювання у складі ІСБ $PT(CG(t))$
	–	Проект еволюційної адаптації суб'єкта господарювання	Покращення розкриття потенціалу $\{K\}$ чи $\{ЗК\}$	$PT(CG(t+1)) \rightarrow \max$

Проект при цьому, з одного боку, розглядається як процес реалізації систем діяльності декількох носіїв компетенцій. З іншого – має певне місце в програмі (програма як сукупність проєктів та процесів їх реалізації) розвитку ІСБ. Оскільки перевагою індикативного планування в умовах організації управління стійкістю життєдіяльності ІСБ є поширення процесів самоорганізації та децентралізації управління, саме обрана система індикаторів (залежно від форми регламентування взаємин, залучених до ІСБ носіїв компетенцій) визначатиме орієнтири реалізації ЦІСБ.

З огляду на це, індикатор є інструментом доведення до конкретного носія компетенцій бажаних напрямів реалізації наявних у нього систем діяльності (індикатор визначає загальний напрям реалізації компетенції, встановлює планові орієнтири для розкриття її потенціалу; розроблення тактичних планів, орієнтованих на досягнення встановлених значень індикаторів залишається прерогативою конкретного суб'єкта господарювання – носія компетенцій). З іншого боку, індикатори виступають орієнтиром для власників елементів СЗРК щодо розподілу наявних у них ресурсів, знань та технологій (тут індикатори визначають рекомендовані для задоволення види компетенцій вхідних до ІСБ носіїв). Оскільки ми визначаємо індикативне планування як інструментарій узгодження взаємодії СЗРК та КПК, визначення індикаторів необхідно спрямовувати не лише на ідентифікацію траєкторії розвитку ІСБ, а й на встановлення точок перегляду ресурсів, виділених на досягнення консолідованого вектора цілей ЦІСБ.

Розробляючи систему індикативного планування ІСБ та процедури перегляду розподілу ресурсів (складових СЗРК), потрібно враховувати застереження В. Вишневого [9, с. 167] щодо можливості встановлення помилкових орієнтирів. Така вірогідність об'єктивно існує. По-перше, оскільки прийняти інституціональна парадигма передбачає можливість прояву опортунізму в поведінці залучених до ІСБ носіїв компетенцій (наприклад, через прагнення максимізації використання власних систем діяльності), треба передбачити використання певних інструментів ідентифікації зловживань економічною владою з боку залучених до ІСБ суб'єктів господарювання. По-друге, можливі прорахунки й під час вироблення прогнозів розвитку ІСБ чи ідентифікації стадії життєвого циклу її продукції. Єдиним дієвим напрямом подолання означеного типу загроз є використання разом з індикативним сценарного планування.

Орієнтування на сценарний підхід вимагає додаткового прийняття й положень А. Федоревича [10] щодо необхідності розробки для кожного виробленого сценарію адекватної до нього системи індикаторів. У цілому, погоджуючись з даним положенням, наголосимо на потребі розподілу складу індикаторів на

основні чи базові (I^B) та додаткові чи компліментарні (I^D). Їх сукупність ($I = I^B \cup I^D$) дасть змогу порівняти динаміку розвитку ІСБ у процесі переорієнтування на новий сценарій, так і врахувати особливості обраного в поточний час сценарію. За таких умов можна запропонувати певну послідовність впровадження та регламентування використання індикативного планування для ІСБ.

Так, по-перше, управління розвитком ІСБ вимагає розробки системи індикаторів з відповідним формуванням адекватного умовам життєдіяльності ІСБ їх переліку. Під час формування такого переліку необхідно підтримати пропозиції В. Сенчагова [11, с. 53–55] щодо врахування взаємодії показників. Дійсно, взаємодія (взаємозумовлений вплив) окремих елементів (I) об'єктивно існує. Отже, під час визначення складу індикаторів необхідно забезпечити максимізацію областей життєдіяльності ІСБ, яку вони охоплюють (збільшення вірогідності інформації) у разі мінімізації кількості індикаторів (мінімізація витрат збирання інформації).

Визначаючи перелік індикаторів та враховуючи необхідність додержання стійкості розвитку, необхідно встановити умови та граничні значення елементів (I), перевищення яких говоритиме про наявність загрози для стійкості чи про необхідність коригування параметрів розвитку ІСБ (у тому числі внаслідок переходу на нову траєкторії життєвого циклу). Зрозуміло, що перелік індикаторів має не лише розкривати всі наявні параметри життєдіяльності ІСБ, а й забезпечувати можливість розробки безпосередньо індикативного плану.

У цьому аспекті цікавим є зауваження деяких науковців [5; 6; 11] про відмінність між планами та індикаторами. Але ми з таким твердженням не погоджуємося, оскільки індикатори являють собою підґрунтя індикативного планування. Більш того, саме індикатори визначають границі, в яких ІСБ як відкрита соціально-економічна система може функціонувати або до яких вона прагне перейти. Це реалізується за допомогою векторного (спрямованого на досягнення цілі та з визначення бажаних значень) зображення складників (I). З іншого боку, індикативний план – це значно змістовніше поняття, ніж термін «індикатор». Аналізуючи наявні тлумачення індикативного плану, можна стверджувати на необхідності їх певного адаптування до умов ІСБ (пояснюється насамперед орієнтуванням наявних досліджень на рівень державного управління). Відповідне розуміння індикативного плану наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, розуміння індикативного планування (за умови авторського підходу до визначення ІСБ та розглянутої у табл. 1 системи ієрархічного підпорядкування цілей та показників) можна звести до обґрунтування заходів з максимізації розкриття потенціалу,

залучених до інтеграційного утворення компетенцій та відповідного забезпечення їх реалізації. Саме з огляду на ці заходи й будуть основні індикатори (зокрема, такі як показники обсягів, темпів зростання, структури чи динаміки) та засоби реалізації планів. Ураховуючи важливість етапу відбору індикаторів для індикативного планування, розглянемо його детальніше.

Насамперед наголосимо на множинності підходів до структурування та відбору показників до складу (I). На думку В. Вишневського [9], реалізацію зазначеного на рис. 1 підходу можна підпорядкувати використанню прямих й непрямих показників (наприклад, ціна, пріоритети розподілу ресурсів чи доходів, відсоткові ставки тощо), що орієнтуватимуть

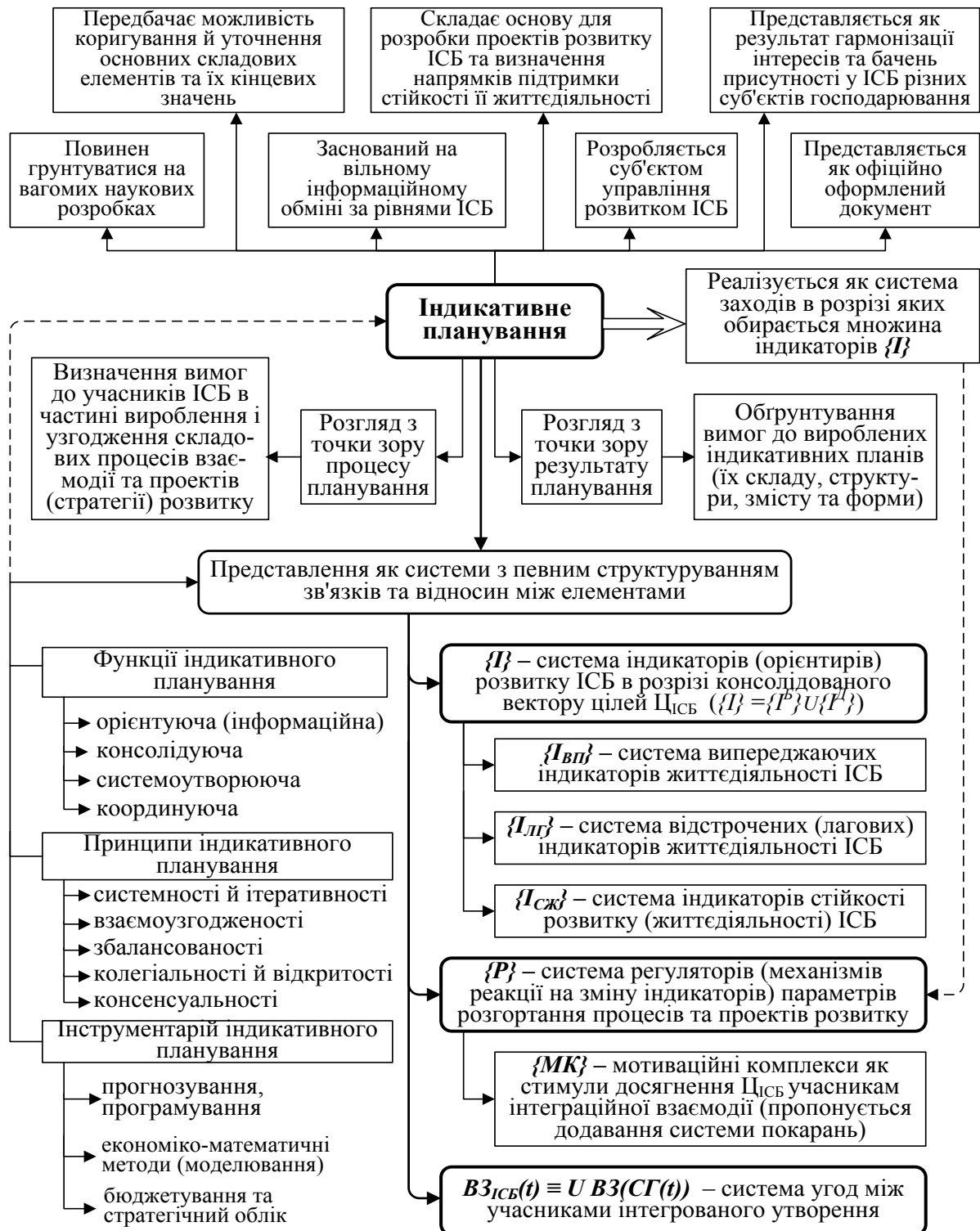


Рис. 1. Розкриття змісту індикативного планування за умов ІСБ

вхідних до ІСБ учасників на реалізацію стратегії ІСБ (S_{ICB}) та досягнення Π_{ICB} . Обираючи індикатори, бажано врахувати їх розуміння С. Агапцовим [8] як певної кількісно-якісної характеристики. Відповідно, якісна складова частина індикаторів визначатиме сутність та змістовну характеристику виконуваних у ІСБ процесів та проектів (як на певний момент часу, так і під час їх розгортання в просторі та часі); кількісний складник – надаватиме

об'єктивного виміру якісним параметрам явищ та процесів.

Під час розгляду індикативного підходу до управління стійкістю розвитку ІСБ пропонується виділити дві групи індикаторів. Перша група – індикатори розвитку подій у зовнішньому по відношенню до ІСБ оточенні в цілому (такий підхід дещо відходить від концепції індикативного планування на користь підходу організації стратегічного моніторингу). Друга

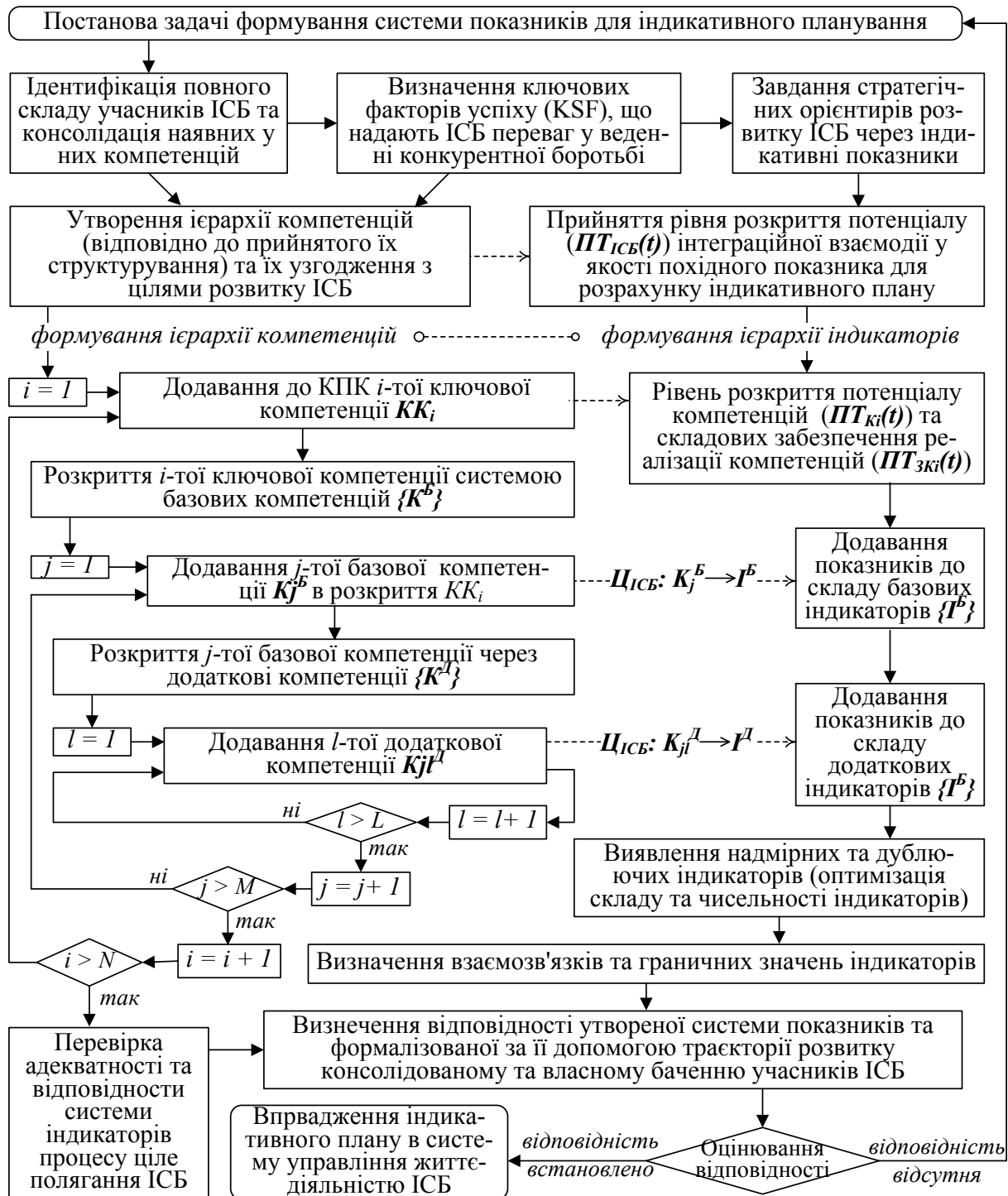


Рис. 2. Схема процесу впровадження й регламентування застосування процедури індикативного планування розвитку ІСБ

група – безпосередньо індикатори, які виступають орієнтирами для учасників інтеграційної взаємодії (індикатори цієї групи також потребують певної структуризації, деталізації та агрегування). На нашу думку, найбільш вдалим інструментом, який поєднує індикатори першої та другої групи, є збалансована система показників (BSC).

Дійсно, концепція BSC зв'язує ключові фактори успіху (KSF, що надають переваг у конкурентній боротьбі), ключові показники ефективності (KPI, відібрані в кожного KSF та лише в межах сукупності KSF), систему цілей ($Ц_{ICB}$) та стратегічними заходами (з визначенням складу виконавців цих заходів та мотиваційних комплексів $\{MK\}$ для них). Отже, концепція BSC дає можливість структурувати показники в напрямі розкриття її конкурентних переваг ($Ц_{ICB}: KSF \rightarrow I; (I) = KPI$). Перевага концепції BSC міститься й в розрізі такої, наданої В. Сенчаговим [11], вимоги до визначення кількісних значень індикаторів, як необхідність виділення фактичних (I^F), прогнозних (I^P) та граничних (I^G) індикаторів, що також будуть розділятися між базовими (I^B) = $\langle (I^{BF}), (I^{BP}), (I^{BG}) \rangle$ та додатковими (I^D) = $\langle (I^{DF}), (I^{DP}), (I^{DG}) \rangle$. Так, фактичне, прогнозне та граничне (мінімальне та максимальне значення або бажана динаміка) встановлюватимуться для кожного окремого показника зі складу (I).

Реалізація індикативного плану вимагає чіткого визначення стимулів для учасників ІСБ за досягнення означеного рівня індикаторів. Такі стимули визначаються системою мотиваційних комплексів (MK) При цьому управління розвитком ІСБ зводиться до створення інституціональних передумов для додержання окремими СБО рівня (I^{BG}) в цілому для ІСБ ($Ц_{ICB}: I^{BG} \rightarrow MK$) та (I^{DG}) в межах обраного сценарію ($СЦ; I^{DG} \rightarrow MK$). Це повністю реалізовано у BSC, де КРІ пов'язані не лише між собою, а й із системою стратегічних заходів.

Отже, визначення рівнів граничних значень індикаторів являтиме собою підґрунтя підтримки стійкості розвитку ІСБ. Наближення показника до граничного (залежно від типу показники до мінімального чи максимально встановленого) рівня свідчатиме про критичних стан об'єкта управління, а отже, про необхідність вироблення й прийняття певних дій з коригування траєкторії розвитку ІСБ. Таке положення підтверджується й у роботі В. Сенчагової [12, с. 82] де наголошується, що саме порогові індикатори визначають граничні значення втрати стійкості (їх ігнорування може спричинити загрози бажаному розвитку подій та поширенню руйнівних процесів).

Тому, визначення складу та граничних значень індикаторів повинно орієнтуватися на певну систему вимог. Також необхідно врахувати такі положення:

- структура множини (I) повинна відповідати цілям розвитку ІСБ;

- базові індикатори (I^B) потрібно визначати в обмеженій кількості, достатній для встановлення орієнтирів індикативному плануванню на рівні окремих учасників ІСБ та для розробки цими учасниками тактичних бюджетів і програм дій;

- як головний орієнтир у системі індикативних планів пропонується рівень розкриття потенціалу компетенцій та їх забезпечення (можливе також орієнтування на рівень задоволення за допомогою такого розкриття споживчих запитів – зростання лояльності споживачів), що цілком відповідає поданий у табл. 1 ієрархії процесно-проектного підходу до управління ІСБ;

- з огляду на посткризовий період розвитку економіки значення фактичних (I^F), прогнозних (I^P) індикаторів може виявитися гіршим за бажані граничні значення (I^G). Необхідно розробляти систему стратегічних заходів, яка забезпечить розвиток ІСБ, а не зменшення орієнтирів розвитку через коригування (I^G);

- наявність відхилень між (I^F) чи (I^P) та (I^G) можна ідентифікувати як загрози стійкості життєдіяльності ІСБ (індикатори, за якими визначено такі відхилення визначають черговість нейтралізації загроз та обсяги фінансування потрібних дій).

Реалізація цих положень обґрунтовує наведену на рис. 2 схему процесу впровадження індикативного планування, розуміння сутності якого (в аспекті орієнтування на процесно-проектних підхід) було наведено на рис. 1.

З точки зору реалізації, поданої на рис. 2 схеми та представленого структурування (I), доречним стає орієнтування механізму управління ІСБ на використання системи випереджальних індикаторів. Тут актуалізуються розробки дисципліни «системна інженерія», яка співвідносить випереджальні індикатори з рухом системи за стадіями її життєвого циклу. Водночас підтримується теза про доречність використання концепції BSC, яка показники ефективності (КРІ) диференціює між відстроченими та випереджальними. Адаптація підходу випереджальних індикаторів до індикативного планування (особливо за умов представлення ІСБ через взаємодію КПК та СЗРК) потребує певних додаткових проробок, пов'язаних з різним розуміння терміну «випереджаючий індикатор».

Досить часто випереджальні індикатори розглядають як прогнози розвитку подій або як індикатори виміру трендів [13]. З одного боку, такий підхід стимулює використання (I) для прогнозування розвитку ІСБ. З іншого – зумовлює зростання ризику частки ризику в прийнятих рішеннях. На нашу думку, під час розробки системи випереджальних індикаторів (множина I^{BP}) необхідно враховувати положення концепції BSC, яка не ототожнює прогнозні та випереджальні індикатори ($I^P \neq I^{BP}$). Під випереджальними (leading indicator в термінах BSC)

розуміють такі індикатори, які дають змогу визначити стан ІСБ у найближчий прогнозований період. Лагові чи відстрочені індикатори (Laggig indicator в термінах BSC), формалізовані множиною (I^{LT}), розкривають додержання ІСБ запланованого напрямку розвитку (додержання Π_{ICB}) та підтвердження доречності й адекватності заданої за допомогою випереджальних індикаторів тенденції.

Прикладом випереджальний та відстрочених індикаторів, авторське розуміння ІСБ, можна подати в розрізі цілі збільшення обсягів продажу. Відстроченими індикаторами при цьому буде зростання обсягів надаваної певною компетенцією споживчої вартості чи розмір економічної доданої вартості в розрізі компетенцій (EVA_{Ki}) та їх носіїв (EVA_{HKi}). Випереджальні індикатори, у свою чергу, надаватимуть характеристику тенденціям зміни відстрочених показників. Доречним тут може бути застосування показників частки інноваційних компетенцій у складі КПК чи інноваційних складників СЗРК, спрямованих на реалізацію закладеної у певну компетенцію систем діяльності учасників ІСБ. Крім того, як варіант випереджального індикатора можна використовувати зазначені в [14, с. 25] динамічні індикатори втраченої вигоди від використання ресурсів (індикатор збільшення розкриття потенціалу компетенції, використовуючи нові можливості чи комбінації ресурсів та компетенцій).

Таким чином, використання системи граничних (I^T) й прогнозних (I^P) індикаторів порівняно з фактичними їх значеннями (I^Q) та розподілом між (I^{BP}) та (I^{LP}) дає змогу використати на практиці систему індикативного стратегічного управління. Її логіка функціонування (див. рис. 3) подібна до поширених у розробках учених-економістів систем моніторингу (будь-який

процес) та контролінгу (як підґрунтя додавання контуру регулювання). На рис. 3 зображені всі елементи процесу індикативного планування, які були наведені на рис. 1 та взаємозв'язок між індикаторами, регуляторами й інституціональним регламентуванням діяльності учасників ІСБ.

Подана на рис. 3 схема є відображенням процесу реалізації зазначених на рис. 1 та 2 підходів. Її підґрунтя становить визначення взаємодії між індикаторами та регуляторами. Саме регулятори, а не встановлені індикативні орієнтири, забезпечують стійкість розвитку ІСБ. Регулятор як механізм реагування на зміни індикаторів забезпечує оптимізацію руху ІСБ за обраною траєкторією життєвого циклу. Головним принципом при цьому є поєднання жорстких ієрархічних зв'язків та владного примусу між рівнями ІСБ з «м'яким» регламентуванням самоорганізації учасників ІСБ. Доречним є твердження В. Вішневського [9] щодо важливості не стільки результату індикативного планування як визначення складників множини (I) та їх значень, скільки комунікаційний процес узгодженого та гармонізованого вироблення ЦІСБ.

Висновки. Таким чином, ми розглянули розвиток ІСБ як чергування проектів трансформаційних змін та процесів реалізації потенціалу закладених у ІСБ компетенцій. Це дає змогу визначати для кожного проекту або процесу індикатори досягнення бажаного на виході результату. Такі індикатори необхідно розподіляти вздовж архітектурного представлення ІСБ. Відповідно потребує більш детального розгляду питання складу індикаторів у певних їх агрегованих групах (ознака «групування індикаторів») та визначення інструментарію їх розподілу між рівнями управлінської ієрархії.

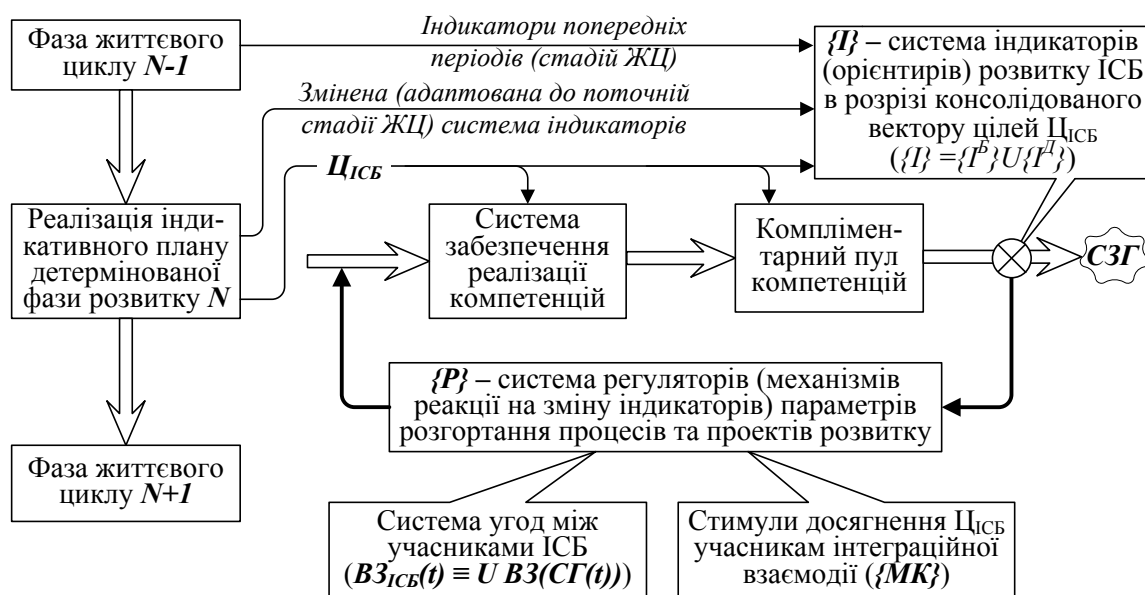


Рис. 3. Цикл індикативного планування стійкого розвитку ІСБ

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пилипенко А. Формування стратегії стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу в умовах кризи / А. Пилипенко, І. Ялдіні // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання. – 2015. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/pro-zhurnal>.
2. Абрютіна М. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства / М. Абрютіна, А. Грачев. – М. : Дело и сервис, 1998. – 256 с.
3. Грачев А. Фінансова стійкість підприємства: критерії та методи оцінки в ринковій економіці / А. Грачев. – М. : ДиС, 2008. – 358 с.
4. Лепа Р. Моделі рефлексивного управління в економіці : [монографія] / Р. Лепа. – Донецьк : Інститут економіки промисловості, 2012. – 380 с.
5. Лефевр В. Рефлексія / В. Лефевр. – М. : Когіто-Центр, 2003. – 496 с.
6. Руководство к Своду знаний по управлению проектами. – 3-е изд. // Руководство PMBOK. – USA : Project Management Institute, Inc., 2004. – 402 с.
7. Systems and software engineering - System life cycle processes : ISO/IEC 15288:2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=43564.
8. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия / [С. Агапцов, А. Мордвинцев, П. Фомин, Л. Шаховская]. – М. : Высшая школа, 2002. – 278 с.
9. Вишневский В. Проблемы и перспективы индикативного планирования / В. Вишневский // Тезисы доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління виробництвом». – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – С. 167–169.
10. Федорович А. О некоторых подходах к формированию системы сбалансированных показателей индикативного планирования / А. Федорович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kraspubl.ru/content/view/165/1>.
11. Сенчагов В. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие : в 4-х кн. / В. Сенчагов ; Институт экономики РАН. – М. : Финстатинформ, 2002. – Кн. 4. – 128 с.
12. Экономическая безопасность России: общий курс / под ред. В. Сенчагова. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
13. Guide to the Data Management Body of Knowledge [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dama.org/i4a/pages/Index.cfm?pageID=3548>.
14. Методы и модели информационного менеджмента / [А. Костров, Д. Александров, Р. Макаров, Е. Хорошева]. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 336 с.

УДК 336.22:338.43

Писарчук О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE PLACE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальні проблеми функціонування та розвитку підприємств агропромислового комплексу. Визначено основні складники нематеріальних активів та інтелектуального капіталу сільськогосподарських підприємств. Детально розглянуто вплив кожного з видів активів на вартість аграрного підприємства. Запропоновано всі складові частини інтелектуального капіталу розглядати як об'єкти управління з метою підвищення ефективності їх використання. Розглянуто основні законодавчі зміни, які приводять до зростання диспропорцій між підприємствами агропромислового комплексу. Визначено зв'язок між таким типом змін та якістю інтелектуального капіталу сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальні активи, аграрне підприємство, управління розвитком сільськогосподарського підприємства, впровадження змін.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены актуальные проблемы функционирования и развития предприятий агропромышленного комплекса. Определены основные составляющие нематериальных активов и интеллектуального капитала сельскохозяйственных предприятий. Детально рассмотрено влияние каждого из видов активов на стоимость аграрного предприятия. Предложено все составные интеллектуального капитала рассматривать в качестве объектов управления с целью повышения эффективности их использования. Рассмотрены основные законодательные изменения, которые приводят к росту диспропорций между предприятиями агропромышленного комплекса. Определена связь между таким типом изменений и качеством интеллектуального капитала сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные активы, аграрное предприятие, управление развитием сельскохозяйственного предприятия, внедрение изменений.

ANNOTATION

The article deals with actual problems of functioning and development of agro-industrial enterprises. The main components of intangible assets and intellectual capital in the context of agricultural enterprises. Detail The influence of each of the types of assets the value of the agricultural enterprise. It offers all the components of intellectual capital regarded as objects of management, to improve the efficiency of their use. The main legislative changes that lead to an increase in disparities between enterprises of agro industrial complex. Determine the relationship between this type of change and the quality of the intellectual capital of the agricultural enterprise.

Keywords: intellectual capital, intangible assets, agricultural enterprise, development of agricultural enterprise management, implementation of changes.

Постановки проблеми. Сучасний стан розвитку економіко-політичного середовища країни характеризуються активними трансформаційними та інтеграційними процесами. У сучас-

них умовах гострої економіко-політичної кризи в Україні сталість функціонування кожного з секторів економіки є передумовою стабілізації економіки країни в цілому. Визначення Україною європейського вектора розвитку як пріоритетного для всіх сфер суспільства зумовлює необхідність впровадження всепоглинальних реформ в усіх галузях економіки країни. Високий рівень розвитку комунікаційних та інформаційних технологій, розширення глобалізаційних процесів у світовому економічному просторі зумовлює об'єктивну необхідність проведення трансформаційних перетворень у системі менеджменту вітчизняних підприємств. Активний розвиток інформаційної економіки або, як визначають деякі вчені [1; 2], економіки знань висуває більш жорсткі вимоги й до адміністративної ланки управлінського складу підприємств усіх галузей. В умовах розвитку економіки знань відбувається принципова зміна структури ресурсів, вагомості та значущості кожної складової частини як на рівні стратегічного розвитку, так і на рівні оперативного управління підприємством.

Традиційно роль нематеріальних активів розглядається в контексті управління промисловими підприємствами, у свою чергу, недооціненою залишається роль таких активів для підприємств аграрного сектора економіки. На сьогодні сільське господарство є однією з важливих галузей, яка займає значну питому вагу в українській економіці. Згідно з даними Державного комітету статистики України [8], в товарній структурі зовнішньої торгівлі в 2015 р. сільськогосподарська продукція склала майже 30% загального обсягу експорту. У свою чергу, майже 17% зайнятого населення належать до цього сектора економіки. Тому стабільне функціонування та сталий розвиток усіх типів підприємств [9, с. 157] та господарств аграрного сектора економіки має важливе економічне та соціальне значення. Сільське господарство є однією з найважливіших галузей матеріального виробництва, оскільки саме вона забезпечує ресурсами виробництво різних галузей національного господарства і є основним джерелом ресурсів для харчової промисловості. Від рівня насиченості ринку товарами сільськогосподар-

ської перероблення, їх ціни та якості залежить забезпечення населення харчовими продуктами. Тому визначення місця нематеріальних активів, зокрема інтелектуальних, в управлінні сільськогосподарським підприємством є актуальним та потребує детального розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Проблемам розвитку підприємств присвячено дослідження значної кількості вітчизняних та закордонних учених-економістів, серед яких Р. Акофф, І. Ансофф, О. Тоффлер, Ю. Голикова, В. Пономаренко, С. Ілляшенко, Н. Куркін та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості робіт вітчизняних та закордонних науковців стан підприємства співвідноситься з його фінансовим становищем і визначається через розрахунок показників фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності [5, с. 55], що, у свою чергу, є запорукою розвитку та основою потенційних змін. У монографії С. Ілляшенко, О. Прокопенко, Л. Мельник [6, с. 58] визначення фінансового становища спирається на показники, що описують капітал та являють собою сукупність матеріально-фінансових активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однак сучасні тенденції розвитку економіки приводять до зростання ролі багатьох видів активів, частина з яких просто не зображені ні в одній з форм статистичної чи бухгалтерської звітності, але вони суттєво впливають на формування цінностей для споживачів, вартості ресурсів для акціонерів та на зміну вартості підприємства. Таким чином, виділяють такі види активів:

- технологічні – у вигляді патентів на власні технології, авторських прав, виробничих секретів, спеціальних ноу-хау тощо;
- стратегічні, що обмежують конкуренцію, створюючи певні додаткові бар'єри у вигляді ліцензій, природних монополій та інших переваг;
- репутаційні – торгова марка, назва підприємства, репутація його продукції, послуг, стосунки зі споживачами, постачальниками, суспільством і державою;
- людський ресурс зображає наявний кваліфікаційний рівень, рівень інтелектуального потенціалу, вміння, навички та здібності робітників до прийняття змін, адаптації до нових умов і вимог;
- організаційні – це організаційна культура, соціальні норми, цінності, які прийняті на підприємстві та сприяють формуванню лояльності співробітників [7, с. 325].

Розвиток економіки знань з усіма її складниками та основними характеристиками зумовлює вихід інформації на якісно новий рівень. Інформація стає не лише ресурсом, а й об'єктом, який потребує відповідного коректного обліку, управління, з метою максимально ефективного його використання та забезпечення умов його

надійного захисту та збереження. Особливості діяльності підприємств агропромислового комплексу, трансформація їх системи управління призводить до появи нових користувачів інформації, а також виникає потреба в інформаційних ресурсах різного характеру. Сьогодення зумовлює необхідність якісно нового підходу до розгляду таких економічних категорій, як інтелектуальні активи та інтелектуальний капітал. Крім того, актуальними постають питання щодо визначення їх місця та ролі в функціонуванні та розвитку сучасного аграрного підприємства.

Формування інтелектуального капіталу неможливо окремо від інших видів ресурсів. Узагальнюючи дослідження сучасних науковців, зазначимо, що більшість авторів у структурі інтелектуального капіталу виділяє організаційний, структурний, клієнтський та людський капітал.

В умовах розвитку економіки знань інформація набуває якісно нової сутності, вона стає одним із факторів виробництва, при цьому кожна господарська одиниця залежить від якості такої інформації. Невпинний розвиток науки та техніки висуває умови, за яких тільки ті суб'єкти господарювання, які володіють цінною інформацією, залишаються конкурентоспроможними на ринку. Зважаючи на основні економічні закони, зазначимо, що потреба в інформації збільшує попит на неї, що веде до росту її вартості та, відповідно, росту вимог до її захисту. Попит на цінну інформацію, у свою чергу, може задовольнятися як законними, так і протизаконними способами.

Відмінною рисою економіки знань є активне використання нематеріальних активів у процесі виробництва. Знання в цілому стають не лише запорукою розвитку суб'єктів господарювання, а й виступають джерелом економічного, соціального розвитку та зростання країн. Проте увага менеджменту вітчизняних підприємств до нематеріальних активів, складовою частиною яких є знання, залишається дуже низькою. Насамперед традиційні підходи до управління підприємством зумовило відсутність сформованого розуміння щодо необхідності управління всіма елементами нематеріальних активів та наявного інструментарію. Однією з причин цього є треднощі в розумінні сутності нематеріального активу як об'єкту обліку. На початковій стадії облікового процесу нематеріальних активів виникають питання у визначенні, ідентифікації, оцінці, класифікації об'єктів нематеріальних активів.

У розвинених країнах знання вийшли на позицію найбільш важливого виробничого активу. Особливість такої категорії, як знання, багатогранність їх визначення, оцінки, структурування, можливості їх переходу, управління тощо, – все це суттєво змінює уявлення про знання як економічний ресурс і вимагає фундаментальної переоцінки способів та інструмен-

тів не лише управління ресурсами організації, а й формування обліково-аналітичного забезпечення цього абсолютно авторизованого ресурсу.

В умовах «інформаційної економіки» інформація виступає базисом для створення нових знань і, відповідно, запорукою подальшого інноваційного розвитку. Якість управління інформацією залежить, по-перше, від якості самого інформаційного ресурсу, а по-друге, від рівня життєвих та професійних компетенцій працівників облікового та аналітичного сектора. На сільськогосподарському підприємстві основним інформаційним джерелом, як було зазначено раніше, є облікова інформація. Таким чином, адекватний підбір, обробка, подання інформації вимагає високого рівня професійних компетенцій відповідних фахівців і стає підґрунтям можливості ефективного інноваційного розвитку і функціонування підприємства в сучасних умовах.

Тому розглядати організацію обліково-аналітичного забезпечення лише з точки зору оптимальної організації облікових процесів та ефективної організації праці осіб, які безпосередньо та опосередковано пов'язані з виконанням облікових та аналітичних процедур на сільськогосподарському підприємстві, є помилковим та таким, що не дає можливості та нівелює системність розгляду проблеми. Крім того, сучасний рівень автоматизації та інформаційного забезпечення розширює можливості сільськогосподарських підприємств щодо впровадження повністю або частково автоматизованої системи ведення бухгалтерського обліку, що, у свою чергу, дає змогу значно скоротити перелік процедур щодо оптимізації ведення відповідних обліково-аналітичних операцій.

На відміну від інших галузей, сільське господарство має свою специфіку. Так, діяльність безпосередньо сільгоспвиробників пов'язана з високим рівнем ризику, особливо природнім: непередбачуваність погодних умов і, як правило, відсутністю можливостей коригування чи запобігання впливу таких факторів; структура ресурсів аграрних підприємств; обмеженість обігових коштів у виробників тощо.

При цьому, згідно з результатами проведеного нами дослідження діяльності підприємств агропромислового комплексу, можна зробити висновок, що здебільшого менеджмент таких підприємств нівелює наявність та значущість усіх видів активів та ресурсів. Увага приділяється винятково матеріально-фінансовим ресурсам. Таке становище є вкрай недопустимим у сучасних економічних умовах та потребує обов'язкового коригування. Ресурси нематеріального характеру важливі не лише для функціонування та розвитку промислових підприємств, все більшої значущості вони набувають для сільськогосподарських підприємств. Ефективна діяльність агропромислового сектора вимагає управління всіма видами активів.

Так, наприклад, неприпустимо недооцінювати важливість репутаційних активів сільгоспвиробника. Сукупність торгової марки, назви підприємства, репутації його продукції, зокрема, якості цієї продукції, є одним із визначальних конкурентних факторів саме для продукції рослинництва та тваринництва. Іншою складовою частиною репутаційних активів сільськогосподарських підприємств є репутація стосунків зі споживачами, постачальниками, суспільством і державою. Як було зазначено раніше, сільське господарство як сектор економіки має свою специфіку. Сезонність виконання робіт, жорстке регламентування строків певних видів робіт, їх послідовність та залежність від погодних умов – все це вимагає гнучкості стосунків з партнерами. Таким чином, значну роль відіграють партнерські взаємовідносини між контрагентами, можливості йти на певні домовленості. Саме репутація дає більш широкі можливості в досягненні оптимального результату. Згідно зі статистикою в товарній структурі зовнішньої торгівлі, в 2015 р. сільськогосподарська продукція становила майже 30% загального обсягу експорту. Вихід підприємств на міжнародний рівень, налагодження довготривалих партнерських відносин з іноземними компаніями неможливі без певної репутації, тобто без репутаційних активів.

Наявність у сільськогосподарських підприємств технологічних активів може бути виражено у вигляді патентів на власні розробки, технології, виробничих секретів, авторських прав, спеціальних ноу-хау тощо. Наявність селекційних культур, дослідних посівних площ або стада – все це стає основою для створення технологічних активів, які здебільшого не мають формального втілення, тобто не виражені у вигляді патентів або прав. Але, по суті, особливості технологічного процесу, сівозміни тощо являють собою технологічний актив та сприяють підвищенню конкурентоспроможності компанії.

Стратегічні активи для сільськогосподарських підприємств можуть бути втілені у вигляді певних преференцій або додаткових бар'єрів, що обмежують конкуренцію, у вигляді додаткових ліцензій, природних монополій, прав використання, розпорядження природними ресурсами, угіддями, характеристика земельних ресурсів за їх плодючістю, регіональному розташуванню та інших переваг. Безперечно, кліматичні умови в місцях розташування сільськогосподарських площ для вирощування культур будуть відрізнятися для північних та південних областей, Прикарпаття та Закарпаття; вологість повітря, тривалість світового дня та кількість сонячних годин, середньодобова, середньомісячна, середньорічна температура повітря та ґрунтів, схильність до заморозків, структура ґрунтів тощо. Усе це впливає на ефективність вирощення культур, їх урожайність та якісні характеристики й відповідно на

результативність діяльності агропромислового підприємства. Це і є сукупність стратегічних активів, які неможливо виразити в сукупності матеріально-фінансових ресурсів, але вони впливають на конкурентоспроможність.

Традиційно склалося викривлене уявлення, про те, що в агропромисловому секторі економіки залучені низько кваліфіковані працівники, тобто людський ресурс має низький рівень. Безперечно, інтелектуальний потенціал країни сконцентровано у високотехнологічних галузях, однак стверджувати про відсутність людського ресурсу, інтелектуального капіталу в аграрному секторі в сучасних економічних умовах є некоректним. Такий ресурс залишається недооціненим та не враховується у процесі управління функціонуванням та розвитком сільськогосподарських підприємств. Поняття «інтелектуальний капітал» включає наявний кваліфікаційний рівень усіх категорій працівників, їх вміння, навички й здібності до самовдосконалення. Для аграрних компаній це стосується не лише адміністративно-управлінського складу, а й важливим є особисті характеристики фахівців специфічного профілю, таких як агрономи, селекціонери тощо. Саме вони, як носії специфічних, унікальних знань можуть суттєво впливати як на структуру інтелектуального капіталу та його вартість, так і на ефективність діяльності та розвитку підприємства в цілому.

При цьому сутнісне наповнення поняття інтелектуального капіталу також включає в себе готовність та здібності робітників усіх складників до прийняття змін, адаптації до нових умов і вимог функціонування. Особливо актуальною вона є для підприємств агропромислового комплексу в розрізі складової частини, яка забезпечує їх діяльність, а саме обліково-аналітичне забезпечення. Реалії сьогодення ставлять високі вимоги до рівня інтелектуального потенціалу аграріїв. У законодавчому просторі відбуваються значні зміни, які потребують кардинально нового підходу до системи обліково-аналітичного забезпечення діяльності сільгоспвиробників, а отже, вимагають відповідно високого рівня кваліфікації працівників. Усе це, також, є складовими частинами інтелектуального капіталу. Так, наприкінці грудня 2015 р. було ухвалено Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.» [10], який разом з ускладненням процедур оподаткування сільгоспвиробників приводить до збільшення диспропорцій між підприємствами галузі. Більшою мірою впроваджені законодавчі зміни вплинуть на виробників сільгосппродукції, які займаються безпосередньо виробництвом продуктів рослинництва та тваринництва, та приведуть до ще більшого зменшення обігових коштів.

Податкові нововведення передбачають часткову сплату ПДВ в бюджет. Причому частка

податку, яка підлягає сплаті, визначається залежно від категорії операції. Усі операції поділено на три групи:

- із зерновими та технічними культурами;
- із продукцією тваринництва;
- з іншою сільськогосподарською продукцією.

Для першої групи сплаті в бюджет підлягає 85% суми ПДВ, для другої групи – 20%, а для третьої групи – 50%. Якщо підприємство проводить операції з різних груп, тобто займається рослинництвом та тваринництвом, то сплата ПДВ проводиться за зазначеними відсотками пропорційно частки кожної з груп операцій. Такі нововведення призводять до значного ускладнення ведення облікових процедур, крім того виникає об'єктивна необхідність ведення окремого податкового обліку за ПДВ та його електронного адміністрування.

Зазначені нововведення значно ускладнюють роботу облікового персоналу, потребують впровадження вагомих змін в організацію обліку особливо для тих підприємств, які одночасно займаються рослинництвом та тваринництвом. Це, у свою чергу, суперечить задекларованим спрощенням облікових процедур та об'єднанням податкового й бухгалтерського обліку.

У розвинених країнах аграрна галузь має певну державну підтримку для функціонування та розвитку. В Україні підтримка сільськогосподарських підприємств має непрямий характер. Механізм такої підтримки передбачає певні податкові важелі, пільги, особливі умови, тобто опосередкований вплив на обігові ресурси підприємств, без прямих державних асигнувань, дотацій, компенсацій тощо. З 1998 р. в Україні було запроваджено спеціальний режим пільгового оподаткування податком на додану вартість для підприємств сільського господарства, який потім так і залишився в контексті Податкового кодексу України [11] у ст. 209. Спеціальний режим передбачав, що сума нарахованого ПДВ не сплачується до державного бюджету, а повністю залишається в розпорядженні сільгосппідприємства. Зазначимо, що такий крок дав аграріям змогу акумулювати кошти для розвитку та надав певного імпульсу для розвитку галузі. Однак запроваджені податкові зміни привели до зворотного ефекту. Норми ухваленого Закону приводять до нівелювання державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції, до погіршення умов їх роботи, зменшення податкових пільг, зростання податкового навантаження, ускладнення облікових процедур та адміністрування податків для найбільш незахищеної групи підприємств. Що, у свою чергу, приведе до скорочення обсягу обігових коштів, прибутків і може зумовити скорочення обсягів діяльності чи банкрутство безпосередньо виробників сільськогосподарської продукції. Вони майже повністю лишаються державної підтримки, втрачають пільги. Тому необхідно впровадити відповідні

зміни, активізувати процеси розвитку. Відповідно, управління всіма структурними елементами капіталу, в тому числі інтелектуальним капіталом.

Серед усіх підприємств сільськогосподарського сектора економіки можна виділити кілька груп підприємств та господарств за основними напрямками діяльності, їх цільовою спрямованістю.

1. Господарства різних форм власності, які займаються безпосередньо вирощенням продукції тваринництва та рослинництва. Саме ці підприємства знаходяться в найбільш дискримінаційних умовах, вони максимально залежать від сезонних факторів, несуть ризики природного характеру, водночас вони обмежені в обігових коштах. Усі активи таких аграріїв здебільшого сконцентровано у виробничому циклі. Спостерігається потреба в сучасних сховищах для довгострокового збереження продукції та подальшого її перероблення.

2. Підприємства-посередники, які також можуть мати частку посівних площ, але їх основний напрям діяльності спрямований на закупку сировини з подальшим її зберіганням чи обробкою. Такі підприємства мають розвинену логістику та широкую мережу дилерських представників.

3. Великі компанії, концерни, трейдери, які здебільшого займаються логістикою та експортом продукції. Такі компанії мають неформальну монополію на портові термінали, транспортування, відповідну інфраструктуру для експорту продукції сільгоспвиробництва, її збереження, а також виробництво продуктів переробки. За результатами роботи у 2015 р. української аграрною конфедерацією було складено рейтинг підприємств, які отримали відшкодування коштів із державного бюджету за ПДВ [13]. Аналіз інформації щодо діяльності компаній, розмір відшкодування ПДВ для яких становив понад 500 млн грн кожній, показав, що безпосереднє виробництво, а саме вирощення продукції рослинництва чи тваринництва, не є їх основним видом діяльності, а здебільшого зовсім відсутня така діяльність. Тобто відшкодування ПДВ переважно отримують експортери компанії-монополісти.

Результати аналізу діяльності підприємств сільськогосподарського сектора економіки та груп цих підприємств показав їх значну диференціацію за рівнем фінансового стану, можливостями, потенціалом розвитку для підприємств різних груп, а це природно гальмує темпи розвитку галузі в цілому. Диспропорції в обсягах обігових коштів, в продажних цінах [14, с. 130] на внутрішньому та зовнішньому ринках для виробників та експортерів, в обсягах державної підтримки у формі відшкодування та її відсутності – все це приводить до різних можливостей інвестицій, розвитку та функціонування підприємств галузі. Відповідно штучне, монопольне заниження закупних цін на продукцію

сільгоспвиробників приводить до загострення таких диспропорцій.

Норми ухваленого Закону знищують державну підтримку виробників сільськогосподарської продукції, вони повністю втрачають пільги, трейдери-монополісти, які фактично не мають відношення до процесу виробництва, які не несуть такої сукупності ризиків різного характеру, фактично займаються лише експортом та логістикою, отримують відшкодування ПДВ з державного бюджету України в повному обсязі.

Впроваджені законодавчі зміни в розрізі змін спеціального режиму оподаткування з ПДВ для аграріїв, які б мали бути спрямовані на збалансування бюджетних надходжень у 2016 р., потребують негайного перегляду та коригування, оскільки надалі це може привести до банкрутства вітчизняних виробників та руйнуванню галузі в цілому.

Наявність у галузі сільського господарства зазначених трьох груп підприємств, компаній приводить до постійного збільшення дисбалансу системи. З одного боку, відокремлене функціонування безпосередніх виробників продукції, значна кількість малих, приватних господарств з вирощення сільгосппродукції або виробництва продукції тваринництва формує між ними високий рівень конкуренції. Що, у свою чергу, є активним стимулом до розвитку, впровадженню інновацій, пошуку альтернатив, тощо. Все це сприяє активному розвитку ринку та його інституцій. Активізація процесів розвитку для сільськогосподарських підприємств усіх груп водночас є стимулом для покращення якості інтелектуального капіталу такого підприємства, а також є результатом та свого роду «продуктом» відповідного інтелектуального капіталу в аграрному секторі. З іншого боку, функціонування декількох великих компаній, зі значним капіталом та значними структурними активами у вигляді наявності ліцензійних бар'єрів, фактичного монопольного положення щодо доступу до логістичних центрів, найбільших ангарів, сховищ тощо. Фактично монопольне положення щодо доступу до основних логістичних центрів – експортної відправки, портових центрів. Це, у свою чергу, створює фактичну монополію на експортні контракти. Безперечно, таке становище вимагає негайного державного регулювання та коригування системи менеджменту агропромислових підприємств.

Однак наявність зазначених диспропорцій не виключає необхідність управління інтелектуальним капіталом, а навпаки, повинна стимулювати його розвиток та зростання ефективності його використання. На сьогодні велика кількість сільськогосподарських підприємств України використовують старі підходи до управління діяльністю та розвитком. Тому важливими є питання щодо використання сучасних тенденцій економічного розвитку,

управління всіма видами ресурсів, капіталу, місця компетенцій та рівня компетентності в управлінні сучасними сільськогосподарським підприємством. Якщо менеджмент підприємства спроможний ефективно реалізовувати зазначені складники в системі управління агропромисловим підприємством, відповідно це буде основою його ефективного функціонування та розвитку.

Висновки. Вимоги до сучасного менеджменту роблять акцент саме на унікальності, це стає підґрунтям їх тісного зв'язку. Водночас сучасні економічні умови вимагають формування адекватного людського ресурсу, з відповідним рівнем інтелектуального потенціалу. Недостатня компетентність управлінців або виконавців управлінських рішень приводить до невідповідності в досягненні цілей, що, у свою чергу, стримує процеси розвитку та приводить до порушень у роботі системи менеджменту в цілому. Сучасна система менеджменту не лише для промислових підприємств, а й для сільськогосподарських компаній вимагає високого рівня компетентності на всіх етапах управління. Таким чином, тенденції розвитку сучасної економіки вимагають перегляду підходів до управління підприємством, акцентування не лише на людських ресурсах, а й на інтелектуальних ресурсах та інтелектуальному капіталі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асланов Д. Гуманистические аспекты экономического развития / Д. Асланов, М. Голубова // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uecs.ru/makroekonomika/item/2641-2013-12-20-07-09-07>.
2. Пономаренко В. Проблемы подготовки компетентных экономистов и менеджеров в Украине : [монография] / В. Пономаренко. – Х. : ИНЖЭК, 2012. – 352 с/
3. Афанасьев Н. Управление развитием предприятия : [монография] / Н. Афанасьев, В. Рогожин, В. Рудыка. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
4. Куркин Н. Управление экономической безопасностью развития предприятия : [монография] / Н. Куркин. – Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
5. Ковалев В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 559 с.
6. Ілляшенко С. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці : [монография] / С. Ілляшенко, О. Прокопенко, Л. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2005. – 582 с.
7. Клевлин А. Организация органичного производства (теория и практика) : [учеб. пособие] / А. Клевлин, Н. Моисеев. – М. : Омега-Л, 2003. – 360 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
9. Власенко Ю. Удосконалення організаційних форм сільськогосподарських підприємств і видів їх діяльності / Ю. Власенко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 4. – С. 156–161.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
11. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
12. Про особливості сплати ПДВ платниками – сільськогосподарськими підприємствами у 2016 р. : лист ДФС України від 27 січня 2016 р. № 2533/7/99-99-19-03-01-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sta-sumy.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/podatok-na-dodanu-vartist/listi-dps/233742.html>.
13. Дідух М. УАК: топ 10 агропідприємств по відшкодуванню ПДВ / М. Дідух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/uak-top-10-agropidpriemstvo-vidshkoduвання-pdv>.
14. Бондаревська К. Проблема цінового диспаритету та шляхи її вирішення в галузі АПК / К. Бондаревська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 129–133.

УДК 336.662

Піскульова І.В.

*аспірант кафедри «Фінанси і банківська справа»
Приазовського державного технічного університету*

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ОЩАДНОГО ВИРОБНИЦТВА В УПРАВЛІННІ ОБІГОВИМИ АКТИВАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

USING THE TOOLS OF LEAN PRODUCTION IN THE MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF INDUSTRIAL COMPANIES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено основним питанням впровадження нових технологій управління на основі ощадного виробництва. Розкрито його специфіка, обґрунтовано шляхи реалізації. Розглянуто інструменти організації ощадного виробництва, які були практично реалізовані на підприємствах міжнародної вертикально інтегрованої компанії «Метінвест». Проаналізовано позитивні та проблемні аспекти впровадження ощадних систем. Запропоновано використання збалансованої системи показників BSC лін-технологій.

Ключові слова: ощадне виробництво, Тойота, Метінвест, Харцизький трубний завод, система 5С, ідентифікація витрат, система TPM, SMED, візуальне управління, Кайдзен, система подання пропозицій.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена основным вопросам внедрения новых технологий управления на основе бережливого производства. Раскрыта его специфика, обоснованы пути реализации. Рассмотрены инструменты организации бережливого производства, которые нашли практическую реализацию на предприятиях международной вертикально интегрированной компании «Метинвест». Проанализированы положительные и проблемные аспекты внедрения сберегательных систем. Предложено использование сбалансированной системы показателей BSC лин-технологий.

Ключевые слова: бережливое производство, Тойота, Метинвест, Харцизький трубний завод, система 5С, идентификация затрат, система TPM, SMED, визуальное управление, Кайдзен, система подачи предложений.

ANNOTATION

The article is devoted to the main issues of the implementation of new control technologies on the example of lean production. Disclosed its specificity, grounded the way of implementation. Are considered tools of lean production, which have found practical implementation at enterprises of the international vertically integrated mining and steel group of companies "Metinvest". Analyzed the positive and problematic aspects of lean systems. Proposed use of the Balanced Scorecard BSC in the context of line technology.

Keywords: lean production, Toyota, Metinvest, Khartsyzsk Pipe Plant, 5S system, identification of costs, TPM system, SMED, Visual Management, Kaizen, system for submission of proposals.

Постановка проблеми. Ідеї та методи ощадного виробництва відіграють значну роль у трансформаційних процесах розвитку промисловості в сучасних умовах. Як правило, вони не потребують значних капітальних вкладень у вигляді закупки нового обладнання, використання нових матеріалів, технологій тощо. Ощадне виробництво передбачає насамперед реструктуризацію культури управління підприємством, системи взаємовідношень між підрозділами, ціннісної орієнтації робітників. Реалізація цих завдань на практиці вимагає значних

зусиль представників усіх рівнів ієрархічної структури підприємства. Як свідчать спеціалісти, ці зміни в кризовий період стають стимулом до швидких стратегічних змін у сфері діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне та практичне вивчення особливостей ощадного виробництва (lean production) відображені в працях таких закордонних вчених, як Дж. Вумек (є засновником Lean Enterprise Institute [1] у Брукліні), Д. Джонс (голова Lean Enterprise Academy [2] у Великобританії) [3], М. Вейдер [4]. Серед останніх публікацій вітчизняних менеджерів та дослідників необхідно виділити публікації Ю. Зінченко [5], Н. Давидової, Ю. Ключкова [6], А. Ваганова, М. Мелешко, С. Добровольської [7], Ю. Норенко [8], А. Момот [9] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць, що висвітлюють теоретичні та практичні засади ощадного виробництва, недостатньо розкритими залишаються питання його впровадження на конкретних підприємствах та характер отриманих змін, зокрема, вплив на фінансовий стан та активи таких підприємств.

Метою статті є розгляд та обґрунтування методології формування ощадного виробництва на прикладі українських промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін "lean production", що українською мовою перекладається як «ощадне виробництво», з'явився унаслідок ретельного аналізу світового автомобільного ринку в 80-х рр. минулого століття, причиною якого стало поступове витіснення американських легкових автомобілів з внутрішнього ринку більш дешевими та надійними японськими аналогами. Дослідження спеціалістів, під керівництвом Дж. Вумек, Д. Джонс та Д. Рус (J. Womack, D. Jones and D. Roos), показало, що причиною такого феномену стала зміна економічної формації, що розпочалася в Японії та охопила увесь світ. Її характерною особливістю є командна робота, відкритий та інтенсивний обмін інформацією, ефективне використання ресурсів, скорочення втрат та безперервне вдосконалення [3, с. 5–30].

Побудова системи ощадного виробництва передбачає два шляхи: безпосередньо япон-

ський (Toyota Production System (TPS) та західний (Lean Production). Останній підхід спрямований на отримання швидких результатів та здійснюється «згори донизу» (на відміну від японського підходу). Упровадження системи лін здійснюється командою менеджерів, що регламентують реалізацію потоку цінності, приймають рішення щодо організації виробництва та праці. Усі інші працівники є лише виконавцями розроблених регламентів. Японська система передбачає залучення всього персоналу до поліпшення організації виробничого простору, а згодом і виробничого процесу. Така модель вимагає більш високих першочергових зусиль щодо проведення роботи з персоналом, роз'яснення принципів та переваг ощадного виробництва, але зрештою дає стабільні позитивні результати та можливість реалізовувати масштабні трансформаційні проекти. Українська модель заснована на синтезі обох підходів та має на меті отримання стійких бізнес-результатів на основі використання обох типів управлінських технологій. Ця ідея виража-

ється у реалізації концепції ощадного виробництва силами менеджменту та вмотивованого персоналу підприємств одночасно [8, с. 65]. Але, незважаючи на розбіжності розглянутих систем, головною метою впровадження та використання ощадної системи залишається мінімізація капітальних вкладень в основні і обігові активи підприємства.

Основним поштовхом до впровадження ощадних моделей стала економічна криза 2008–2009 рр. Разом зі значним скороченням прибутку спостерігалось суттєве збільшення вартості кредитних ресурсів та посилення вимог до підприємств-кредиторів. За таких умов головним аспектом збереження фінансової стійкості було скорочення потреби в обігових коштах унаслідок застосування нових методів управління підприємствами.

Обсяг обігових коштів підприємство визначає на кожному етапі операційного циклу відповідно до потреби. Скорочення його тривалості впливає на рівень запасів матеріалів, незавершеного виробництва та готової про-

Таблиця 1

Види втрат згідно із концепцією «ощадного виробництва»

Вид втрат	Формування сутності проблеми, до якої приводить певний вид втрат	Шляхи подолання проблеми	Група обігових активів, на яку найбільше впливає певний вид втрат
Перевиробництво	Надмірне накопичення готової продукції на складі, реалізація продукції з ознаками псування	Застосування «витягувального виробництва» (замовник запрошує необхідний продукт, після чого розпочинається робота з його виготовлення)	Запаси готової продукції на складі, кошти
Транспортування	Матеріальні витрати на паливе, електроенергію, обслуговування транспортного парку, організацію транспортної інфраструктури. Ризики пошкодження готової продукції	Створення карти маршрутів транспортних засобів, розміщення виробничих запасів на оптимальну дистанцію до місць виготовлення готової продукції	Кошти, сировина та матеріали, готова продукція на шляху до споживача
Очікування	Очікування початку оброблення матеріалів (деталей, полуфабрикатів)	Узгодження процесів планування та виробництва готової продукції. Впровадження системи швидкого переналагодження SMED	Незавершене виробництво
Запаси	«Відволікання» коштів з обігу. Втрата необхідних якостей матеріальних запасів	Упровадження системи «точно в строк», канбан (синхронізація передачі продукту між окремими виробничими стадіями за допомогою карток канбан)	Запаси товарно-матеріальних цінностей, кошти
Дефекти	Витрати на виготовлення, збут, опрацювання скарг та утилізацію неякісної продукції	Упровадження превентивної системи, що включає методи пока-йоке (Poka-Yoke) та вбудований захист від помилок	Кошти, готова продукція
Надмірна обробка	Додаткові витрати на доповнення продукту тими функціональними особливостями, які не є цінними для споживача	Точне визначення особливостей кінцевого продукту, завдяки яким він є цінним для споживачів	Кошти
Переміщення	Зниження ефективності виробничого процесу шляхом непотрібного переміщення продукції, матеріалів та персоналу, що не пов'язане із додаванням цінності	Складення карти потоку створення цінності	Кошти

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 19–28; 6, с. 12–23]

дукції і, як наслідок, на витрати, пов'язані із залученням капіталу. У зв'язку з цим, використання інструментів ощадного виробництва дає змогу досягти значних результатів за допомогою виявлення та використання внутрішніх ресурсів підприємств [10].

Існує багато методик організації виробничої діяльності. Першою з них у межах ощадного виробництва є система 5С, що випробовувалась на ПАО «МК «Азовсталь» та ПАО «Харцизький трубний завод» Групи «Метінвест». Вибір обох підприємств був зумовлений фактором єдиного керівного складу, приналежністю активів до департаменту плоского продукту, взаємозв'язком активів під час виробництва кінцевого продукту та наявністю внутрішнього потенціалу для необхідних змін.

Навчання персоналу інструментам ощадного виробництва на зазначених підприємствах включає такі напрями: система 5С, ідентифікація витрат, система загального обслуговування обладнання TPM, «швидке переналаштування», візуальне управління, система подавання пропозицій тощо.

Система 5С. На Харцизькому трубному заводі вперше в історії «Метінвесту» проведені два заходи «День 5С», у межах яких адміністративний персонал спільно з робітниками трубоелектрозварювального цеху ТЕЗЦ-2 та трубозварювального цеху ТЗЦ-4 проводили очищення та прибирання устаткування, шукали та фіксували знайдені проблеми та висували пропозиції щодо покращення робочих місць [5].

Основною метою впровадження системи 5С є підвищення якості продукції, продуктивності праці, зниження витрат робочого часу, створення безпечних та комфортних умов праці, підвищення вмотивованості персоналу. Система 5С – це п'ять принципів організації робочого простору, що дасть можливість вилучити максимальну користь з наявних виробничих ресурсів:

- сортування – «сеїрі» (видалення зайвого). Усі предмети розподіляються на декілька категорій: потрібні, не потрібні терміново, непотрібні. Залежно від цих ознак вони розміщуються безпосередньо на робочому місці, централізовано зберігаються чи знаходяться на певному віддаленні від робітника;

- дотримання порядку – «сеїтон» (раціональне розміщення);

- утримання в чистоті – «сеїсо» (прибирання, перевірка, усунення несправностей);

- стандартизація – «сеїкецу» (письмова фіксація правил, максимальна їх візуалізація, уніфікація всіх позначень тощо);

- удосконалення – «сіцукє» (формування та закріплення сфер відповідальності кожного робітника, вироблення навичок дотримання правил та стимулювання подання пропозицій щодо покращення організації виробництва) [7, с. 6].

Ідентифікація витрат. Основою ощадного виробництва є усунення витрат («муда»), тобто

будь-якої діяльності, яка споживає різні види ресурсів, але не створює цінності. Характерні особливості, можливі шляхи подолання та їх вплив на складові елементи обігових активів подано в табл. 1.

Виявлення зазначених видів витрат, їх подальше зменшення та виявлення першопричини їх виникнення є основою застосування технології ощадного виробництва на конкретному підприємстві.

Система загального обслуговування обладнання TPM (Total Productive Maintenance), «швидке переналаштування» SMED (Single-Minute Exchange of Dies). Система TPM являє собою систему експлуатації та обслуговування обладнання, що дає змогу забезпечити найвищу його ефективність протягом усього життєвого циклу за участі всього персоналу. Основними етапами впровадження системи TPM є: аналіз ефективності роботи обладнання в контексті простоті та забезпечення якості функціонування, виявлення основних причин нестабільної роботи, підготовка плану заходів щодо їх усунення, створення стандартизованої карти технічного обслуговування, навчання операторів та ремонтного персоналу проведенню регулярного огляду та обслуговування обладнання, розміщення та оновлення інформації про TPM на стенді біля обладнання, навчання операторів суміжним професіям та навичкам швидкого усунення несправностей.

У свою чергу, швидка переналагодження, або SMED (Single-Minute Exchange of Dies – це переналагодження або переоснащення обладнання менш ніж за 10 хвилин. Упровадження інструменту SMED на Харцизькому трубному заводі здійснювалось на агрегатах по черзі, виходячи з наявної тривалості перевалки для досягнення мінімального загального часу переналаштування технологічної лінії. Цільове скорочення часу перевалок становить 20–30% залежно від її типу. Результати SMED повністю стандартизуються й надалі зображені в нормативах підприємства на виконання цих робіт.

Візуальне управління. На Харцизькому трубному заводі було впроваджено візуальне управління у вигляді:

- проведення змінно-зустрічних зборів з використанням інструментів візуалізації КІПЕ, виробничих показників, динаміки за 5С, TPM на стендах;

- проведення нарад з використанням інструментів візуалізації;

- використання принципу PDCA (плануй, роби, перевіряй, впливай) для вирішення проблем;

- використання інструменту «5 чому» для вирішення проблем під час проведення нарад.

Кайдзен-бліц та система подавання пропозицій. Безперервне вдосконалення – Кайдзен (kaizen) – стратегія, що вимагає безперервного вживання заходів щодо вдосконалення за участю всіх співробітників рівною мірою як

Таблиця 2

Особливості впровадження програми «Ощадне виробництво» на промислових підприємствах

Позитивні аспекти	Проблемні аспекти
– Реалізація програми командами, колективна робота над важливими рішеннями; – оптимізація обсягу обігових активів, підвищення ефективності управління ними; – зниження витрат часу на переналаштування устаткування і, як наслідок, втрата робочого часу; – покращення умов та безпеки праці; – збільшення рівня вмотивованості та задоволення результатами праці	– Сутнісну базу технологій, батьківщиною яких є країни Азії, становить східна філософія, основні принципи якої не схожі з вітчизняною психологією; – нерозуміння персоналом мети впровадження нових технологій, їх опір новим процесам; – зміни в менталітеті вимагають значних витрат часу та високої кваліфікації менеджерів; – кожен крок щодо впровадження системи відкриває як нові можливості, так і проблеми, що потребують інтелектуальних, а подекуди фінансових ресурсів

Джерело: побудовано автором на основі [5; 9, с. 386–387]

менеджерів, так і робітників. Різновидом його є вдосконалення робочого місця (Гемба кайдзен) – безперервне вдосконалення на місці створення додаткової вартості.

Робота команд безперервної вдосконалення має такі характерні ознаки:

- вони є одним з основних елементів залучення персоналу в систему безперервного вдосконалення;
- зусилля команд спрямовані на вирішення наявних проблем шляхом операційних поліпшень;
- створюють умови для повсякденного особистісного й професійного зростання, розвитку творчих здібностей персоналу.

Так, протягом 2011–2012 рр. на ПАТ «Харцизький трубний завод» створено й успішно функціонує понад 20 команд безперервного вдосконалення. Крім цього, була запущена система подачі пропозицій, згідно з якою будь-який співробітник підприємства може подати пропозицію, спрямовану на поліпшення. У 2011 р. було подано 285 пропозицій з планованим економічним ефектом на суму понад 4,8 млн грн, а ініціаторам було виплачено винагороду понад 16 тис. грн. За кожну прийняту до впровадження пропозицію співробітники отримують грошову винагороду, що в середньому становить 30–100 грн. За пропозиції з економічним ефектом нараховується сума, передбачена двостороннім договором між підприємством і співробітником [5].

У цілому впровадження інструментів ощадного виробництва має такі переваги та проблеми (див. табл. 2).

Для контролю продуктивності роботи ощадної системи може бути використана система збалансованих показників (BSC), спрямована на зображення ефективності процесу виробництва кінцевого продукту та управління персоналом з урахуванням впроваджених засад. У цьому контексті BSC виступає в ролі стандартизованого інструменту, який дає змогу виявляти та усувати наявні проблеми в режимі реального часу.

Висновки. Таким чином, перехід на систему ощадного виробництва, незважаючи на значну трудомісткість, є важливим процесом. Компа-

нії Toyota у свій час знадобилося приблизно 30 років для того, щоб пройти шлях від формування засад до успішного функціонування ощадної системи. У сучасних умовах впровадження подібних технологій займає значно менший проміжок часу, але цей процес, як і раніше, пов'язаний із перебудовою менталітету менеджменту та робітників, що вимагає значних зусиль. Однак застосування систем ощадного виробництва дає стійкі позитивні результати, що підтверджує вітчизняна та закордонна практика їх використання.

Зважаючи на сучасний стан національної економіки, що ставить складні завдання щодо виходу із фінансової кризи та забезпечення ефективної діяльності промислових підприємств, одним зі шляхів покращення діяльності суб'єктів господарювання є використання системи ощадного виробництва. Цей крок допоможе подолати негативні економічні явища та сформулювати підґрунтя для необхідних стратегічних змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lean Enterprise Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lean.org>.
2. Lean Enterprise Academy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://leanuk.org>.
3. Вумек Дж. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. Вумек, Д. Джонс ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
4. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: мини-руководство по внедрению методик бережливого производства / М. Вэйдер ; Пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 125 с.
5. Практическое внедрение «бережливого предприятия» на Харцизьком трубном заводе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://metinvestholding.com/upload/metinvest/content/115/Zinchenko_Ilyich%20Iron%20and%20Steel%20Works%20of%20Mariupol_RUS.pdf.
6. Давыдова Н. Бережливое производство на предприятиях машиностроения: теория и практика внедрения : [монография] / Н. Давыдова, Ю. Клочков. – М. : Издательский дом «Академия естествознания», 2012. – 111 с.
7. Ваганов А. Управление качеством, бережливое производство – самые экономичные наименее капиталоемкие

- инструменты энерго- и ресурсосбережения / А. Ваганов, М. Мелешко, С. Добровольская // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2014. – № 6. – С. 2–10.
8. Норенко Ю. Бережливое производство-новая технология управления предприятием / Ю. Норенко // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 2. – С. 63–67.
9. Момот А. Механизм формирования технологии «бережливого производства» / А. Момот, Ю. Норенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(3). – С. 383–388.
10. Роль концепции бережливого производства в оптимизации финансовых ресурсов промышленной компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lean-kaizen.ru/rol-koncepcii-berezhlivogo-proizvodstva-v-optimizacii-finansovyh-resursov-promyshlennoy-kompanii.html>.

УДК 338:636.4

Родіна О.В.

*старший викладач кафедри фінансів та бухгалтерського обліку
Нікопольського економічного університету***АНАЛІЗ СТАНУ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ В УКРАЇНІ
ТА ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ****ANALYSIS OF PRODUCTION PORK IN UKRAINE
AND DNIPROPETROVSKIY REGION****АНОТАЦІЯ**

У роботі розкрито сучасний стан виробництва свинини в Україні та Дніпропетровській області зокрема. Проаналізовано динаміку поголів'я свиней. Розглянута структура поголів'я свиней за категоріями господарств в Україні та Дніпропетровській області в 2015 р. Визначено основні чинники спаду виробництва, що привели до занепаду галузі сьогодні. Обґрунтовано напрями розвитку галузі свинарства на найближчий період.

Ключові слова: свинарство, собівартість, сільськогосподарські підприємства, виробництво, домогосподарства.

АННОТАЦИЯ

В работе раскрыто современное состояние производства свинины в Украине и Днепропетровской области в частности. Проанализирована динамика поголовья свиней. Рассмотрена структура поголовья свиней по категориям хозяйств в Украине и Днепропетровской области в 2015 г. Определены основные факторы снижения производства, которые привели к спаду отрасли сегодня. Обоснованы направления развития отрасли свиноводства на ближайший период.

Ключевые слова: свиноводство, себестоимость, сельскохозяйственные предприятия, производство, домохозяйства.

ANNOTATION

The article reveals the current state of the pork production in Ukraine and Dnipropetrovsk region in particular. Dynamics the number of pigs. Examined the structure number of pigs of categories on farms in Ukraine and Dnipropetrovsk region in 2015 year. Identified the main factors recession, which led to a drop in the industry today. Grounded directions of the development pig industry in the near future.

Keywords: swine breeding, cost price, agricultural enterprises, production, households.

Постановка проблеми. Відомо, тваринництво – друга основна галузь сільського господарства, яка покриває близько 65% потреб у білках, третину всіх калорій у харчовому раціоні людини, дає 60% валової продукції сільського господарства, впливаючи на економіку в цілому. Так, свинарство в Україні є традиційною галуззю тваринництва та відіграє важливу роль у забезпеченні населення м'ясом, що зумовлено такими біологічними та господарськими характеристиками свиней, як всеїдність, скоростиглість та багатоплідність. На сучасному етапі ситуація для української галузі свинарства не найкраща, девальвація гривні, низька закупівельна ціна, падіння споживчого попиту та коливання ціни на м'ясо – всі ці чинники негативно впливають на її розвиток. Тому першочерговим завданням сучасної економіки є збереження галузі свинарства як основного виробника м'яса та м'ясопродуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку ринку сви-

нини, підвищенням ефективності виробництва свинини, присвячені праці таких науковців, як Т.В. Алексійчук, П.С. Березівський, В.П. Рибалко, І.Н. Топіха, О.І. Христенко, О.М. Шпичак, І.В. Свиноуса, В.І. Бойко, П.М. Макаренко, П.Т. Саблук, Г.В. Ільїна, І.І. Лукінов, М.П. Талавіря та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на постійну увагу науковців до цієї галузі сільського господарства, низка проблем залишаються не повністю вирішеними. Зокрема, для розвитку сільськогосподарських підприємств, що займаються виробництвом свинини, необхідні чіткі напрями розвитку, щоб зберегти власного виробника і не відчувати дефіциту на ринку м'яса.

Метою статті є розгляд фактичного стану виробництва свинини в Україні та Дніпропетровській області, виявлення причин, що зумовили його спад та визначення основних напрямів розвитку галузі на найближчий період.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку 2016 року тенденції на ринку свинарства в Україні є такими:

1. Зменшення обсягів експорту та збільшення обсягів імпорту;
2. Падіння цін на свинину з кінця грудня 2015 року до середини лютого 2016 року на 20%;
3. Збільшення обсягів вирощування свинини у живій вазі на 3,5% та збільшення реалізації у забійній вазі на 6%.

Так, протягом 1 кварталу 2016 року Україна експортували лише 0,9 тис. т свинини, це у 4,5 раза нижче за аналогічний період попереднього року. Головною причиною такого скорочення є заборона на експорт продукції до Росії, що вступила в силу з 25 грудня 2015 року.

Після втрати російського ринку, основними країнами для збуту вітчизняної свинини стали: Вірменія – 55,3%, Гонконг – 25% та Грузія – 12,5%. У свою чергу, імпорт продукції збільшився на 24% і становив 0,97 тис. т [3].

У цілому у світі на сьогодні проходить тенденція до збільшення обсягів виробництва свинини, ріст є незначним, але така ситуація є позитивною для міжнародної спільноти (див. рис. 1).

Для України в цілому ситуація не стабілізувалася і продовжилося зменшення поголів'я

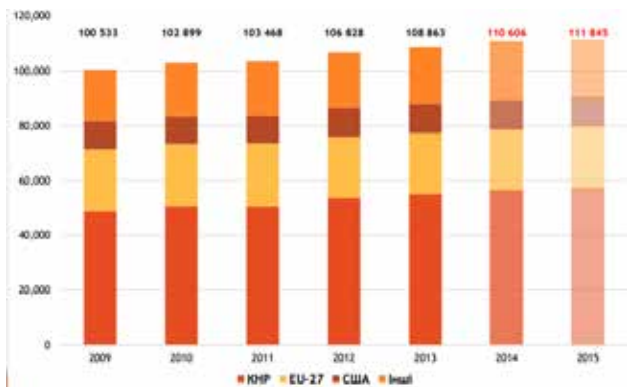


Рис. 1. Динаміка виробництва свинини у світі за 2009–2015 роки, тис. т.

свиней. Протягом 2015 року поголів'я свиней зменшилось на 422,5 тис. голів (або на 94,6%) та станом на 1 січня 2016 року дорівнювало 7 341,9 тис. голів. Також зазначимо, що в Дніпропетровській області поголів'я свиней зменшилося на 18,4 тис. голів (або на 96,6%) і на кінець 2015 року їх кількість дорівнювала 530,1 тис. голів, або 7,22% загальної кількості поголів'я свиней в Україні. Динаміка поголів'я свиней за період незалежності в Україні та Дніпропетровській області наведена на рис. 2.

З рис. 2 ми бачимо, що найбільший спад поголів'я як у країні, так і в області, припадає на 2001 рік, поголів'я незначними темпами зростає до 2011 року. У 2015 році ситуація дещо стабілізується, але спад продовжується. Занепад та різке зменшення поголів'я свиней у 2001 році пов'язаний, у першу чергу, зі стихійним коливанням цін та розпадом свиноферм та свинокомплексів, а також нестабільна ситуація з кормовою базою.

Результати аналітичного огляду вирощування свиней за категоріями господарств говорять про те, що в 2015 році в Україні господарствам населення належить 49,2%, а

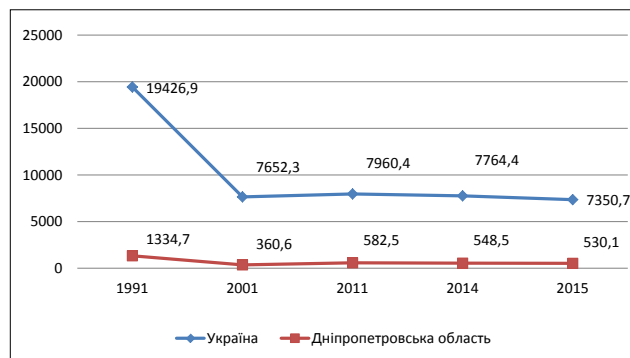


Рис. 2. Динаміка поголів'я свиней в Україні та Дніпропетровській області

Джерело: побудовано автором на основі [2]

сільськогосподарським підприємствам 50,8% загального ринку виробництва. В області ситуація протилежна, більшість поголів'я свиней була вироблена сільськогосподарським підприємствам, станом на 1 січня 2016 року (76,8 і 23,2% відповідно) господарствам населення від загального обсягу поголів'я свиней господарств усіх категорій (див. рис. 3).

Якщо говорити про те, що частина сільськогосподарських підприємств за теперішньої економічної ситуації припинить вирощення свинини, і весь тягар ляже на плечі господарств населення, для яких ситуація з кормовою базою залишається не найкращому рівні, то для області це стане катастрофічно. При цьому 70% собівартості виробництва свинини становлять витрати на корма, які до того ж зростають у ціні.

Але для області така ситуація на цей час не передбачається. Так, згідно з даними Асоціації свиновів України, яка щорічно оприлюднює рейтинг найпотужніших підприємств, що займаються виробництвом свиней, серед 50 підприємств – 10 з Дніпропетровської області, серед яких 3 входять в двадцятку.

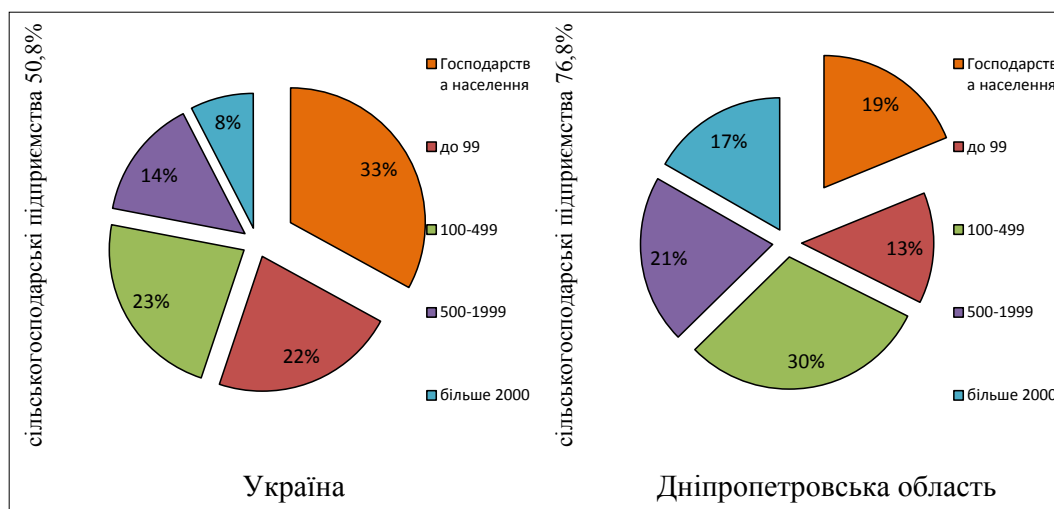


Рис. 3. Структура поголів'я свиней за категоріями господарств в Україні та Дніпропетровській області у 2015 році

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Таблиця 1

Рух поголів'я свиней в Україні та Дніпропетровській області у 2015 році

Україна		Дніпропетровська область	
Показник	Кількість, тис. голів	Показник	Кількість, тис. голів
Наявність на початок року	7 350,7	Наявність на початок року	530,1
Одержано приплоду	9 430,5	Одержано приплоду	673,1
Куплено, одержано, інші надходження	2 316,5	Куплено, одержано, інші надходження	140,4
Пало, загинуло	953,0	Пало, загинуло	92,8
Реалізовано на забій	8 533,5	Реалізовано на забій	609,1
Продано, передано, інші вибуття	2 532,2	Продано, передано, інші вибуття	172,0
Наявність на кінець року	7 079,0	Наявність на кінець року	470,3

Джерело: [1; 2]

Збільшення виробництва свинини значною мірою залежить від організації відтворення стада, тобто процесу відновлення чи збільшення поголів'я свиней, від цього фактору залежить рентабельність галузі в цілому [4, с. 229].

Динаміку руху поголів'я свиней у всіх категоріях господарств в Україні та Дніпропетровській області у 2015 році наведено в табл. 1.

Відтворення стада може бути простим або розширеним. У першому випадку поголів'я стада на кінець року не збільшується порівняно з початком. Якщо ж надходження поголів'я перевищує вибуття, то відтворення стада буде розширеним [4, с. 229]. Як видно з табл. 1, характерною є ситуація простого відтворення стада, тому що і в Україні та області надходження поголів'я на кінець року не збільшилось порівняно з початком року. Хоча приплід молодняка в Україні у 2015 році зріс на 6,8% порівняно з попереднім роком, але падіж свиней за різними причинами у 2015 році порівняно з 2014-м збільшився на 29%. При цьому вихід приплоду на 100 основних свиноматок – 2 058 голів, що на 4,9% більше попереднього року.

Структура стада – це співвідношення статевікових груп свиней, зумовлене виробничим напрямом свинарського господарства. Вона нестабільна і змінюється протягом року внаслідок вибуття або народження тварин у стаді, що особливо характерно для товарних господарств. Значно стабільнішу структуру стада спостерігають у племінних господарствах, де ведеться цілеспрямована селекційно-племінна робота з удосконалення продуктивних якостей окремих ліній та родин [4, с. 229].

Так, в Україні кількість свиней у сільськогосподарських підприємствах, що займаються виробництвом тваринницької продукції, становить 3 704 тис. голів, із них основні свиноматки – 254,3 тис. голів, свиноматки, що перевіряються – 71,2 тис. голів, свині старше чотирьох місяців – 141,2 тис. голів та поросята до двох місяців – 771,2 тис. голів.

Отже, за результатами аналізу стану виробництва свинини в Україні та Дніпропетровській області визначено такі фактори, що негативно впливають на розвиток цієї галузі та гальмують процес вирощування свинини:

1. Зростання загальновиробничих витрат, у першу чергу, це зростання цін на комунальні послуги та ветмедикаменти.

2. Незадовільний стан забезпечення кормами, що тягне за собою не збалансованість кормового раціону, а можливість використання дорогого соєвого шроту мають не всі виробники.

3. Недосконалість селекційно-племінної бази.

4. Стан сільськогосподарських комплексів для вирощування свиней.

Усі зазначені та інші фактори негативно впливають на стан виробництва, його скорочення, зменшення приплоду та середньодобового приросту свиней.

Для збереження вітчизняного виробника, досягнення економічної ефективності виробництва свинини, на нашу думку, пропонуємо такі напрями розвитку галузі свинарства:

1. Втручання держави: надання пільг, дотацій та інших заходів необхідних для збільшення обсягів виробництва не лише сільськогосподарським підприємствам, а й розроблення програм для господарств населення.

2. Реконструкція старих та будівництво нових комплексів.

3. Розвиток племінної справи;

4. Залучення іноземних інвестицій, для створення надсучасного свиногокомплексу.

5. Підвищення рівня життя населення.

Висновки. Обсяги виробництва свинини за останні роки зменшились, це пов'язано з багатьма причинами, і, в першу чергу, зі зростанням цін на корма, що впливає на середньодобовий приріст свинини. Ситуація в Україні та Дніпропетровській області майже на одному рівні – тенденція до зменшення поголів'я. Що стосується структури господарств, що займаються вирощуванням свиней, то в області здебільшого припадає на сільськогосподарські підприємства, коли в країні структура ринку виробництва свинини між домогосподарствами та сільськогосподарськими підприємствами характеризується майже рівними частками.

Галузь свинарства потрібна нашій країні і нації, у нас є великий потенціал для її розвитку, тому необхідно збільшувати експорт та зменшувати імпорт цієї продукції, оскільки, купу-

ючи закордонне, немає впевненості в якості. Те, що залежить від держави, так це державна підтримка галузі. Але найвагоміший фактор розвитку промисловості в регіоні та в країні в цілому – підвищення рівня життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dneprstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Повертаємося до імпорту: Україна зменшила обсяги експорту свинини в 4,5 рази // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrobiznes.club/2016/04/13/povertayemosya-do-importu-ukra%D1%97na-zmenshila-obsyagi-eksportu-svinini-v-45-razi>.
4. Технологія виробництва продукції тваринництва / за ред. О.Т. Бусенка. – К. : Вища освіта, 2005. – 496 с.

УДК 658.26:338.242

Сак Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки**СТРАТЕГІЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА:
СУТНІСТЬ, ЧИННИКИ, ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ****ENTERPRISE ENERGY CONSERVATION STRATEGIES:
ESSENCE, FACTORS, STAGES OF DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто проблеми енергозбереження підприємств України. Наголошено на необхідності розробки системи стратегій енергозбереження на макро-, мезо- та мікрорівнях. Подано власне тлумачення терміну «стратегія енергозбереження підприємства». Наведено зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на вибір стратегії енергозбереження. Визначено етапи формування стратегії енергозбереження підприємства відповідно до Міжнародного стандарту ISO 50001:2011 Energy management systems – Requirements with guidance for use.

Ключові слова: енергоємність, енергозбереження, енергоефективність, енергетична стратегія, стратегія енергозбереження підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы энергосбережения предприятий Украины. Отмечена необходимость разработки системы стратегий энергосбережения на макро-, мезо- и микроуровнях. Подано собственное толкование термина «стратегия энергосбережения предприятия». Приведены внешние и внутренние факторы, которые влияют на выбор стратегии энергосбережения. Определены этапы формирования стратегии энергосбережения предприятия в соответствии с Международным стандартом ISO 50001: 2011 Energy management systems – Requirements with guidance for use.

Ключевые слова: энергоемность, энергосбережение, энергоэффективность, энергетическая стратегия, стратегия энергосбережения.

ANNOTATION

The paper deals with the issues of energy conservation at the Ukrainian enterprises. The emphasis is made on the need to develop the system of energy conservation strategies on the macro-, meso- and microlevels. The author gives her own definition of the term "enterprise energy conservation strategy". The paper outlines external and internal factors which determine the choice of the energy conservation strategy. The stages of enterprise energy conservation strategy development are defined in accordance with the international standard ISO 50001:2011 "Energy management systems – Requirements with guidance for use".

Keywords: energy intensity, energy conservation, energy efficiency, energy strategy, enterprise energy conservation strategy.

Постановка проблеми. Серед актуальних проблем, що стоять перед промисловими підприємствами України, варто виділити забезпечення енергозбереження та енергоефективності виробництва. Нераціональне енергоспоживання, техніко-технологічна відсталість підприємств, а також постійне зростання цін на всі види традиційної енергії, спричиняють високу енергоємність продукції та низьку її конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Водночас це негативно відображається на виробничо-господарських та

фінансових показниках бізнесу. У таких умовах ключовим фактором виходу з енергетичної кризи є формування ефективної стратегії енергозбереження кожного промислового підприємства, забезпечення її реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань енергозбереження в Україні, а також формування механізмів реалізації енергозберігаючих заходів промислових підприємств присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених: О.М. Алимova, О.І. Амоші, А.М. Асаула, Б.П. Варнаwського, М.П. Войнаренка, Е. Вудруф, В.М. Геєця, В.В. Дзеджули, Ю.В. Дзядикевича, А.А. Долінського, Д.В. Зеркалова, О.Є. Кузьміна, М.П. Ковалко, В.В. Микитенко, С.А. Михайлова, В.М. Нижника, А.В. Парховника, М.О. Пашкевича, В.І. Перебийніс, Н.Ю. Подольчака, К. Рідле, О.М. Суходолі, В. Тернер, Р. Тоуд, Д.К. Турченко, С.В. Філіппової, В.М. Фокіна, Р. Хошайд, А.К. Шидловського та ін. Незважаючи на значну кількість ґрунтовних досліджень, залишаються актуальними питання формування та реалізації ефективної стратегії енергозбереження промислових підприємств.

Мета статті полягає у визначенні сутності стратегії енергозбереження підприємства та чинників, що впливають на її вибір; обґрунтуванні етапів формування стратегії енергозбереження підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За стійкої тенденції зменшення споживання первинної енергії з 243 млн. т енергії в нафтовому еквіваленті (н.е.) в 1990 р. до 103 млн. т у 2014 р. [7] Україна має суттєві проблеми у сфері енергозбереження. Узагальнюючим показником енергоефективності виступає енергоємність ВВП, яка визначається відношенням обсягу споживання енергетичних ресурсів до обсягу ВВП, перерахованого в долари за паритетом купівельної спроможності національних валют. На рис. 1. наведено десять країн, що мають найнижчі показники енергоємності, десять країн з найвищими показниками, серед них Україна, та значення енергоємності у світі та Європейському Союзі.

Отже, Україна з показником 0,32 займає третє місце серед країн світу з високим рівнем енергоємності, поступаючись лише Росії

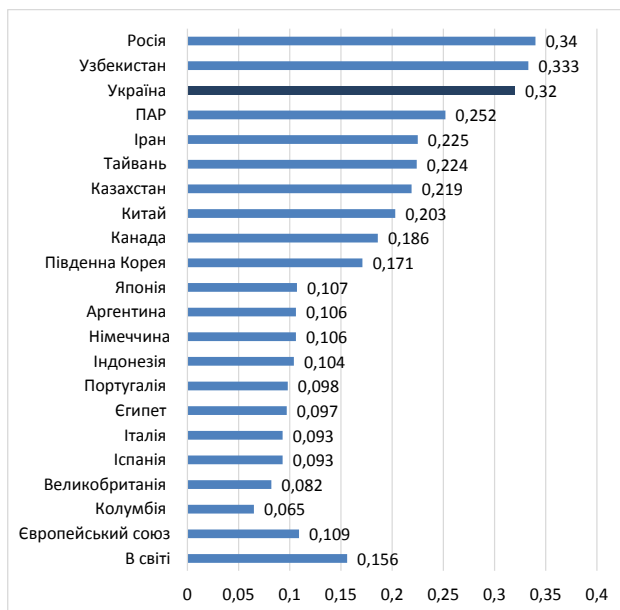


Рис. 1. Енергоємність ВВП України та інших країн світу в 2014 р., кг н.е./дол. [7]

та Узбекистану. Енергоємність України більш ніж у два рази перевищує світову енергоємність та майже в три рази – значення країн Європейського Союзу. Для порівняння: Польща має показник енергоємності ВВП 0,129 кг н.е./дол., Румунія – 0,128. Обсяг енергії, що використовується для виробництва одиниці товарів і послуг, майже в чотири рази перевищує середнє значення для Європейського Союзу [7].

Наведені дані свідчать, що без дієвої політики енергозбереження на рівні держави, регіонів та суб'єктів підприємництва вирішити питання енергозбереження та енергоефективності неможливо. Ключовим фактором виходу з енергетичної залежності має стати реалізація організаційних, техніко-технологічних, економічних та інших механізмів у розрізі системи стратегій енергозбереження – стратегій на макро-, мезо- та мікрорівнях.

На проблемі якісної ідентифікації ієрархії цілей та пріоритетів соціально-економічного та галузевого розвитку для України та ефективної гармонізації таких пріоритетів з європейськими наголошує В.М. Геєць, підкреслюючи важливість запровадження стратегічного планування та управління в енергетиці [1, с. 53].

На державному рівні розроблена та схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071 Енергетична стратегія України на період до 2030 р – «інтегрована модель дій держави, що спрямована на досягнення цілей національної безпеки та задоволення енергетичних потреб суспільства за найменших сукупних витрат, при цьому економічно обґрунтована» [3].

Існує проект нової Енергетичної стратегії України на період до 2035 р., в якому викликом конкурентоспроможності національної економіки названо «низький рівень її енергоефек-

тивності та переважання у структурі економіки енергоємних виробництв» [6]. Значна кількість експертів вважають, що і затверджена стратегія, і проект оновленого документу потребують суттєвого доопрацювання.

Проблему нераціонального енергоспоживання можна вирішити лише об'єднанням зусиль держави, підприємств, населення. Має бути змінено стратегічне бачення щодо використання енергії та забезпечення енергоефективності виробництва. Саме тому обґрунтування стратегії енергозбереження на рівні підприємства є вкрай важливим та необхідним.

У науковій літературі відсутнє однозначне визначення поняття «стратегія енергозбереження підприємства».

О.В. Кириленко розрізняє поняття «енергетична стратегія» як процес формування генерального перспективного напрямку розвитку підприємства у 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].

Вважаємо, що енергетична стратегія має бути базою та стратегією вищого рівня для формування стратегії енергозбереження промислового підприємства. Така ієрархічність дасть змогу забезпечити принципи Міжнародного стандарту ISO 50001:2011 Energy management systems – Requirements with guidance for use, що встановлює вимоги до системи енергетичного менеджменту, на основі яких організація може розробити і впровадити енергетичну політику, здійснити постановку цілей та завдань і розробити плани дій з урахуванням законодавчих вимог та даних про значне використання енергії [8].

Відповідно до економічної суті енергозбереження, що подане в Законі України «Про енергозбереження» [4], сформовано власне тлумачення терміну: стратегія енергозбереження підприємства – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства у сфері енергозбереження, спрямований на раціональне та економне використання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг; досягнення стратегічних цілей енергетичної політики.

Стратегія енергозбереження промислового підприємства формується під впливом багатьох чинників, які умовно можна поділити на такі групи:

1. Зовнішні чинники:

1.1. Чинники макросередовища – сукупність чинників непрямої дії, що формують можливість та загрози підприємства і на які воно не може впливати взагалі або має незначний вплив (економічні, природні, науково-технічні, політичні тощо). З-поміж чинників даної групи особливе місце має відводитись можливостям

державної підтримки реалізації енергозберігаючих заходів підприємства.

1.2. Чинники мікросередовища, що включають вимоги споживачів до продукції, політику енергозбереження конкурентів, умови постачання енергоресурсів та енергозберігаючого обладнання.

2. Внутрішні чинники:

2.1. Концепція розвитку підприємства, його стратегічні цілі визначені загальною корпоративною стратегією.

2.2. Стратегічний потенціал підприємства (ресурсо-сировинний, виробничий, трудовий, інвестиційний, інноваційний, організаційно-управлінський, фінансовий) як сукупність наявних ресурсів та компетенцій для досягнення стратегічних цілей енергозбереження.

Отже, на вибір стратегії енергозбереження підприємства впливають як внутрішні чинники підприємства (його внутрішнє середовище, включаючи наявні ресурси і компетенції), так і стан зовнішнього середовища (макро- та мікросередовища).

Базуючись на методології циклу постійного поліпшення «Плануй – Впроваджуй – Перевірай – Дій» (Plan – Do – Check – Act (PDCA)), що передбачено Міжнародним стандартом ISO 50001:2011 Energy management systems –

Requirements with guidance for use, алгоритм розробки стратегії енергозбереження підприємства повинен включати такі етапи (рис. 2).

Важливим етапом під час вибору стратегії енергозбереження є проведення стратегічного енергетичного аналізу, який передбачатиме дослідження зовнішніх та внутрішніх чинників, що справляють вплив на енергоспоживання та енергоефективність підприємства.

Для розробки енергетичного аналізу відповідно до Міжнародного стандарту ISO 50001:2011 Energy management systems – Requirements with guidance for use на підприємстві потрібно:

а) аналізувати використання і споживання енергії, що базується на вимірюванні та інших даних, тобто ідентифікувати наявні джерела енергії; оцінювати теперішнє використання і споживання енергії та використання і споживання енергії за минулі періоди часу;

б) на основі аналізу використання та споживання енергії ідентифікувати області значного використання енергії, тобто визначати будівлі, обладнання, системи, процеси і персонал, який працює для організації або за її дорученням, які суттєво впливають на використання і споживання енергії; ідентифікувати інші параметри, що суттєво впливають на значне використання енергії; визначати поточні показники енергетичного функціонування будівель, обладнання, систем та процесів, пов'язаних із визначеним значним використанням енергії; оцінити майбутнє використання та споживання енергії;

с) визначати, пріоритизувати і зафіксувати можливості для поліпшення енергетичного функціонування [8, с. 7].

В.В. Джеджула наголошує на необхідності проведення енергетичного аудиту промислового підприємства як техніко-економічного обстеження систем генерації, транспортування і споживання енергетичних ресурсів і води з метою виявлення і економічного обґрунтування технічних, організаційних, економічних, експлуатаційних шляхів зменшення споживання первинних енергоресурсів та максимального переходу на вторинні та альтернативні джерела енергоспоживання, що дадуть змогу підприємству досягнути реальної і суттєвої економії

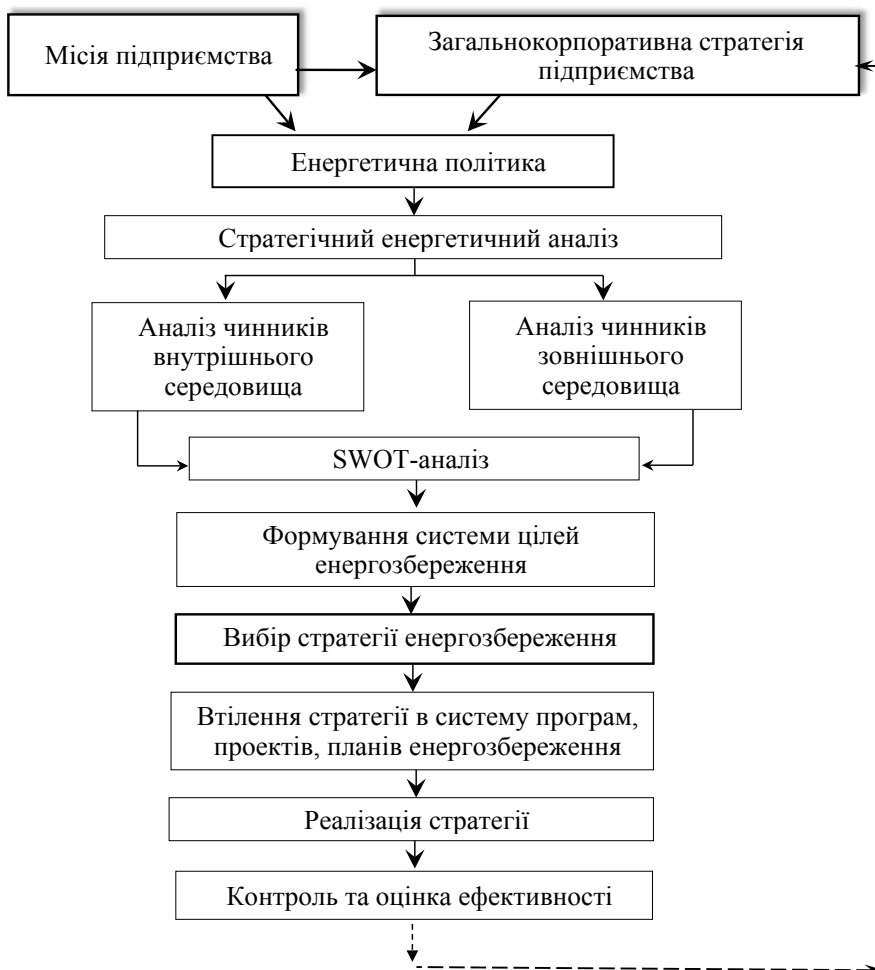


Рис. 2. Етапи формування стратегії енергозбереження підприємства

коштів та зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище [2].

Погоджуємось, що проведення енергетичного аудиту дасть змогу дослідити всі енергетичні та енергофінансові потоки на підприємстві, запропонувати економічно обґрунтовані заходи енергозбереження, сформувати службу енергоменеджменту та здійснити інші дії, направлені на енергозбереження на промисловому підприємстві. Відповідно, енергетичний аудит відносимо до пріоритетних методів стратегічного енергетичного аналізу.

Завершується стратегічний аналіз проведенням SWOT-аналізу, за допомогою якого розробляють стратегічні альтернативи, будують різні сценарії розвитку подій, наприклад за зміни тарифів на паливно-енергетичні ресурси. На наступному етапі обґрунтовують стратегію енергозбереження, яка дасть змогу якнайширше використати можливості та сильні сторони підприємства, а також нейтралізувати загрози, зменшити слабкі сторони.

Втілення стратегії в конкретні дії можливе через якісну систему програм, проектів, планів енергозбереження. Реалізація запланованих заходів енергозбереження потребує використання технічних, економічних, організаційних, правових та інших методів.

Підприємство має забезпечити проведення моніторингу, вимірювання та аналізу показників енергоефективності, на основі яких робляться висновки про ефективність обраної стратегії, здійснюють коригуючі дії, за необхідності переглядають загальну стратегію розвитку, енергетичну політику.

Досягнення системи цілей у рамках обраної стратегії енергозбереження забезпечить найбільш ефективне використання енергетичних ресурсів для запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам, сприятиме стабільному функціонуванню виробничого підприємства, що є пріоритетними напрямками формування його економічної безпеки.

Висновки. Проблеми енергозбереження виробничих підприємств спричинені їх нераціональним енергоспоживанням, техніко-технологічною відсталістю, а також постійним зростанням цін на усі види традиційної енергії.

Вихід з енергетичної залежності України можливий через реалізацію організаційних, техніко-технологічних, економічних та інших

механізмів у розрізі системи стратегій енергозбереження на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Стратегія енергозбереження підприємства – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства у сфері енергозбереження, спрямований на раціональне та економічне використання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг; досягнення стратегічних цілей енергетичної політики.

Запропонована послідовність розробки стратегії енергозбереження демонструє важливість усебічного енергетичного аналізу (енергетичного аудиту), необхідність знаходження «парних комбінацій» у SWOT-аналізі та забезпечення альтернативності в обґрунтуванні стратегії.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку методики вибору стратегій енергозбереження підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Розвиток та взаємодія економічної та енергетичної політики в Україні / В.М. Геєць // Вісник НАН України. – 2016. – № 2. – С. 46–53.
2. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : [монографія] / В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 346 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року // Відомості Міністерства палива та енергетики України. Спеціальний випуск. – 2006. – 113 с.
4. Закон України «Про енергозбереження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74/94-вр>.
5. Кириленко О.В. Енергозбереження – стратегія розвитку / О.В. Кириленко // Діловий вісник. – 2010. – № 2. – С. 8–11.
6. Проект Енергетичної Стратегії України на період до 2035 року: Біла книга енергетичної політики України «Безпека та конкурентоспроможність» / Національний інститут стратегічних досліджень, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
7. Статистический ежегодник мировой энергетики, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://yearbook.enerdata.ru/energy-intensity-GDP-by-region.html>.
8. ISO 50001:2011 «Energy management systems – Requirements with guidance for use» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org/>.

Скорук О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

IMPLEMENTATION STRATEGY ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність та необхідність реалізації стратегії економічної безпеки підприємства. Запропоновано механізм реалізації стратегії та послідовність його впровадження на підприємстві. Обґрунтовано доцільність використання моніторингу в процесі реалізації стратегії економічної безпеки. Визначено необхідність навчання персоналу в процесі реалізації стратегії економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, стратегія економічної безпеки, реалізація стратегії економічної безпеки, механізм реалізації стратегії економічної безпеки, моніторинг реалізації стратегії економічної безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье определены сущность и необходимость реализации стратегии экономической безопасности предприятия. Предложены механизм реализации стратегии и последовательность его внедрения на предприятии. Обоснована целесообразность использования мониторинга в процессе реализации стратегии экономической безопасности. Определена необходимость обучения персонала в процессе реализации стратегии экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стратегия экономической безопасности, реализация стратегии экономической безопасности, механизм реализации стратегии экономической безопасности, мониторинг реализации стратегии.

ANNOTATION

In this paper the essence and the need to implement the strategy of economic security. The mechanism of implementing the strategy and consistency of its application in the enterprise. Expediency the use of monitoring in the implementation of the strategy of economic security. The necessity of training in the implementation of the strategy of economic security.

Keywords: economic security, economic security strategy, the implementation strategy of economic security, mechanism for implementing the strategy of economic security, monitoring implementation of the strategy of economic security.

Постановка проблеми. Стійкість функціонування та сталий розвиток підприємств залежать від ефективного використання методів стратегічного управління. Особливе місце відводиться забезпеченню економічної безпеки як невід'ємної умови стратегії розвитку. Важливим є не лише процес формування стратегії, але й етап успішної її реалізації. На жаль, етап реалізації стратегії в системі стратегічного управління вітчизняними підприємствами недооцінюють, тим самим створюючи суттєві перешкоди для діяльності підприємств.

Г. Мінцберг [7] зазначає, що етап реалізації стратегії – найслабша ланка практики стратегічного менеджменту. На думку вченого, вагому частку стратегій, розроблених підприємством, ніколи не реалізують повністю, тому виникла

потреба в розробленні ефективного механізму реалізації стратегії економічної безпеки, який повинен забезпечити її виконання та надасть можливість підприємству швидко реагувати на зовнішні та внутрішні негативні зміни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні та вітчизняні науковці приділяли значну увагу проблемі реалізації стратегії. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики стратегічного управління зробили Д. Аакер, І. Ансофф, В. Василенко, О. Віханський, П. Друкер, Б. Карлоф, Н. Куденко, Г. Мінцберг, С. Оборська, М. Портер, А. Стрікланд, О. Сумець, А. Томпсон, Д. Хассі, З. Шершньова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій із досліджуваної проблеми, питання реалізації стратегії економічної безпеки практично не розглянуті.

Мета статті полягає у визначенні теоретичного підходу до реалізації стратегії економічної безпеки підприємства за допомогою механізму реалізації стратегії, який сприятиме мінімізації її невдалої реалізації та створення умов для стратегії розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір стратегії економічної безпеки, яка покликана забезпечити досягнення бажаної мети підприємства, – кінцевий етап процесу її формування. Безпосередньому досягненню бажаного результату сприяє успішна реалізація стратегії.

Погоджуємося з думкою Г.І. Кіндрацької, що якість стратегії та ефективність її впровадження – головні умови успішної діяльності організації [2, с. 291].

Аналіз літературних джерел із питань реалізації стратегії дає підстави стверджувати, що посилену увагу до цього процесу науковці виявили на сучасному етапі розвитку стратегічного управління. Як зауважує З.Є. Шершньова, управління виконанням стратегічних планів потребує приблизно у 5–10 разів більше витрат зусиль та часу, ніж розробка всієї системи стратегічних планів, проектів програм [6, с. 468].

А.А. Томпсон та А.Дж. Стрікланд вважають, що завдання реалізації стратегії – найскладніше та найбільш довготривале в системі стратегічного менеджменту [4, с. 49].

Під реалізацією стратегії економічної безпеки розуміємо сукупність управлінських дій, які пов'язані з послідовним виконанням усіх етапів стратегічного плану, розподілом обов'язків, відповідальності, створенням необхідного ресурсного, нормативно-правового, інформаційного та організаційного забезпечення, необхідною координацією зусиль усіх підрозділів підприємства.

Вважаємо, що реалізувати стратегію економічної безпеки необхідно за допомогою механізму реалізації стратегії. Мета механізму реалізації стратегії економічної безпеки – забезпечення динамічного процесу прийняття своє-

часних управлінських рішень стосовно стратегічних змін відповідно до умов обраної стратегії та швидких змін зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

Механізм реалізації стратегії економічної безпеки зображено на рис. 1.

Механізм реалізації стратегії економічної безпеки – це сукупність методів та інструментів, властивих стратегічному управлінню підприємством, які використовуються для реалізації функцій механізму в умовах динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства.

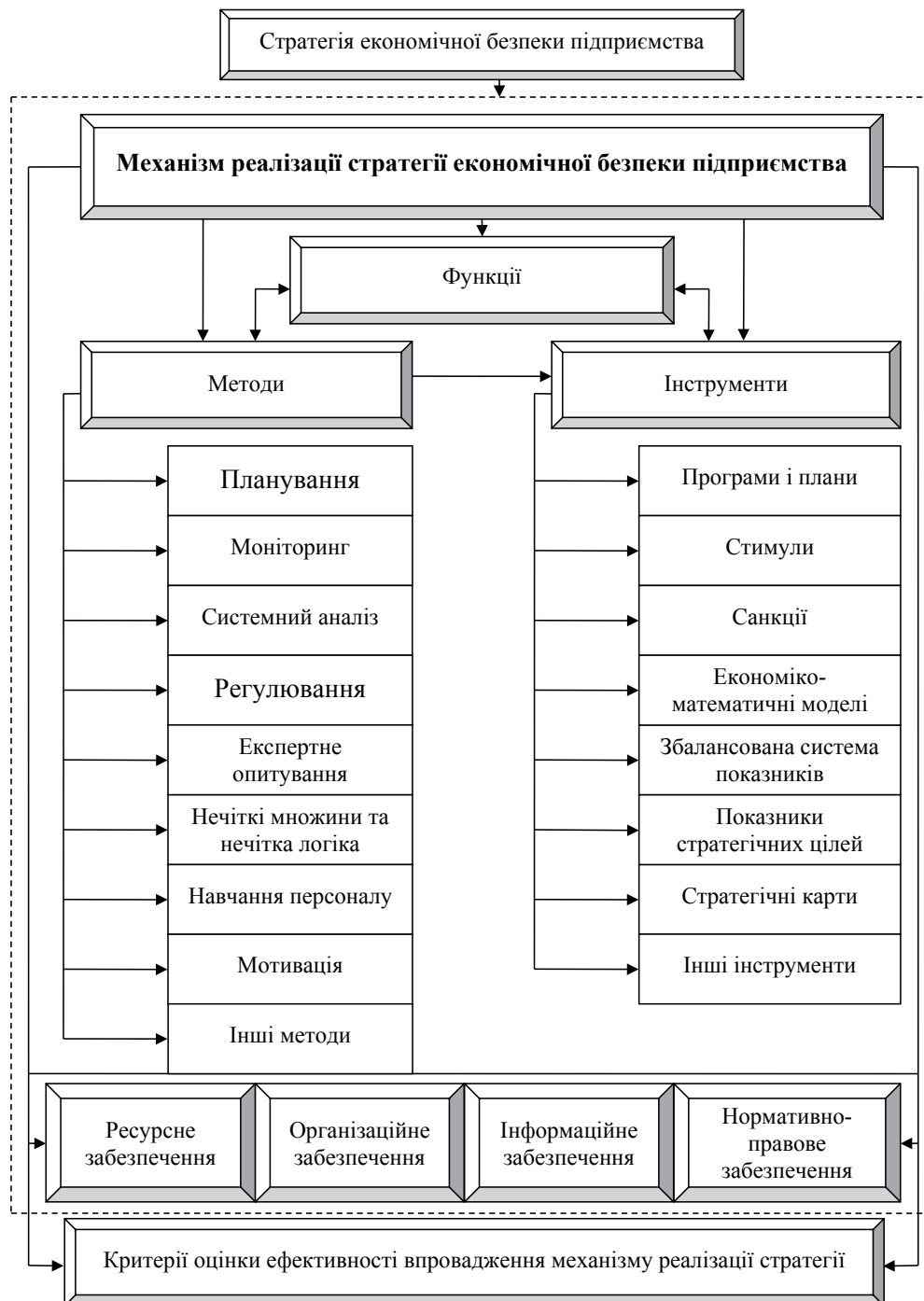


Рис. 1. Механізм реалізації стратегії економічної безпеки

Впровадження запропонованого механізму реалізації стратегії економічної безпеки здійснюється разом із розробленням ресурсного, організаційного, інформаційного та нормативно-правового забезпечення.

Організаційне забезпечення передбачає формування моделі діяльності персоналу в процесі реалізації стратегії та організацію їхнього безперервного навчання; забезпечення адаптації працівників до стратегічних змін, що проявляється в усвідомленні необхідності здійснення цих змін та їхньої особистої і колективної значимості, формування організаційної структури відповідно до вимог розробленої стратегії, яка сприятиме чіткій координації роботи підприємства.

У межах ресурсного забезпечення розробляються фінансові плани щодо використання коштів на виконання механізму реалізації стратегії та відбувається розподіл ресурсів між підрозділами підприємства для ефективного виконання своєї частини стратегічного плану економічної безпеки.

Сутність інформаційного забезпечення полягає у налаштуванні ефективної інформаційної системи, яка допоможе учасникам використовувати готові типові рішення; розробці інструктивно-методичних матеріалів для персоналу підприємства, необхідних для організації роботи в процесі реалізації стратегії. Вважаємо, що інформаційна система механізму реалізації стратегії економічної безпеки – це сукупність технічних, програмних, методичних та інформаційних засобів, спрямованих на підтримку і підвищення ефективності реалізації стратегії.

Нормативно-правове забезпечення покликане розробити низку нормативних та розпорядчих документів: наказ про початок реалізації стратегії економічної безпеки та організацію цього процесу на підприємстві, положення про окремі підрозділи з урахуванням особливостей реалізації стратегії, положення про преміювання працівників у процесі реалізації стратегії, посадові та робочі інструкції тощо.

Одним із найважливіших напрямів дій менеджерів у процесі реалізації стратегії економічної безпеки є моніторинг, який передбачає:

- моніторинг реалізації стратегії економічної безпеки;
- моніторинг впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Аналіз літературних джерел дає можливість зробити висновок про посилення інтересу серед науковців та бізнес-практиків до питання моніторингу реалізації стратегії. Зокрема, В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Марініна [1] зазначають, що моніторинг стратегії полягає у спостереженні за реалізацією стратегії та контролі відповідності діяльності підприємства; Р.А. Фатхутдінов [5, с. 422] вважає, що моніторинг – це неперервне комплексне спостереження за об'єктами, вимірювання параме-

трів і аналіз їх функціонування; О.В. Мозенков [3, с. 119] переконує, що моніторинг – це регулярне спостереження за стратегічними ключовими зовнішніми і внутрішніми показниками, оцінка відхилень фактичних значень індикаторів від запланованих, оперативна розробка та впровадження заходів щодо їх усунення і безперервне прогнозування подальшого розвитку підприємства.

Моніторинг реалізації стратегії економічної безпеки – це безперервний процес збору, обробки й аналізу інформації про перебіг реалізації стратегії, аналіз відхилень у реалізації стратегії та їх причин, розроблення програм дій на нівелювання негативних відхилень.

Вважаємо, що завданнями моніторингу реалізації стратегії економічної безпеки підприємства є:

- організація безперервного спостереження за реалізацією стратегії економічної безпеки;
- отримання достовірної та об'єктивної інформації про хід реалізації стратегії;
- надання посадовим особам підприємства та підрозділам управління підприємством інформації, отриманої під час здійснення моніторингу;
- виявлення проблем реалізації стратегії та підготовка рекомендацій на подолання негативних тенденцій для стабілізації процесу реалізації стратегії і підтримку позитивних тенденцій для активізації процесу реалізації стратегії;
- аналіз змін у діяльності підприємства внаслідок виконання стратегії. Структурно-логічну схему моніторингу реалізації стратегії зображено на рис. 2.

За допомогою моніторингу реалізації стратегії виявляються слабкі місця діяльності підприємства в процесі реалізації стратегії економічної безпеки, які спонукають до вдосконалення управління та підвищення ефективності реалізації стратегії.

Підприємство як відкрита система перебуває під постійним впливом зовнішнього середовища, яке є одночасно і джерелом необхідних для підприємства ресурсів, і споживачем його продукції, та внутрішнього середовища. Дестабілізуючий вплив обох середовищ призводить до виникнення негативних наслідків у реалізації стратегії економічної безпеки. Тому вважаємо за необхідне передбачити в механізмі реалізації стратегії процес моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Моніторинг впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища покликаний забезпечити безперервне протягом усього періоду реалізації стратегії спостереження за негативним впливом на процес реалізації стратегії. Основне завдання моніторингу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища – прийняття управлінських рішень щодо знешкодження негативного впливу на процес реалізації стратегії. Прийняття таких управлінських рішень

базується на попередній оцінці їхнього негативного впливу.

Важливим напрямом дій у процесі реалізації стратегії економічної безпеки є безперервне навчання персоналу за попередньо затвердженими на підприємстві програмами та графіком.

Основні завдання безперервного навчання персоналу в процесі реалізації стратегії економічної безпеки:

- сприяння ефективному виконанню поставлених завдань для досягнення запланованих стратегічних цілей;
- оволодіння методами реагування на проблемні ситуації в процесі реалізації стратегії;
- сприяння розвитку творчого потенціалу кожного працівника;
- налагодження лояльних взаємин між працівниками підприємства, що сприятиме їхній злагодженій роботі в процесі реалізації стратегії;

- створення умов для обміну досвідом між працівниками різних підрозділів підприємства;
- створення команди, здатної реалізувати обрану стратегію.

Навчання персоналу в процесі реалізації стратегії економічної безпеки включає такі етапи:

Етап 1 «Оглядовий» – передбачає ознайомлення працівників з обраною стратегією, роз'яснення системи показників стратегічних цілей, встановлення рівня готовності персоналу до реалізації стратегії, визначення місця та ролі кожного працівника в процесі реалізації стратегії.

Етап 2 «Оперативний» – спрямований на надання допомоги кожному працівнику стосовно виконання обов'язків у процесі реалізації стратегії та вирішенні проблемних ситуацій як в окремих підрозділах підприємства, так і підприємства загалом.

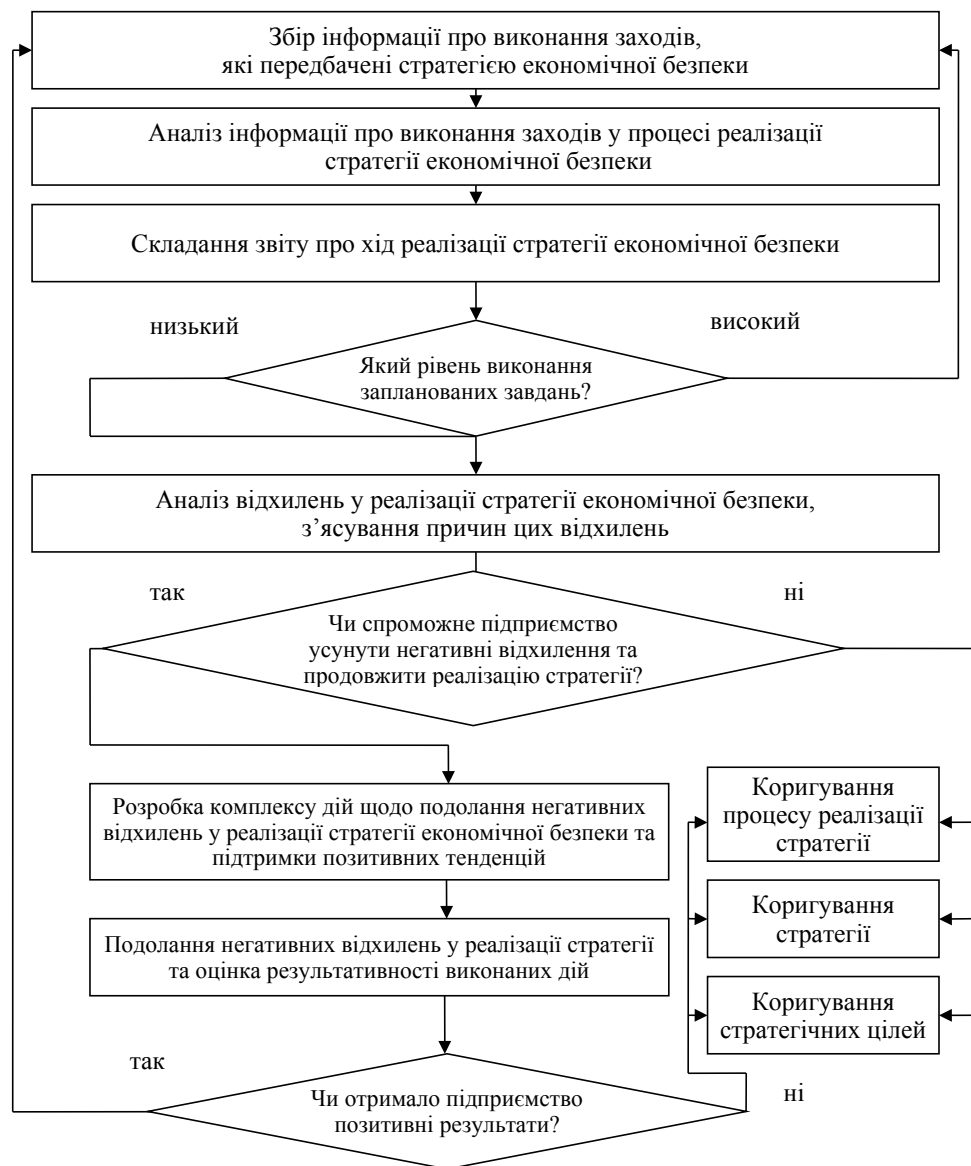


Рис. 2. Структурно-логічна схема моніторингу реалізації стратегії економічної безпеки

Етап 3 «Кінцевий» – виявляють причини, які вплинули на невиконання чи неналежне виконання запланованих завдань окремими підрозділами та працівниками за звітний період, аналізують наслідки невиконання запланованих завдань та їхній вплив на процес реалізації стратегії економічної безпеки підприємства.

Впроваджувати розроблений механізм реалізації стратегії економічної безпеки в діяльність

підприємства необхідно поетапно, попередньо сформувавши стратегію економічної безпеки (рис. 3).

Будь-який процес на підприємстві, зокрема й механізм реалізації стратегії економічної безпеки, має бути оцінений із точки зору досягнутого результату. Від загальної ефективності механізму реалізації стратегії економічної безпеки та сприятливості зовнішнього і внутріш-

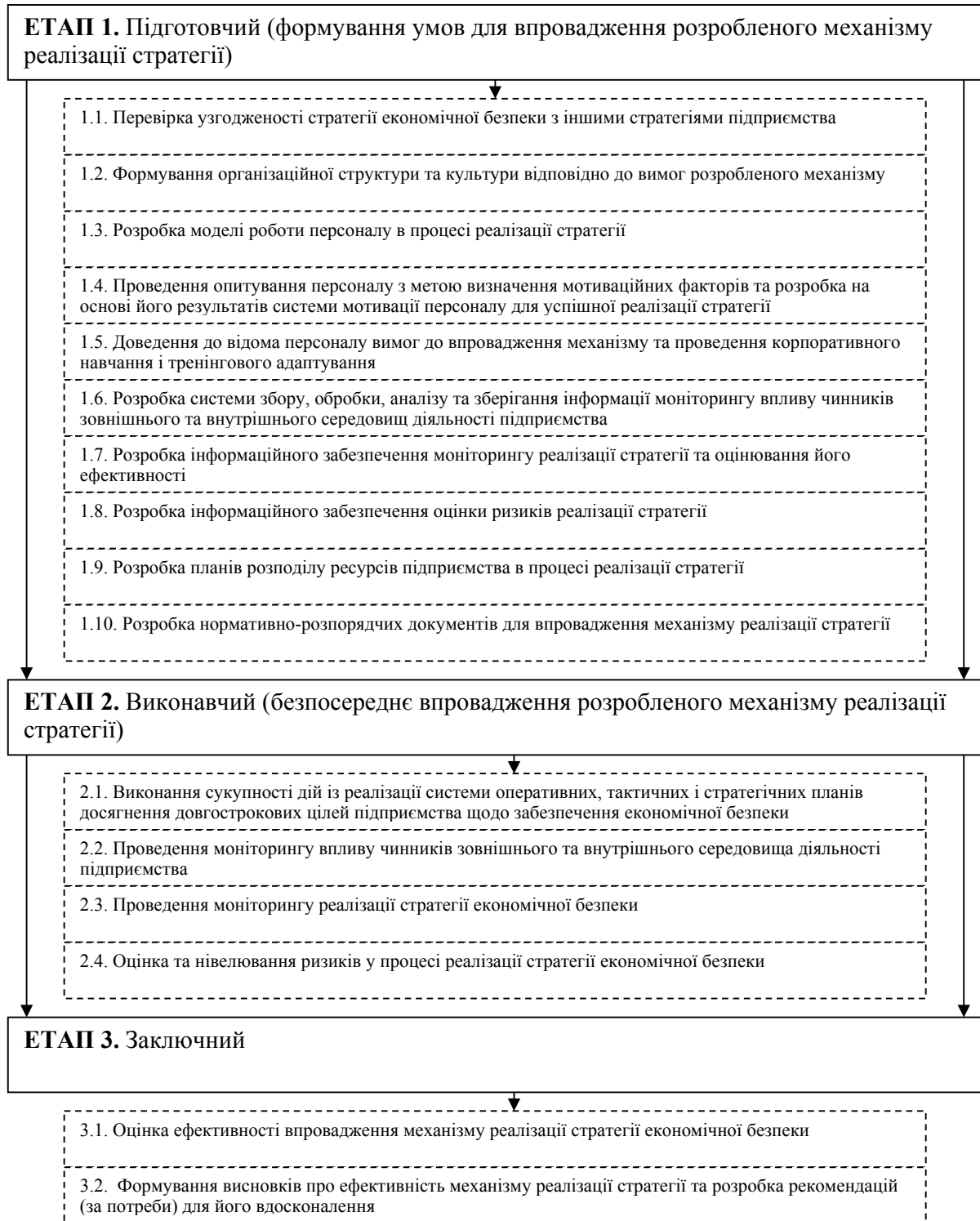


Рис. 3. Етапи впровадження механізму реалізації стратегії економічної безпеки

нього середовища буде залежати розвиток підприємства у перспективі.

На сьогодні для оцінки ефективності механізму реалізації стратегії виділяють такі методи:

1. Метод, який базується на визначенні економічної доданої вартості (Economic value added).

2. Стратегічний метод, який базується на оцінці реалізації стратегії з використанням SPACE-аналізу (Strategic Position and Evaluation).

Отже, розроблений механізм реалізації стратегії економічної безпеки забезпечить безперервний процес прийняття своєчасних управлінських рішень стосовно стратегічних змін, викликаних змінами зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Висновки. Використання розробленого механізму реалізації стратегії допоможе підприємствам контролювати відповідність траєкторії руху до безпечного розвитку, який дасть змогу підприємствам стабільно й ефективно функціонувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глухов В.В. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.Б. Маринина. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.
2. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / Г.І. Кіндрацька ; 2-ге вид., переробл. і доп. – Л. : Львівська політехніка, 2010. – 406 с.
3. Мозенков О.В. Управління реалізацією стратегії розвитку на підприємствах з корпоративними правами в режимі он-лайн / О.В. Мозенков // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8(98). – С. 116–123.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. з англ. А.Р. Ганиевой, В.Ю. Дроздова, И.В. Тарасюк [и др.] ; 12-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов ; 7-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
6. Шершньова З.Є. Статегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова ; 2-ге вид., перероб і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 700 с.
7. Mintzberg H. The fall and rise of strategic planning / H. Mintzberg // Harvard Business Review. – 1994. – Vol. 72. – № 1. – P. 107–114.

УДК 339.138

Соковніна Д.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу

Уманського національного університету садівництва

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETIC AND METHODOICAL FUNDAMENTALS OF HORTICULTURAL ENTERPRISES MARKETING STRATEGY FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасні наукові підходи до розуміння сутності дефініції «маркетингова стратегія». Запропоновано авторське трактування маркетингової стратегії. Визначено сутність та теоретико-методичні засади формування сучасної маркетингової стратегії розвитку садівничих підприємств. Вказано на перспективність подальших теоретичних досліджень механізму формування відповідних маркетингових стратегій для підприємств АПК.

Ключові слова: маркетингова стратегія, садівництво, підприємство, сільське господарство, ринок, регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные научные подходы к пониманию сущности термина «маркетинговая стратегия». Предложена авторская трактовка маркетинговой стратегии. Определены сущность и теоретико-методические основы формирования современной маркетинговой стратегии развития садоводческих предприятий. Указано на перспективность теоретических исследований механизма формирования соответствующих маркетинговых стратегий для предприятий АПК.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, садоводство, предприятие, сельское хозяйство, рынок, регулирование.

ANNOTATION

The article analyzes the modern scientific approaches to the comprehension of the essence of the definition «marketing strategy». The generalization of the existing approaches made it possible to propose the author's interpretation of the marketing strategy. The essence and the theoretical and methodical fundamentals of the modern marketing strategy of horticultural enterprises development have been determined. It has been pointed at the prospects of the further theoretical researches of the manner of the corresponding marketing strategies formation for the agribusiness enterprises.

Keywords: marketing strategy, horticulture, enterprise, agriculture, markets, regulation.

Постановка проблеми. У сучасних умовах процес ефективного функціонування сільського господарства, зокрема садівничої галузі, визначається не лише обсягами виробництва продукції, але більшою мірою її реалізацією на продовольчому ринку, ступенем задоволення потреб споживачів [1].

Аналіз тенденцій розвитку галузі садівництва свідчить про поступове зменшення її питомої ваги у загальному обсязі сільськогосподарської продукції, що зумовлено впливом багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Саме тому особливої уваги набувають питання активізації розвитку галузі садівництва в результаті формування відповідної маркетингової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у розробку теоретичних і практичних засад формування маркетингових стратегій суб'єктів господарювання належить ученим-економістам: Ю.Є. Петруні, А.А. Мазаракі, І.Л. Решетніковій, П.Т. Саблуку та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим окремі актуальні питання формування маркетингових стратегій сільськогосподарських підприємств, зокрема садівничої галузі, залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів формування маркетингової стратегії розвитку садівничих підприємств в умовах європейської інтеграції України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний передовий зарубіжний досвід та вітчизняна практика свідчать, що формування та реалізація відповідних маркетингових стратегій є важливим елементом управління діяльністю сільськогосподарських підприємств [2, с. 83].

На сьогоднішній день існує декілька наукових підходів до визначення сутності поняття «маркетингова стратегія».

Достатньо змістовним є трактування, запропоноване Л.В. Балабановою. На її думку, маркетингова стратегія – це основні напрями зосередження зусиль, філософія бізнесу підприємства в умовах маркетингової організації. Маркетингові стратегії мають орієнтувати підприємство на максимальну та своєчасну адаптацію діяльності до динамічного маркетингового середовища для досягнення їх стратегічних цілей [3, с. 14].

Водночас А.В. Гриньов визначає маркетингову стратегію як комплекс заходів щодо формування і реалізації цілей та завдань підприємств-виробників по кожному окремому ринку (сегменту ринка) та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства або галузі [4, с. 13].

Професор С. С. Гаркавенко під маркетинговою стратегією розуміє раціональний, логічно обґрунтований механізм дій, керуючись яким підприємство розраховує вирішити свої маркетингові завдання [5, с. 171].

На нашу думку, маркетингові завдання є похідними від стратегії, а не навпаки.

Цікавим є визначення Т.І. Лук'янець [6, с. 151], що маркетингова стратегія – це маркетингова логіка, яка забезпечує досягнення ринкових цілей і складається зі спеціальних стратегій щодо цільових сегментів, комплексу маркетингу, рівня маркетингових витрат.

Доцільно погодитися із науковим підходом І.Л. Решетнікової, у рамках якого маркетингова стратегія розглядається як найважливіша функціональна стратегія підприємства, яка є основою розробки загальнофірмової стратегії і бізнес-плану [7, с. 52].

Дослідник Т.А. Гайдаєнко під час визначення сутності маркетингової стратегії визначає її як аналіз можливостей підприємства на ринку, вибір системи цілей, розроблення і формулювання планів і здійснення маркетингових заходів, орієнтованих на зниження ринкового ризику, забезпечення довготривалого та стійкого розвитку підприємства [8, с. 155].

А.Ф. Павленко та А.В. Войчак [9, с. 25] пропонують її трактувати як визначення генеральної програми дій підприємства, визначення і освоєння цільових ринків, орієнтацію виробництва на задоволення потреб, запитів споживачів, створення комунікаційних та розподільних систем тощо.

Професор Ю.Є. Петруня під маркетинговою стратегією розуміє довгостроковий план ринкової діяльності організації та основні принципи його реалізації [10, с. 276].

Відмінними від вищезазначених є наукові підходи зарубіжних учених. Так, Ж.-Ж. Ламбен у підручнику «Стратегічний маркетинг» визначає зміст маркетингової стратегії як складовий елемент стратегічного плану маркетингу. На його думку, маркетингова стратегія повинна вміщувати такі елементи, як визначення одного або декількох цільових сегментів, позиціонування відносно пріоритетних конкурентів, вимоги щодо асортименту товарів, канали збуту, ціни й умови продажу, торговий персонал, його завдання й організація, реклама і стимулювання збуту, післяпродажне обслуговування, гарантії, послуги, дослідження ринків [12, с. 570].

При цьому науковці Ф. Котлер і Г. Армстронг вважають, що такий різновид стратегії, як маркетингова, багато в чому співпадає із загальною стратегією компанії, та пропонують наступне її визначення: «Маркетингова стратегія – це загальний план маркетингових заходів, за допомогою яких компанія розраховує досягти своїх маркетингових цілей. Вона складається з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу і кошторису маркетингових заходів» [13, с. 79].

Критичний аналіз вищезазначених трактувань дав змогу запропонувати власне визначення маркетингової стратегії розвитку підприємств галузі садівництва.

Маркетингова стратегія – це науково обґрунтований та узгоджений із загальною стратегією розвитку комплекс конкретних маркетингових заходів, реалізація яких дасть змогу забезпечити ефективність функціонування садівничого підприємства.

У даному визначенні ми акцентували увагу на результаторієнтованому характері стратегії.

Протягом трансформаційних процесів у сільському господарстві роль галузі садівництва поступово знижувалася, відбулося зменшення валового збору плодів та ягід (рис. 1).

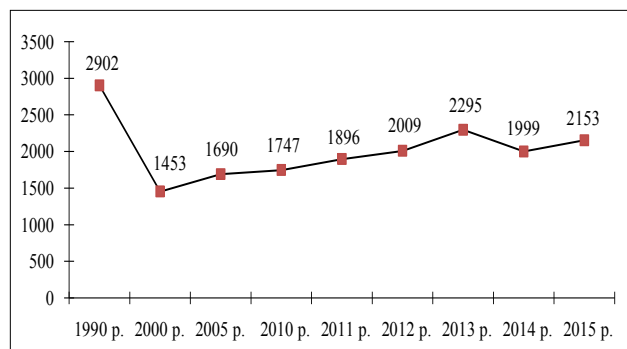


Рис. 1. Динаміка валового виробництва плодів і ягід в Україні, 1990–2015 рр., тис. т

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України

Так, обсяги валового виробництва плодів та ягід в Україні в 2015 р. становили 2153 тис. т, що на 25,8% менше показника 1990 р.

Зменшення обсягів валового збору відбувається в результаті скорочення площ насаджень у плодоносному віці, особливо у сільськогосподарських підприємствах (рис. 2).

Дані рис. 2 свідчать, що площа плодоносних плодових та ягідних насаджень в Україні у 2015 р. становила 206,0 тис. га, а це на 7,7% менше показника 2010 р. (223,2 тис. га). Зокрема, посівні площі у сільськогосподарських підприємствах за даний період скоротилися з 75,1 тис. га у 2010 р. до 58,2 тис. га у 2015 р.,

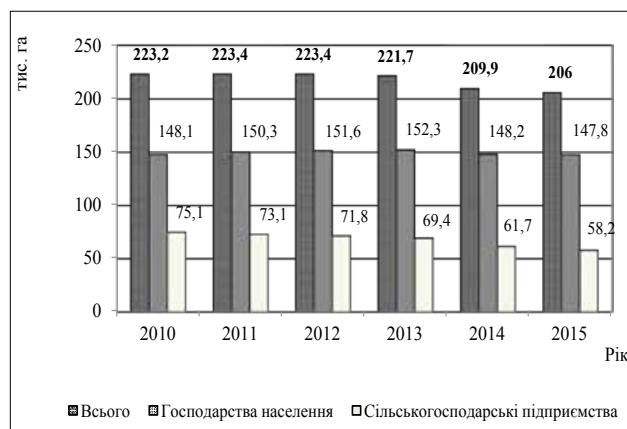


Рис. 2. Динаміка плодоносних площ України за категоріями господарств, 2010–2015 рр., тис. га

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України

або на 22,5%. Таке скорочення посівних площ і, відповідно, валових урожаїв зумовлюється дефіцитом фінансових ресурсів, неефективністю управлінських рішень, у тому числі у сфері маркетингу.

Проблемні аспекти функціонування ринку продукції садівництва достатньо повно висвітлені О. І. Гуторовим [14].

Серед керівництва сільськогосподарських підприємствах помітним є зростання рівня розуміння ролі аграрного маркетингу, але практичне впровадження його інструментарію в діяльність садівничих підприємств є недостатнім. Домінуючим є достатньо спрощений підхід до розуміння маркетингу, у рамках якого відбувається його ототожнення із винятково реалізацією продукції.

У даному контексті маркетингові дослідження необхідні для того, щоб мати уявлення про конкурентів, ситуацію, що склалася на ринку. Пов'язувати їх винятково з адаптацією діяльності підприємства відповідно до попиту і пропозиції у короткостроковому періоді недоцільно, оскільки сільськогосподарське виробництво є переважно довгоперспективним [15, с. 253–254].

Висновки. Дослідження сутності поняття «маркетингова стратегія» засвідчило існування трьох основних наукових підходів до його визначення.

Узагальнення існуючих підходів дало змогу запропонувати авторське трактування маркетингової стратегії як науково обґрунтованого та узгодженого із загальною стратегією розвитку комплексу конкретних маркетингових заходів, реалізація яких забезпечить ефективність функціонування садівничого підприємства.

Важливим етапом розробки маркетингової стратегії підприємства має стати налагодження взаємовигідних відносин з усіма учасниками каналів розподілу садівничої продукції, органами державної влади та кінцевими споживачами. Це сприятиме підвищенню ефективності маркетингової діяльності садівничого підприємства та створить передумови для оперативного реагування на процеси, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Перспективи подальших досліджень пов'язані із вивченням механізму формування маркетингових стратегій для підприємств АПК.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуторов О.І. Теоретико-методичні аспекти визначення економічної ефективності та конкурентоспроможності садівництва на маркетингових засадах / О.І. Гуторов, О.О. Гуторова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IM-AGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vkhd-tusg_2015_162_4.pdf.
2. Ушкаренко Ю.В. Актуальні питання маркетингового забезпечення діяльності кооперативних підприємств / Ю.В. Ушкаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 5. – Ч. 3. – С. 83–86.
3. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій : [навч. посіб.] / За ред. Л.В. Балабанової ; 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 301 с.
4. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12–17.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
6. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент : [навч. посіб.] / Т.І. Лук'янець. – К. : КНЕУ, 2002. – 200 с.
7. Решетникова И.Л. Стратегия маркетинга: особенности формирования на отечественных предприятиях : [монография] / И.Л. Решетникова. – Луганск : ВУГУ, 1998. – 270 с.
8. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МБА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайдаенко. – М. : Эксмо, 2005. – 480 с.
9. Павленко А.Ф. Маркетинг : [підручник] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
10. Петруня Ю.Є. Маркетинг : [навч. посіб.] / Ю.Є. Петруня. – К. : Знання, 2007. – 325 с.
11. Курмаєв П.Ю. Аналіз макроекономічних тенденцій розвитку сільського господарства України / П.Ю. Курмаєв // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 81. – С. 241–246.
12. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 590 с.
13. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс / Г. Армстронг, Ф. Котлер ; 5-е видання ; пер. з англ. – К. : Вільямс, 2001. – 608 с.
14. Гуторов О.І. Сучасний стан та основні стратегічні напрями розвитку вітчизняного садівництва на маркетингових засадах / О.І. Гуторов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2012_10/pdf/01.pdf.
15. Шерстюк С.В. Сутність та особливості агромаркетингу в садівництві / С.В. Шерстюк, К.І. Посилаєва // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. – 2014. – Т. 16. – Ч. 2. – № 1(58). – С. 250–257.

УДК 330.47:334.021

Соловйов А.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонського державного університету

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ІНФОКОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ВИРОБНИЧИМИ СТРУКТУРАМИ

THEORETICAL ESSENCE INFORMATION AND COMMUNICATION MANAGEMENT SOFTWARE AGRO INDUSTRIAL STRUCTURES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні напрями впливу інформаційних процесів на аграрну економіку. Представлено узагальнену структурно-функціональну схему інфокомунікаційного забезпечення в інфокомунікаційній підсистемі управління аграрними виробничими структурами, яка показує рух основних інформаційних потоків та взаємодію суб'єктів цього руху. Проаналізовано сутність, значення і закономірності розвитку інфокомунікаційного забезпечення.

Ключові слова: інформаційні процеси, інфокомунікаційне забезпечення, аграрні виробничі структури, управління виробничими процесами, інфокомунікаційна підсистема управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные направления влияния информационных процессов на аграрную экономику. Представлена обобщенная структурно-функциональная схема инфокоммуникационного обеспечения в инфокоммуникационной подсистеме управления аграрными производственными структурами, которая показывает движение основных информационных потоков и взаимодействие субъектов этого движения. Проанализированы сущность, значение и закономерности развития инфокоммуникационного обеспечения.

Ключевые слова: информационные процессы, инфокоммуникационное обеспечение, аграрные производственные структуры, управление производственными процессами, инфокоммуникационные подсистемы управления.

ANNOTATION

The main directions of the impact of information processes in the agrarian economy. A generalized structural and functional diagram of the info-communication software in the infocomm subsystem management subsystem agricultural production structures, which shows the movement of the main flow of information and the interaction of the subjects of this movement. Analyzed the nature, meaning and patterns of development of info-communication software.

Keywords: information processes, infocommunication security, agricultural production structure, process management, information and communication sub-system management subsystem.

Постановка проблеми. Сільське господарство в сучасному інформаційному суспільстві припускає постійне отримання інформації з численних зовнішніх джерел у будь-який час і будь-де. Висхідна інформація має бути зручною для оцінки біологічних та виробничих систем із метою продукування знань про поточний стан виробництва, прогнозування результатів реалізації управлінських рішень та сценаріїв вирішення проблем. Знання, що накопичувались багато років на підприємствах, мають використовуватись для отримання корисної інформації через обробку баз даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система управління сільськогосподарським виробництвом, що склалася на сьогодні, помітно відстає порівняно з іншими галузями народного господарства в питаннях використання інформаційних технологій (ІТ). Це пояснюється відсутністю сучасних засобів обчислювальної техніки, невідповідністю або відсутністю фахівців і відповідного програмного забезпечення, що знайшло відображення в роботах провідних науковців [4–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вирішення методичних питань управління виробничими процесами в АПК здійснюється значною мірою в умовах невизначеності, пов'язаних із відсутністю поточних і прогнозних даних про стан агроценозу, недостатнім рівнем знань про біологічні системи, випадковим характером процесів, що протікають у них. Управління системою, що функціонує в цих умовах, потребує особливої уваги, досвіду і кваліфікації. Розробка всебічно обґрунтованого комплексу управлінських рішень для тих випадків, коли кінцевий результат не є чітко визначеним, має вирішальне значення і потребує особливої уваги. Це, своєю чергою викликає необхідність детального і глибокого аналізу складних ситуацій. Досвідчений менеджер оцінює вірогідність майбутніх результатів виходячи з економічно виправданих рішень відповідно до можливих ризиків, які потім намагається знизити за допомогою наявного арсеналу засобів.

Реалізація цієї послідовності дій потребує стабільного забезпечення інформацією щодо особливостей біологічних та виробничих систем, знань про їх поточний стан, які дають змогу зробити прогноз результатів впровадження управлінських рішень.

Мета статті полягає в аналізі сутності, значень і закономірностей розвитку інфокомунікаційного забезпечення управління аграрними виробничими структурами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з ознак використання інфокомунікаційних технологій є можливість для користувачів комп'ютерів виходу в Інтернет (табл. 1). Основні напрями впливу інформаційних процесів на аграрну економіку полягають в активізації

процесів ринкової взаємодії на основі ІТ; створенні й розвитку ринку інформаційних послуг; постійному зростанні потреб в інформаційних ресурсах; глобалізаційних процесах в світовій економіці; змінах в організаційних структурах підприємств [1].

Дослідження вказують на те, що в найближчій перспективі в Україні буде зростати використання ресурсозберігаючих технологій, які будуть забезпечувати виробництво конкурентоспроможної продукції з мінімальними витратами. Організаційні, економічні та технологічні рішення, яких буде вимагати виробництво, мають базуватись на глибокому аналізі всієї різноманітності технологічних, агрокліматичних, економічних, технічних та інших особливостей регіону, в якому здійснюється виробництво сільськогосподарської продукції. Здійснити глибокий аналіз такої сукупності різнопланових і важковимірюваних показників і прийняття рішення з оптимального, багатокритеріального вибору варіанта поєднання елементів технологічного процесу неможливо без використання ІТ.

Ринкові механізми економіки, вимоги щодо створення необхідних умов для продуктивного функціонування суб'єктів виробництва в агросфері економіки вимагають адекватного середовища ділової інформації, яка буде здійснювати інформаційну підтримку суб'єктів ринкового механізму.

Інформаційна економіка впливає на системи менеджменту насамперед інформаційними потоками, обсяги яких зросли в останні десятиліття в десятки і сотні разів, що, своєю чергою, зумовило необхідність швидкого прийняття рішень в умовах висококонкурентного середовища. Розвиток управлінських технологій пов'язаний із розробкою, впровадженням та використанням нових засобів управління як сукупності методичних, організаційних та інструментальних заходів. Головним завданням управління стає підвищення ефективності системи управління за рахунок зростання професі-

оналізму і компетенції менеджерів, швидкості прийняття рішень, здатності приймати нестандартні рішення і реалізовувати управлінські процедури, зумовлені трансформацією завдань і функцій управління підприємством у сучасній економіці. Вдосконалення системи управління має ґрунтуватися на ефективних процесах і технологіях, зв'язках з інформаційними ринками.

Застосування інформаційних систем є одним з перспективних шляхів підвищення ефективності управління взагалі і роботи підсистеми управління зокрема. Вони допомагають вибрати найбільш обґрунтовані рішення, адаптовані до тих умов, що склалися, та таких, які базуються на реальній інформації, накопиченій у певній галузі. Саме обсяг цієї інформації та її якість зумовлюють швидкість та оптимальність прийнятих рішень.

Загальновідомо, що підґрунтям управлінських рішень у сільському господарстві є інформація, традиції, досвід та інтуїція. Збільшити вагомість першого складника можуть допомогти так звані інфокомунікаційні системи, які надають інфокомунікаційні забезпечення (ІКЗ) управлінському процесу та в поєднанні з рештою чинників дають змогу досягнути більшої ефективності виробництва. Управління має забезпечувати процеси формування і руху інформаційних потоків, що дає змогу висунути вимогу про необхідність удосконалення системи інформаційного забезпечення процесу розробки управлінських рішень. ІКЗ має не тільки діагностувати ситуацію, але й давати поради щодо змін в організації й управлінні з метою досягнення більш високих результатів.

Можна зробити висновок, що вся діяльність на першому етапі інформатизації, яка зводилась до впровадження обчислювальної техніки у сільське господарство, була лише інтродукцією до наступного кроку – масової інформатизації, пов'язаної з мережевими системами, новітніми засобами комунікацій та геоінформаційними технологіями. Процеси технологічного та інфокомунікаційного вдосконалення в галузі

Таблиця 1

Кількість Інтернет-користувачів у деяких країнах Європи в 2014 р.

Європа	Населення	Інтернет-користувачі	Проникнення % населення	Користувачі, % в Європі
Франція	66,132,169	55,429,382	83.8 %	9.2 %
Германія	81,174,000	71,727,551	88.4 %	11.9 %
Італія	60,795,612	37,668,961	62.0 %	6.2 %
Голландія	16,900,726	16,143,879	95.5 %	2.8 %
Польща	38,005,614	25,666,238	67.5 %	4.2 %
Росія	146,267,288	103,147,691	70.5 %	17.1 %
Іспанія	46,439,864	35,705,960	76.9 %	5.9 %
Туреччина	77,695,904	46,282,850	59.6 %	7.7 %
Україна	44,008,507	19,099,692	43.4 %	3.2 %
Велика Британія	64,767,115	59,333,154	91.6 %	9.8 %
Інші країни Європи	179369105	133941922	-	22%
Загалом	821,555,904	604,147,280	73.5 %	100.0 %

Джерело: розраховано за даними [1]

створили передумови для глибоких і системних перетворень у сфері управління.

Останнім часом у сільському господарстві з'являються умови і докладаються значні зусилля, спрямовані на впровадження ІТ, передусім тих, які реалізовані в межах прикладних комп'ютерних програм. Це програми оптимізації розміщення сільськогосподарських культур у системах сівозмін та раціонів годівлі тварин, розрахунку частки внесення добрив, проведення робіт із землеустрою та управління земельними ресурсами, розробки технологічних карт, якості продукції, оцінки економічної ефективності виробництва та управління технологічними процесами в галузях та багато інших.

За останні декілька десятиліть отримані важливі теоретичні і практичні результати з таких питань, як визначення форм відображення зовнішнього середовища, проектування баз знань та ін. Результати цих досліджень широко використовуються в організації інфокомунікаційного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами. Але систематизоване узагальнення досвіду в цій галузі відсутнє, що перешкоджає його розповсюдженню. Головним чином, саме ця обставина зумовлює той факт, що організація ІКЗ кожного підприємства здійснюється індивідуально. Але крім цього, однією з причин ситуації, що склалася, є відсутність загальноприйнятого поняття сутності і змісту ІКЗ.

Загалом, під ІКЗ розуміють напрям, сутність якого полягає в розробці методів, джерел та організації інформації, що відображає об'єкти, якими управляють, та характеризує їх зовнішнє середовище. Поняття ІКЗ поєднує в собі два незалежних процеси: інформаційні технології та комунікації. Перший ґрунтується на концепції технології інформатизації, другий – на взаємодії між економічними суб'єктами опосередкованим повідомленням. Ці процеси є базовими для підвищення ефективності підсистеми управління. Деякі автори під ІКЗ розуміють сукупність єдиної системи класифікації і кодування техніко-економічної ситуації, що використовується в автоматизованих системах управління [2]. Інші автори у визначеннях роблять наголос на засобах і методах організації й управління даними [3].

Існує точка зору на це поняття, згідно з якою до складу ІКЗ долучають спеціалістів, які забезпечують виконання всього комплексу робіт з інформацією. Другу складову частину – комунікації – науковці розглядають як: процес, канал зв'язку, або інженерно-технічну категорію, послугу, функцію, систему, сферу діяльності, аспект технології, культуру суб'єктних відносин [4–7].

Конвергенція інформаційних технологій та комунікаційних процесів своїм наслідком мала виникнення цього поняття. Розглядаючи ІКЗ управління в агросфері, головну увагу будемо приділяти не процесам отримання, обробки та

зберігання інформації, а комунікаційним процесам, які забезпечують взаємодію користувачів. Багатоаспектність підходів викликає, своєю чергою, неоднорідність у визначенні проблем, які охоплюють досліджуване поняття. У літературі з організації управління сільськогосподарськими підприємствами питання ІКЗ висвітлюються, як правило, фрагментарно, залежно від того, який елемент розглядається [8; 9]. За досить частого вживання терміну «забезпечення» в галузі інфокомунікацій не розкривається сутність даного поняття. Найчастіше під забезпеченням розуміють безпосередню роботу інформаційної системи або процес створення і ведення нормативно-довідкової документації.

Найбільш систематизовано і послідовно зміст ІКЗ можна визначити як організацію потоків інформації, процеси її збирання, зберігання, оновлення, переробки та передачі з метою відображення зовнішнього середовища та об'єкта управління, формування бази знань (БЗ) і баз даних (БД) для розробки управлінських рішень, які сприяють досягненню цілей підприємства.

Узагальнення найважливіших моментів управління з виділенням його особливостей в сільському господарстві дає змогу зробити такі висновки.

1. Сутність ІКЗ полягає в отриманні, накопиченні, введенні, зберіганні, поновленні, контролі, обробці і наданні системі управління знань і даних про стан об'єкта управління, системи в цілому й окремих її частин, а також середовища, в якому вона функціонує.

2. Призначення ІКЗ: забезпечувати кожного співробітника можливістю поповнення інформаційних ресурсів підприємства; зберігати корпоративні знання як складову частину інформаційних ресурсів підприємства; забезпечувати спільне використання співробітниками корпоративних знань, як побічних, так і ретроспективних.

3. ІКЗ будь-якої підсистеми управління великою системою є процесом, який відбувається на системних засадах. Із точки зору технології в цьому процесі можна виділити такі операції: збирання інформації, представлення інформації у формалізованому вигляді, формування БД та їх корегування, зберігання носіїв, доступ до інформації, що зберігається, видача інформації.

4. Організація ІКЗ покликана вирішити питання хто, де і коли має прийняти участь у реалізації етапів процесу та їх раціонального взаємозв'язку. При цьому обирається місце виконання етапу, обґрунтовується необхідність введення до підсистеми управління спеціалістів по роботі з інформацією або можливість і доцільність розширення функцій та обов'язків спеціалістів, які вже працюють у виробничій системі.

Встановлення термінів початку й кінця етапів процесу ІКЗ, визначення кількості спеціалістів, необхідних для здійснення процесу в заплановані терміни є завданнями управління.

Характеризуючи ІКЗ як процес, розуміємо під цим діяльність з отримання, обробки та надання підсистемі управління інформацією, спрямовану на досягнення певних цілей – забезпечення оптимального управління аграрними виробничими структурами (АВС). Із цих позицій ІКЗ – це процес праці, який забезпечує збереження інформаційних зв'язків між підсистемою управління і керованими елементами виробничої структури, що забезпечує умови її сталого розвитку.

Щоб отримати і надати підсистемі управління необхідну за складом та якістю інформацію, їх необхідно поєднати між собою. Людина у виробництві, як і в управлінні, є активним елементом, що продукує зв'язки з іншими людьми, засобами роботи з інформацією й, власне, самою інформацією. Ці зв'язки реалізуються через певні методи і засоби, такі як класифікація, кодування, систематизація, уніфікація, програмування та ін.

Для того щоб ІКЗ представити як процес і як систему, має бути виконана така умова: забезпечення його елементів необхідними технічними, технологічними, інфраструктурними, соціальними, економічними та іншими зв'язками, які будуть об'єктом організаційної діяльності. Складовими частинами ІКЗ є всі комунікаційні служби та елементи і складові частини підсистеми управління, у тому числі й ті, що відповідають за збирання, зберігання обробку і просування інформації по управлінській вертикалі.

Таким чином, сутність ІКЗ підсистеми управління АВС можна визначити як раціональне поєднання у просторі і часі праці, інформації, засобів роботи з інформацією, що досягається в результаті застосування певних методів і прийомів із метою своєчасного надання суб'єктам

управління необхідної, релевантної, якісної, достовірної інформації.

Аналіз ІКЗ як процесу надає можливість виокремити декілька взаємопов'язаних питань. По-перше, це питання визначення і дослідження структури інфокомунікаційної підсистеми (ІКС) підсистеми управління в цілому та структури її окремих елементів. Насамперед це структури її інформаційних баз, які залежать від принципів побудови системи і складу завдань; з іншого боку – від особливостей змісту і структури інформаційної моделі підприємства, під якою будемо розуміти всю сукупність інформації характерної для виробничої структури. Саме ця умова робить питання визначення складу і структури ІКС одним із найважливіших питань організації ІКЗ підсистеми управління. По-друге, це питання власне організації процесу ІКЗ у цілому та окремих його елементів. Таким чином, організація ІКЗ підсистеми управління загалом означає вирішення таких завдань: визначення та обґрунтування складу елементів ІКС; визначення складу і структури інформаційної бази підсистеми управління; визначення та обґрунтування структури елементів ІКС, які забезпечують реалізацію процесу ІКЗ; організація просування інформації по етапах інформаційного процесу; організація користування засобами праці на всіх етапах процесу з урахуванням їх можливостей, взаємозаміни, вартості; встановлення різного роду зв'язків між елементами ІКЗ підсистеми управління через розробку відповідних положень, інструкцій та іншої документації, погодження організації ІКЗ з організацією виробництва й управління.

На рис. 1 зображено узагальнену структурно-функціональну схему ІКЗ в ІКС підсистеми

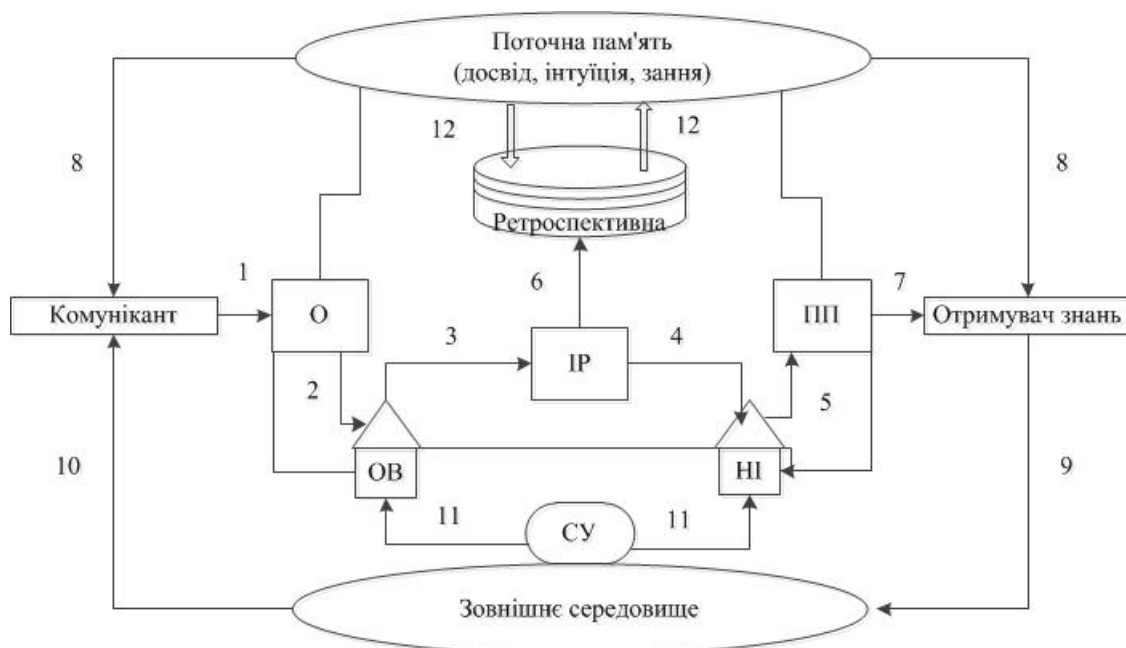


Рис. 1. Узагальнена структурно-функціональна схема ІКЗ в ІКС підсистеми управління АВС

управління АВС, яка показує рух основних інформаційних потоків та взаємодію суб'єктів цього руху.

ІКС виступає як проміжний елемент між знаннями комуніканта, отримувачем знань, оперативною пам'яттю та зовнішнім середовищем. ОВ – контур обробки і внесення інформації в БЗ; НІ – надання інформації.

Оперативна пам'ять – це професійні знання співробітників підприємства, які проставляються зовнішньому середовищу, що об'єктивно існує і сприймається через органи відчуттів, суспільне та особисте життя.

В ІКС рух інформації здійснюється таким чином. Співробітник підприємства, який виступає як комунікант (потік 10) пізнає зовнішнє середовище. Він оформлює свої знання у вигляді, зручному для ознайомлення (О), і спрямовує їх до служби обробки інформації (потоки 1, 2). Служба обробки (ОВ) відповідно до вказівок системи управління (вектор 11), обирає подальший напрям руху зновутвореного документа. У розпорядженні служби мають бути необхідні апаратно-програмні засоби для відповідної обробки та тиражування документів, у результаті чого з'являються інформаційні ресурси (ІР), доступні для загального користування (потік 6).

Інформаційні ресурси підприємства (ІРП) разом із досвідом, знаннями та інтуїцією персоналу формують оперативне середовище. Якщо вони виявляються такими, що мають значення з позицій подальшого просування підприємства до встановлених цілей, це використовується для змін у структурі підприємства і його планах, як тактичних, так і стратегічних. Власне, для цього і створюється ІКС, яка допомагає адаптуватися підприємству до зміни зовнішніх

умов і впливів. ІКС також здійснює вибіркоче накопичення індивідуальних знань (відомостей) і стимул до управління, що з'являється у комунікантах.

Узагальнена інформація починає циркулювати в контурах підприємства (потік 8), створюючи інтелект підприємства. Зновутворений ІР є об'єктом пізнання (потік 4) співробітниками НІ, які, відповідно до своїх професійних знань і вказівок системи управління (вектор 11), формують посередницькі продукти ПП (каталоги, списки та ін.). Після цього служба здійснює доставку цієї інформації до отримувача знань. У результаті дослідження ІРП отримувач набуває нових знань (потік 9), за допомогою яких здійснюється вплив на зовнішнє середовище. Цей процес впливає на збільшення нематеріальних активів підприємства через накопичення інформаційних ресурсів. ІКС у цілому (рис. 2) описують функціональна структура та інформаційне забезпечення.

Функціональна структура – це перелік функцій, які реалізує ІКС та їх взаємопідпорядкованість. До складу інформаційних функцій входять: вимірювання, відображення та реєстрація параметрів; фіксація відхилень параметрів від припустимих значень; контроль роботою технічних засобів ІКС; обмін інформацією.

Інформаційне забезпечення – це сукупність засобів і методів побудови інформаційної бази, яка визначає способи і форми відображення стану об'єкта управління у вигляді даних документів, графіків та ін. Математичне забезпечення складається з алгоритмічного забезпечення – сукупності математичних методів, моделей і алгоритмів та програмного забезпечення – програми тестування, діагностики та ін., що забезпечують працездатність усього комплексу технічних засобів.

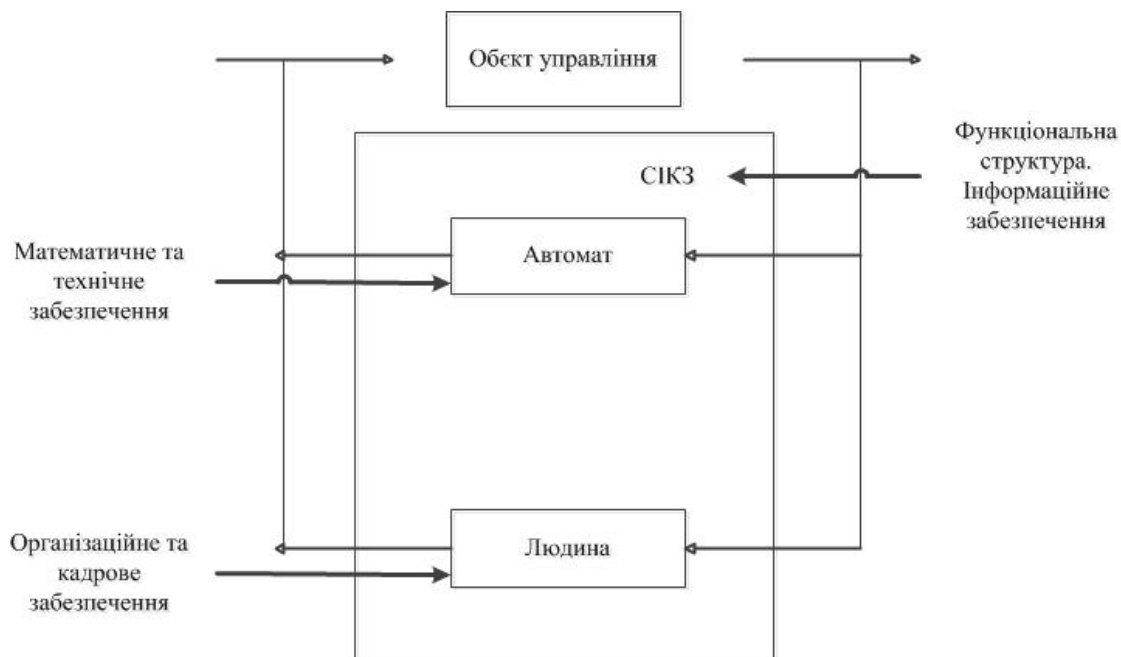


Рис. 2. Функціональна структура та інформаційне забезпечення ІКС

Технічне забезпечення складається з пристроїв вимірювання, перетворення, передачі, зберігання, обробки, відображення, реєстрації, угоди виведення інформації та виконання. Організаційне забезпечення – це сукупність засобів і методів організації виробництва та управління ним в умовах функціонування ІКЗ-системи. Його метою є вибір та постановка завдань управління, аналіз системи управління та шляхів її вдосконалення, розробка рішень з організації взаємодії ІКС та персоналу, впровадження результатів прийнятих управлінських рішень.

Висновки. Таким чином, аналізуючи сутність, значення і закономірності розвитку ІКЗ можна зробити такі висновки:

1. Конвергенція інформаційних технологій і комунікаційних процесів привела до виникнення нових понять – інфокомунікаційних технологій (ІКТ) та ІКЗ управління.

2. В основу ІКЗ покладено два незалежних процеси: інформаційні технології та комунікації.

3. ІКТ у сучасних умовах стає ефективним інструментом удосконалення управління підприємством. Головна його мета – забезпечувати ефективне використання інформаційних ресурсів.

4. ІКЗ визначає необхідність створення принципово нової інфраструктури, появи нових секторів ринку інформації і принципово нових видів діяльності, зростаючу потребу в інформаційних ресурсах.

5. Комунікації як складне соціальне явище можуть бути описані як процес, канал зв'язку, послуга, функція, система, сфера діяльності, культура суб'єктивних відношень.

6. ІКЗ підсистеми управління АВС викликає необхідність виокремлення в підсистемі управління інфокомунікаційної підсистеми, яка відповідає використанню інформаційних ресурсів шляхом об'єднання в межах усього аграрного сектору інтегрованих баз даних, телекомунікаційного, комп'ютерного, програмного забезпечення, сучасних ІТ, що сприяють формуванню системи управління інформаційним середовищем АВС.

Можна констатувати, що ІКЗ є дієвим інструментом організаційних змін, який дає змогу підприємству змінювати відповідно до сучасних

концепцій менеджменту свою структуру, комунікації, методи управління та прийняття управлінських рішень. Сучасний стан ІКЗ характеризується: відсутністю загальної методології вирішення проблеми, індивідуальним підходом до організації ІКЗ кожної конкретної системи управління та відсутністю економічного обґрунтування підходів. Указані чинники, а також постійне вдосконалення технічної і програмної баз ІКЗ, пов'язане зі створенням інтегрованих інформаційних систем управління та появою великої кількості типових проектів розробки та реалізації систем управління АВС, роблять вирішення проблем ІКЗ управління актуальним завданням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bergman E., Mayer G., Todtling F. «Region Reconsidered: Economic Networks, Innovation and Local Development in Industrialized Countries». London: Manscll, 1991.
2. Гребешков О.В. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства: інформаційні джерела та джерела їх задоволення / О.В. Гребешков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 205–208.
3. Глиненко Л.К. Проектирование организационных структур управления / Л.К. Глиненко, Е.В. Лужко – К. : Нора-Друк, 2005. – 728 с.
4. Keynes John Maynard. [Economic Possibilities for Our Grandchildren] in Essays in Persuasion/ John Maynard Keynes / New York: W.W. Norton & Co. – 1963. – Р. 371.
5. Чорний Г.М. Управління: концептуальні засади національного менеджменту : [монографія] / Г.М. Чорний/ – К. : ІАЕ, 2005. – 102 с.
6. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон – М. : ИЛ, 1963. – 369 с.
7. Пастернак П.П. Системное моделирование экономических процессов в АПК / П.П. Пастернак – М. : Агропромиздат, 1985. – 176 с.
8. Саблук П.Т. Проблеми організаційного і інформаційного забезпечення управління агропромислового комплексу / П.Т. Саблук // Інформаційні ресурси та їх використання в аграрному виробництві : зб. наук. пр. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – № 4. – 274 с.
9. Соловйов А.І. Склад, структура та основні етапи створення інформаційно-аналітичної системи управління аграрним виробництвом /А.І. Соловйов// Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Т. 19. – Вип. 2. – С. 67–72.

УДК 658.152:631.11(447)

Ставська Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету

Петрук Н.В.

студентка
Вінницького національного аграрного університету

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЧЧИНИ

THE INVESTMENT ANALYSIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF VINNITSA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи видатних учених до визначення поняття «інвестиція». Проаналізовано чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що впливають на його інвестиційну привабливість. Досліджено показники оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки, зокрема Вінницького регіону. Проведено SWOT-аналіз інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору Вінниччини для іноземних інвесторів. Визначено ключові проблеми розвитку аграрних підприємств області та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: аграрні підприємства, інвестиції, іноземні інвестори, інвестиційна привабливість, капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы выдающихся ученых к определению понятия «инвестиция». Проанализированы факторы внешней и внутренней среды предприятия, влияющие на его инвестиционную привлекательность. Исследованы показатели оценки инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики, в частности Винницкого региона. Проведен SWOT-анализ инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора Винницкой области для иностранных инвесторов. Определены ключевые проблемы развития аграрных предприятий данной области и предложены пути их решения.

Ключевые слова: аграрные предприятия, инвестиции, иностранные инвесторы, инвестиционная привлекательность, капитал.

ANNOTATION

The approaches of prominent scientists to the definition of "investment" researched in the article. The factors external and internal environment influencing it's attractiveness. The performance evaluation of investment attractiveness of the agricultural sector studied, in particular the Vinnitsa region. The SWOT - analysis of investment attractiveness of the agricultural sector in Vinnitsa region conducted by foreign investors. The problems of agricultural companies in the region was issued and proposed solutions.

Keywords: farms, investments, foreign investors, investment attractiveness, capital.

Постановка проблеми. Формування ринкових засад аграрної економіки в умовах економічної та політичної нестабільності, підвищує значення приватного капіталу, відбувається зростання ролі приватного капіталу і недержавних потоків інвестиційних ресурсів. Водночас керівництво аграрних підприємств має досконало знати вимоги інвесторів-партнерів, що сприятиме прийняттю взаємних домовленостей. Досягнення високих показників у при-

бутковості сільськогосподарських підприємств, виходить із підвищення продуктивності праці, запорукою якої є досягнення якісного відтворення та ефективного використання виробничого потенціалу, це, своєю чергою, потребує значних ресурсів. В умовах їх обмеженості одним із джерел фінансування таких зрушень є іноземні інвестиції. Діагностування інвестиційної привабливості є першим етапом під час вибору іноземним інвестором об'єкта, в який він укладатиме наявні кошти, і основним індикатором, який дасть змогу керівництву цього об'єкта ефективно управляти інвестиційною привабливістю. У цьому контексті оцінка та аналіз рівня інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору України набувають особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо різноманітних аспектів інвестиційної привабливості постійно знаходяться в центрі уваги науковців. Активізації інвестиційної діяльності з метою створення сприятливого інвестиційного клімату та досягнення статусу інвестиційно привабливої країни досліджували такі вчені, як Александер Г., Беренс В., Бэйли Дж., Гітман Л.Дж., Джонк М.Д., Хавранек П.М., Шарп У., Епштайн Д.А., Харрісон Д.А., Томпсон Дж.Б., Мейер К.Е. Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних із залученням іноземних інвестицій та створенням сприятливого інвестиційного клімату України, зробили такі вчені, як Музиченко А.С., Філіпенко А.В., Комаров В.М., Лановий В.С., Бланк І.О., Мельник М.В., Дацишин М.Б., Гунський Б.В., Гуткевич С.О., Калетнік Г.М., Салькова І.Ю. та ін. У більшості робіт науковців указується на погіршення інвестиційного клімату, а відповідно, і зниження інвестиційної привабливості підприємств, тому стає важливим вивчення проблем і можливостей залучення інвестицій у діяльність цих підприємств, що є першочерговим завданням як на державному, так і на регіональному рівні. Отже, проблематика даної статті є актуальною та потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі стану інвестиційної привабливості аграрних підприємств Вінницької області, визначенні можливостей і передумов їх ефективного інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В аграрному секторі економіки розвиток інвестиційної діяльності має недостатній рівень, єдиного розуміння про сутність та поняття інвестиційної привабливості немає, не в повному обсязі досліджено її взаємозв'язок із господарсько-фінансовим станом підприємства та його фінансовою стійкістю.

Поняття «інвестиційна привабливість» має різний зміст для кредитора, банку та інвестора. Якщо для банку інвестиційна привабливість визначається його платоспроможністю, то для інвестора-акціонера – ефективністю господарсько-фінансової діяльності, тобто прибутковістю на наявні активи.

Бланк І.О. інвестиційну привабливість визначає як інтегральну характеристику окремих підприємств – об'єктів майбутнього існування – з позицій перспективності розвитку, збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості. Вчений розглядає оцінку потенційних і перспективних об'єктів інвестування за допомогою методів маркетингового і фінансового аналізу і формування інтегрованого узагальнення результатів оцінки [1].

Інвестиційна привабливість, за визначенням Крейніної М.М., залежить від показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. Але якщо звузати проблему, інвесторів цікавлять показники, що впливають на прибутковість капіталу господарюючого суб'єкта, курс акцій, рівень виплачуваних дивідендів [5, с. 47].

Таким чином, можна зазначити, що інвестиційна привабливість підприємств являє собою сукупність характеристик його виробничої, фінансової, управлінської діяльності та перспектив залучення інвестиційних ресурсів. Оскільки в літературних джерелах не існує одностайного визначення впливу чинників на інвестиційну привабливість, то необхідно провести аналіз, який сприятиме визначенню чіткої системи інвестиційної привабливості підприємств.

Класифікуючи чинники, що впливають на інвестиційну привабливість України, Буткевич С. поділяє їх на дві групи: позитивні та негативні. До позитивних чинників, відповідно, увійшли такі: розвинута виробнича інфраструктура, місткий ринок, сприятливі природні умови, велика чисельність населення, високий рівень кваліфікації кадрів, низький рівень конкуренції [5, с. 195]; до негативних: нерозвинений фінансовий ринок, низький рівень гарантій для іноземних інвесторів, низькі темпи приватизації, довга процедура реєстрації підприємств, низький рівень економічної безпеки, негативний міжнародний рейтинг. Незважаючи на деяку категоричність формування негативних чинників, слід зазначити, що саме на такий їх набір дуже часто вказує більшість зарубіжних рейтингових агенцій.

Інвестиційна привабливість аграрних підприємства відкриває нові можливості диверсифікації для вітчизняних та іноземних інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів іноземних інвесторів в інвестиційні проекти. Аналіз інвестиційної привабливості передбачає можливість виявити недоліки в діяльності підприємства, запропонувати заходи щодо їх



Рис. 1. Чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на інвестиційну привабливість [3, с. 124]

ліквідації та поліпшити можливості залучення інвестиційних ресурсів. А це, своєю чергою, дає можливості інвесторам визначитися у своєму рішенні про інвестування в дане підприємство [8, с. 84].

Оцінку інвестиційної привабливості аграрних підприємств пропонується проводити за чотирма блоками: виробнича діяльність, інвестиційна діяльність, ефективність суб'єктів інвестиційної діяльності, соціальний рівень розвитку суб'єктів інвестиційної діяльності (рис. 2) [3, с. 125].

Зауважимо, що з методичного погляду інвестиційна привабливість аграрного сектору має багаторівневий характер. Для потенційного інвестора можуть бути цікавими такі рівні, як:

- інвестиційна привабливість аграрного сектору областей України (коли область має значну територіальну протяжність, а також райони з різними природно-кліматичними та ресурсним потенціалом, різною спеціалізацією і т. д.);
- інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств у межах областей держави;
- інвестиційна привабливість різних підгалузей аграрного виробництва (у межах країни, області, району, підприємства чи господарства) [3, с. 125].

Складовими етапами методики комплексної порівняльної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємств є:

- відбір об'єктів рейтингового дослідження;
- збір та аналітична обробка вихідної інформації за оціночний період часу;
- обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингових оцінок;
- визначення підсумкового показника рейтингової оцінки та ранжування об'єктів дослідження за рейтингом [7, с. 126].

Використання даної методики дасть змогу запровадити програму сприяння залученню інвестицій в аграрний бізнес як інструмент інвестиційного планування, яка повинна бути розроблена з метою покращання інвестиційного клімату відповідно до завдань і пріоритетів та чинного законодавства України.

Така програма щодо залучення іноземних інвестицій була розроблена у місті Вінниці, що сприяло зростанню рейтингу найбільш інвестиційно привабливих міст України. Незалежне уповноважене рейтингове агентство IBI-Rating підтвердило рейтинг інвестиційної привабливості Вінниці на рівні invA (висока інвестиційна привабливість).

Підтвердження рейтингу інвестиційної привабливості м. Вінниці обумовлене значенням міста як регіонального центру України, сприят-

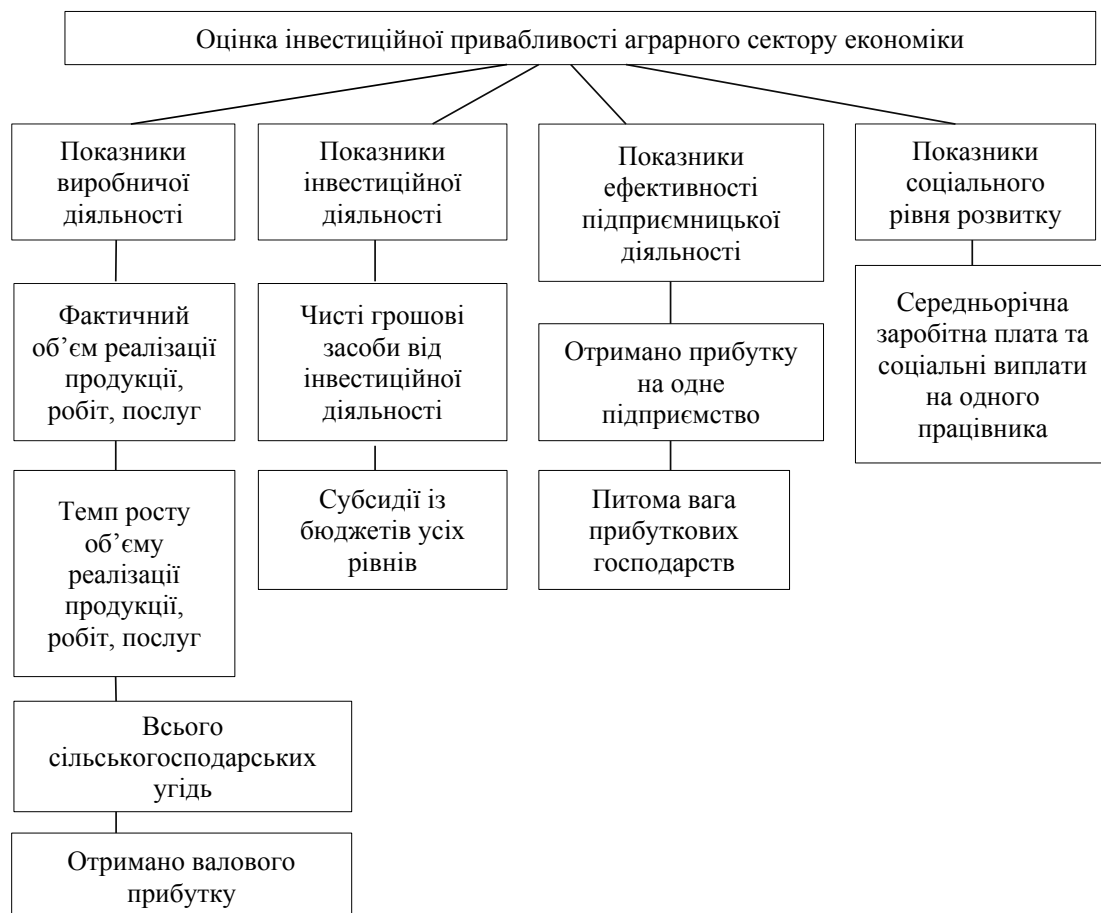


Рис. 2. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки

ливими географічними та природно-кліматичні умовами, а також лояльним регіональним законодавством із мінімальною кількістю обмежень, які надають місту конкурентні переваги та формують значні можливості для інвесторів.

Позитивно на рейтинг інвестиційної привабливості досліджуваного регіону впливають: удосконалення нормативної бази та успішна реалізація базових програм розвитку регіону, детінізація економіки та зростання більшості показників до загальнодержавного рівня, покращання стану інфраструктури.

Рейтинг інвестиційної привабливості міста Вінниці визначено та підтверджено рейтинговим комітетом «Українське кредитно-рейтингове агентство» на рівні ІА2.

Пріоритетними галузями для інвестування у Вінницькій області є: агропромислове виробництво, харчова промисловість, машинобудування і металообробка, електроенергетика, хімічна і нафтохімічна промисловість, ІТ (інформаційно-комунікаційні технології), мікробіологічна промисловість, медицина, туризм.

Сталий розвиток цих галузей, у тому числі за рахунок ефективної зовнішньоекономічної діяльності діючих підприємств, залучення інвестицій для створення нових високотехнологічних та екологічно безпечних виробництв, розширення співпраці з міжнародними організаціями дасть змогу забезпечити високі темпи економічного розвитку Вінниччини.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), внесених в економіку Вінницької області з початку інвестування, на 31 грудня 2015 р. становив 187,1 млн. дол. США (рис. 3) [9, с. 171].

У 2015 р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 5,3 млн. дол. США та вилучено 1,2 млн. дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення вартості акціонерного капіталу за рахунок переоцінки, втрат та перекласифікації становило 40,1 млн. дол., у тому числі за рахунок курсової різниці – 39,2 млн. дол.



Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) у Вінницькій області

Інвестиції надійшли з 50 країн світу. З країн ЄС із початку інвестування внесено 146,2 млн. дол. інвестицій (78,1% загального

обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 40,9 млн. дол. (21,9%).

На підприємствах сільського, лісового та рибного господарства акумульовано 24,5 млн. дол. (13,1% загального обсягу) прямих інвестицій, в організаціях, що діють у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, – 14,3 млн. дол. (7,6%), на підприємствах, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 7,4 млн. дол. (4,0%), оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,0 млн. дол. (3,7%).

Вагому частку (45,0%) іноземного капіталу зосереджено у місті Вінниці – 84,1 млн. дол. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено в Козятинському – 20,6 млн. дол. (11,0%), Немирівському – 14,4 млн. дол. (7,7%) та Барському – 8,7 млн. дол. (4,3%) районах. Серед інших регіонів області провідні місця за обсягами іноземних інвестицій утримують: м. Ладижин, м. Козятин та Тульчинський, Липовецький, Тиврівський, Вінницький райони.

Протягом 2015 р. було реалізовано 40 інвестиційних проектів у промисловості та суміжних галузях, що дало змогу створити більше 1 150 нових робочих місць. В області підтримується впровадження 54 довготермінових інвестиційних проектів у промисловості та суміжних галузях, що реалізуються приватними інвесторами, загальною вартістю близько 23,5 млрд. грн. Завершення реалізації даних проектів дасть змогу створити 4 500 нових робочих місць.

У Вінницькій області були розроблені стратегічні регіональні проекти щодо залучення іноземних інвестицій. Деякі з них стосуються безпосередньо агропромислових підприємств (табл. 1). Виробництво паливних гранул з агробіосировини вже впроваджується у життя та має бути реалізоване протягом короткострокового періоду, до 2017 р. Це дало очікуваний результат.

Зростання інвестиційної привабливості регіону викликане вигідним географічним розташуванням, високим промисловим і науковим потенціалом, розвинутою транспортною інфраструктурою і банківською системою, що створює всі передумови для перетворення Вінниччини на потужний адміністративний, діловий, логістичний та культурно-освітній регіональний центр, який має зайняти лідируючі позиції серед регіонів Центральної України.

Наступний етап дослідження інвестиційної привабливості регіону – SWOT-аналіз, встановлення ключових, взаємозв'язаних між собою сильних і слабких сторін із потенційними можливостями та загрозами подальшого розвитку Вінницької області (табл. 2).

Наведений аналіз слабких і сильних сторін розвитку області дає можливість органам влади поряд із середньостроковими стратегічними цілями визначати короткострокові оперативні цілі – власне проекти, реалізація яких пови-

нна, з одного боку, усунути слабкості регіону з одночасним посиленням його сильних сторін, а з іншого – скористатися сприятливими можливостями, які можуть виникнути завдяки дії зовнішніх сил, уникаючи загроз.

У цілому маємо зазначити, що основною загрозою, яка в подальшому має бути ліквідована, є недосконала та нестабільна нормативно-правова база, якою регулюються питання інвестиційної діяльності аграрного сектору України,

що впливає на його привабливість для іноземного інвестора.

На основі проведеного SWOT-аналізу можна визначити ключові проблеми розвитку Вінницької області, які перешкоджають гармонійному розвитку регіону, а саме:

- високий ступінь зношеності основних фондів;
- обмеженість власних інвестиційних ресурсів підприємств для модернізації виробництва;

Таблиця 1

Стратегічні інвестиційні проекти Вінницької області

Назва проекту	Інвестор	Вартість проекту	Термін реалізації	Стадія реалізації	Очікуваний результат
Виробництво паливних гранул з агробіосировини, с. Красносілка	ТОВ «Гамма Консалтинг»	9 млн. грн.	2015–2017 рр.	проходить підготовка до запуску лінії	Об'єм продукції, що буде випускатися, – 10 000 т, загальною сумою понад 10 млн. грн. на рік
Будівництво насіннєвого заводу, м. Вінниця	ТНК «Monsanto»	визначається	визначається	вибір ділянки	Насіннєвий завод із виробництва кукурудзи традиційної селекції
Будівництво молочно-товарної ферми на 7200 голів ВРХ Томашпільський р-н	ТОВ «Агрокомплекс «Зелена Долина»	40352 тис. дол. США	визначається	розроблено бізнес-план, проектно-кошторисну документацію вартістю 1,2 млн. грн.	На основі ново-збудованих потужностей організувати промислове виробництво молока
Реконструкція молочно-товарної ферми для безприв'язного утримання корів	СТОВ «Росія»	6250 тис. дол. США	визначається	бізнес-план	Відновлення тваринництва у СТОВ «Росія»

Таблиця 2

SWOT-аналіз інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору Вінниччини для іноземних інвесторів

Сильні сторони	Слабкі сторони
• Географічне розташування, транзитний потенціал • Наявність значних розвіданих запасів мінерально-сировинних ресурсів • Значний потенціал для розвитку туристично-рекреаційної сфери • Потужний сільськогосподарський комплекс • Високий рівень кооперації з переробними підприємствами • Значний резерв енергетичних потужностей • Позитивний досвід залучення інвесторів у регіон • Наявність науково-інноваційного потенціалу	• Технічна та моральна зношеність інфраструктури, у тому числі комунальної інфраструктури • Значний моральний і фізичний знос обладнання та недостатня технологічна забезпеченість підприємств • Значний рівень відтоку активних і кваліфікованих працівників за межі регіону • Слабо диверсифікована економіка
Можливості	Загрози
• Зацікавленість зовнішніх інвесторів регіоном • Розвиток інноваційних виробництв, зростання підприємств із високотехнологічними виробництвами • Надання державної допомоги для диверсифікації надлишкових потужностей цукрової та спиртової галузей • Створення міжнародних транспортних коридорів на території області • Впровадження державних програм виробництва екологічно чистих продуктів харчування • Наближення рівнів стандартів України до стандартів ЄС	• Політична та фінансова залежність від центру (централізація фінансових ресурсів), що обмежує можливості регіонального розвитку • Нераціональна державна регуляторна політика, що загрожуватиме занепаду провідних галузей економіки Вінниччини • Зменшення абсолютного приросту прямих іноземних інвестицій • Недосконалість нормативної бази із регулювання інвестиційних процесів і недостатній захист прав інвесторів • Зростання цін на енергоресурси обмежує можливості розвитку традиційних секторів економіки області

- висока питома вага зайнятих у неофіційному секторі економіки;
- слабо диверсифікована економіка регіону;
- недостатня пропозиція робочих місць у сільській місцевості;
- значний рівень відтоку активних і кваліфікованих працівників за межі регіону в пошуках більш високих заробітних плат;
- нераціональне використання земельних ресурсів;
- низький рівень професіоналізму представників інститутів громадянського суспільства;

Висновки. Узагальнивши основні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору та факторів, що на неї впливають, а також оцінивши її рівень за допомогою методів рейтингової оцінки та SWOT-аналізу, дійшли до висновку, що основними конкурентними перевагами, використання яких сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості аграрної галузі України, є: високі фінансово-економічні результати діяльності; наявність сировинної бази, а також трудових ресурсів задля забезпечення стабільного функціонування та розвитку; наявність великого ринку збуту аграрної продукції; значний інвестиційний та економічний потенціал аграрного сектору Вінницької області.

Запропоновані управлінські заходи інвестиційного розвитку аграрних підприємств спрямовані на залучення додаткових джерел інвестицій у сільське господарство, які необхідні для стабілізації виробництва та подальшого ефективного розвитку аграрного сектору. Вважаємо, що кожному підприємству необхідно розробити комплекс заходів, які забезпечать зростання інвестицій за рахунок внутрішніх джерел. Головними з них, на нашу думку, є збільшення обсягів та поліпшення якості продукції аграрних підприємств за зростання ефективності виробництва за рахунок використання інноваційних технологій у ньому та його екологізації.

Отже, активізація інвестиційної привабливості аграрного сектору, зокрема Вінницького регіону, багато в чому обумовлена обґрунтованістю стратегічного напрямку державної політики, тактикою її здійснення та умовами функціонування сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н ; Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Дацій Н.В. Створення ефективної інфраструктури управління інвестиційною діяльністю / Н.В. Дацій // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 22. – С. 13–16.
3. Дем'ян Я.Ю. / Оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки / Я.Ю. Дем'ян // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 12. – Ч. 1.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Статистичний збірник / За ред. Л.М. Овденко. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 68 с.
5. Костенок І.В. Проблеми та перспективи залучення іноземного капіталу до інноваційного розвитку регіонів України / І.В. Костенок, Я.В. Хоменко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 5. – С. 195–199.
6. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 1994. – 256 с.
7. Рибалко С.В. Оцінка інвестиційної привабливості аграрної галузі та проблеми залучення інвестицій у регіоні / С.В. Рибалко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 39.
8. Салькова І.Ю. Приоритетные направления развития птицепродуктового подкомплекса АПК Украины / И.Ю. Салькова // Экономика. Финансы. Менеджмент: актуальные вопросы науки и практики. – 2015. – № 4. – С. 35–41.
9. Сиволапенко Н. Інвестиційна привабливість України / Н. Сиволапенко // Економіст. – 2002. – № 6. – С. 84–85.
10. Статистичний щорічник Вінниччини за 2014 рік / Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2015. – 278 с.

УДК 004.65:334.72:005.591.4

Угрімова І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

INFORMATION SUPPORT ENTERPRISE RESTRUCTURING

АНОТАЦІЯ

У статті визначено передумови необхідності проведення реструктуризації вітчизняних підприємств. Встановлено фактори впливу на ефективність здійснення процесу реструктуризації, одним з яких виступає інформаційне забезпечення. Охарактеризовано основні напрями інформаційного забезпечення реструктуризації: інформаційно-технологічне забезпечення реструктуризації, створення корпоративної інформаційної системи. Визначено послідовність етапів побудови ефективного інформаційного забезпечення процесу реструктуризації підприємства. Узагальнено програмні засоби, які можуть бути використані для створення інформаційної системи на підприємстві під час проведення його реструктуризації. Побудовано модель інформаційної системи процесу реструктуризації вітчизняного підприємства.

Ключові слова: реструктуризація, інформаційне забезпечення, програмний продукт, інформаційна система, модель реструктуризації.

АННОТАЦИЯ

В статье определены предпосылки необходимости проведения реструктуризации отечественных предприятий. Установлены факторы влияния на эффективность осуществления процесса реструктуризации, одним из которых выступает информационное обеспечение. Охарактеризованы основные направления информационного обеспечения реструктуризации: информационно-технологическое обеспечение реструктуризации, создание корпоративной информационной системы. Определена последовательность этапов построения эффективного информационного обеспечения процесса реструктуризации предприятия. Проведен обзор программных средств, которые могут быть использованы при создании информационной системы предприятия при проведении его реструктуризации. Построена модель информационной системы процесса реструктуризации отечественного предприятия.

Ключевые слова: реструктуризация, информационное обеспечение, программный продукт, информационная система, модель реструктуризации.

ANNOTATION

The article defines the preconditions necessary restructuring of domestic enterprises. The factors influence the effectiveness of the process of restructuring were determinate, one of which serves informational support. Characterized the main directions of restructuring provision of information: information and technological support restructuring, corporate information system. The sequence of stages of effective information support for the restructuring process of the company were defined. Overview of software tools that can be used to create an information system in the company during its restructuring. Formed a model information system restructuring of domestic enterprises.

Keywords: restructuring, information, software, information system, model restructuring.

Постановка проблеми. З розвитком зовнішньоекономічних інтеграційних зв'язків і лібералізацією господарських, політичних та культурних відносин змінилися цілі і завдання, що стоять перед українською економікою. Розши-

рення меж ділових зв'язків та подальше проникнення українського бізнесу в міжнародну економіку, вплив конкуренції призводять до зростання невизначеності, що обумовлює необхідність пошуку нових шляхів і підходів для подальшого розвитку діяльності суб'єктів господарювання та їх підтримки в конкурентоспроможному і стійкому стані.

Одним із завдань підвищення ефективності і керованості бізнесу полягає в реструктуризації підприємства, яке б у результаті краще пристосовувалося до змін внутрішнього та зовнішнього середовища і було б здатним забезпечити адаптацію до нових вимог із найменшими витратами. В умовах зростання обсягів інформації та швидкості її передачі однією з найважливіших складових частин успішного процесу реструктуризації є інформаційне забезпечення підприємства як на самому етапі реструктуризації, так і в подальшому. Складність завдання інформаційного забезпечення вітчизняного підприємства обумовлена природою інформації як ресурсу, а також недосконаlostями і асиметричністю інформації, які мають практично повсюдне поширення і створюють значні труднощі для успішної діяльності.

Проблема постійної адаптації підприємств до мінливих умов ведення бізнесу змушує приділяти увагу питанням управління процесами реструктуризації, що потребує формування нових моделей і підходів до здійснення трансформаційних процесів. Проте останнім часом спостерігається низка неефективних заходів реструктуризації вітчизняних підприємств, що призвели до погіршення їх фінансово-економічного стану. Одна з найголовніших причин – відсутність ефективної інформаційної складової в сучасних моделях реструктуризації [4].

Питання створення і впровадження ефективного інформаційного забезпечення в сучасні моделі та алгоритми реструктуризації вітчизняних підприємств є актуальними і потребують дослідження. Таким чином, залишається в тіні величезна, у багатьох випадках вирішальна роль інформаційних технологій як інструменту оптимізації діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у зазначеній переметній області належить доробкам вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема таких як Дубейковский В.,

Іонов В., Колтунов А., Корінко М., Крикавський Є., Мізерна Т., Сизоненко В., Шиляєв А. та ін.

Незважаючи на наявні дослідження з проблем реструктуризації, незначна кількість робіт присвячена питанням інформаційного забезпечення зазначеного процесу. Проте в зазначених напрацюваннях інформаційне забезпечення процесу реструктуризації підприємства розглядається як інформаційно-аналітичний інструментарій визначення доцільності і забезпечення ефективності реструктуризації.

Актуальність, значущість і суперечливий характер адаптації підприємств до динамічних процесів зовнішнього і внутрішнього середовища шляхом реструктуризаційних перетворень зумовили дослідження цільового спрямування інформаційного забезпечення процесів реструктуризації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Із вищезазначеного випливає фрагментарність досліджень, присвячених питанням інформаційного забезпечення реструктуризації, що обумовлює необхідність визначення сутності та структури інформаційного забезпечення, його впливу на кінцеві результати реструктуризації підприємства.

Мета статті полягає у визначенні сутності та складових частин інформаційного забезпечення реструктуризації підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумовами реструктуризації виступають різні фактори, що виникають як ззовні, так і всередині підприємства. Їх масштаб і склад варіюються, що зумовлює виділення різних рівнів реструктуризації, це: глобальний – корпоратизація бізнесу, розвиток технологій, посилення диверсифікації та специфічності активів; локальний – лібералізація цін і зовнішньоторговельної діяльності, поява нових форм власності; внутрішній – неефективна структура управління, безперспективність використовуваних технологій, нестабільне фінансове становище та ін.

Динамічна зміна поточних завдань і високий ступінь невизначеності є характерними рисами здійснення більшості проектів реструктуризації вітчизняних підприємств. У даних умовах доступність точної і своєчасної інформації визначає успіх проекту реструктуризації в цілому і потребує налагодження ефективного процесу управління комунікаціями.

Розглядаючи поняття інформаційного забезпечення реструктуризації та управління комунікаціями, слід підкреслити, що ці два поняття включають у себе не тільки інформаційне забезпечення заходів щодо реструктуризації, тобто безпосередньо проекту реструктуризації, а й інформаційно-технологічне забезпечення й управління комунікаціями на самому підприємстві, що піддається реструктуризації (табл. 1) [7].

Досліджуючи інформаційну систему для реструктуризації підприємства, слід підкреслити, що вона повинна включати в себе не тільки інформаційну базу, необхідну для реалізації заходів із реструктуризації, тобто безпосередньо сам проект реструктуризації, а й інформаційно-технологічне забезпечення та управління комунікаціями на підприємстві. Залежно від напрямів розвитку підприємства, стратегії інформаційно-технологічного забезпечення, цілей реструктуризації визначається структура майбутньої інформаційної системи.

Управління комунікаціями забезпечує підтримку системи взаємодій між учасниками проекту реструктуризації, передачу управлінської та звітної інформації, спрямованої на забезпечення досягнення цілей проекту. Кожен учасник проекту повинен бути підготовлений до взаємодії в рамках проекту відповідно до його функціональних обов'язків.

Основні напрями інформаційного забезпечення реструктуризації обумовлюють необхідність визначення послідовності етапів його побудови, що передбачає [1; 3; 6]:

1) проведення обстеження діяльності підприємства;

Таблиця 1

Основні напрями інформаційного забезпечення реструктуризації

Напрями	Зміст	Джерело інформації
Інформаційно-технологічне забезпечення реструктуризації	Планування системи комунікацій проекту, збір і розподіл інформації в ході проекту, оцінка і відображення прогресу, документування	Цілі і план реструктуризації, робоча інформація
	Відбір, придбання та встановлення програмного забезпечення реструктуризації. Розробка і проектування інформаційної системи	Цілі і план проекту, ресурсні обмеження, інформація про ринок програмного забезпечення. Результати діагностики, стратегічні напрями розвитку підприємства, інформаційно-технологічна стратегія підприємства. Відбір і впровадження сучасних інформаційних технологій. Інформаційно-технологічна стратегія підприємства
Створення корпоративної інформаційної системи	Відбір і впровадження сучасних інформаційних технологій	Інформаційно-технологічна стратегія підприємства, сучасний стан даного напрямку теорії і практики
	Впровадження інформаційної системи підприємства	Проект корпоративної інформаційної системи, ресурсні обмеження

2) побудову моделі діяльності підприємства. На цьому етапі моделюється існуючий стан підприємства у формі моделі «As-Is»;

3) побудову оптимізованої моделі «To-Be» діяльності підприємства, яка є образом майбутнього стану підприємства. При цьому доцільно застосовувати підходи та методи моделювання, аналогічні тим, що використовуються на попередньому етапі під час побудови моделі існуючого стану підприємства;

4) розробку системного проекту. Даний етап визначає структуру інформаційної системи, на якому розробляються: архітектура системи, її функціональне призначення, зовнішні умови її функціонування, розподіл функцій між апаратною і програмною частинами системи; інтерфейси і розподіл функцій між людиною і системою; вимоги до програмних і інформаційних компонентів системи, необхідні апаратні ресурси, вимоги до структури бази даних, фізичні характеристики компонентів системи, їх інтерфейси; склад робочої групи, а також робіт, що мають відношення до системи; обмеження в процесі розробки системи (директивні терміни, ресурси, організаційні заходи, що забезпечують захист інформації). Системний проект будується на основі моделі «To-Be» і включає функціональну і інформаційну модель майбутньої системи, а також технічне завдання на створення інформаційної системи;

5) розробку пропозицій із автоматизації. На цьому етапі здійснюються: складання переліку автоматизованих робочих місць на підприємстві та способів взаємодії між ними; аналіз застосовності існуючої автоматизованої системи управління підприємством для вирішення необхідних завдань в ході реструктуризації підприємства; розробка вимог до технічних засобів; розробка вимог до програмних засобів; розробка технічного проекту. Тут на основі системного проекту та прийнятих рішень з автоматизації здійснюється саме проектування системи;

6) генерацію програмних кодів за специфікаціями технічного проекту системи;

7) тестування і налагодження програмних кодів;

8) навчання користувачів;

9) наповнення бази даних інформаційної системи фактичними даними;

10) інтеграція інформаційної системи.

Роботи з проектування та впровадження інформаційної системи на підприємстві необхідно проводити виходячи із завдань усього комплексу заходів реструктуризації підприємства, оскільки зміна структури управління підприємством, бізнес-процесів, організаційної культури або системи цілей і стратегій підприємства призводить до необхідності зміни існуючої системи інформаційних процесів на підприємстві (рис. 1) [2].

Відповідно до характеру обробки інформації, на різних рівнях управління підприємством (оперативному, тактичному і стратегічному) розрізняють такі види інформаційних систем:

- системи обробки даних (транзакцій) (EDP);
- інформаційні системи управління (MIS);
- системи підтримки прийняття рішень (DSS).

Основними програмними засобами, які можуть бути використані під час створення інформаційної системи на підприємстві, є [1; 5]:

1. Засоби управління проектами. До таких програмних продуктів відносяться: Microsoft Project (Microsoft Corp), Time Line (Time Line Solutions Corp), SuperProject (Computer Associates International), Project Scheduler (Scitor Corp), Open Plan Desktop (Welcome Software Technology).

2. Інструментальні засоби, що використовуються для аналізу і проектування складних систем (у тому числі організаційних структур підприємств або їх функціональних підсистем), які можна класифікувати так:

- засоби створення діаграм і інструментарій низького рівня: ABC Flow charter (Micrografx), Process Charter (Scitor). Засоби цієї категорії мають можливість лише графічного уявлення систематизованих цілей і перспектив розвитку підприємства, його реорганізації без урахування аналітичної сторони питання (за своєю природою вони статичні). Такі засоби не пов'язані із засобами швидкої розробки додатків, іноді включають елементи імітаційного моделювання, але на досить низькому рівні;

- засоби проектування та аналізу процесів: Action Workflow System (Action Technologies)

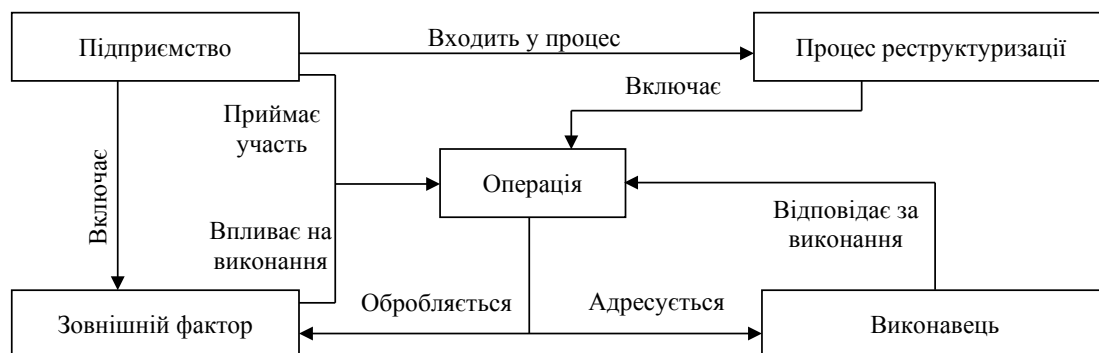


Рис. 1. Концептуальна модель реструктуризації підприємства

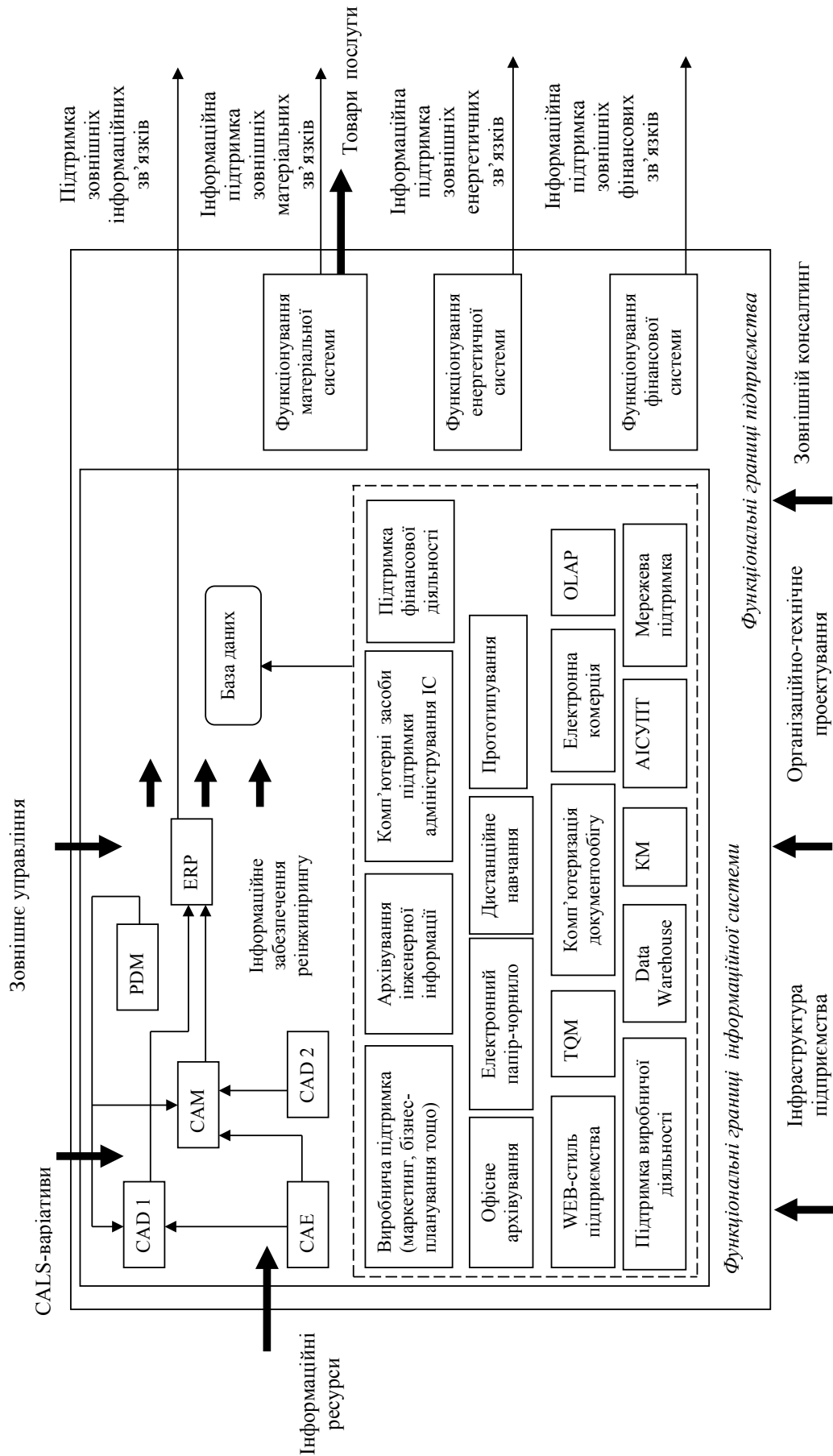


Рис. 2. Модель інформаційної системи процесу реструктуризації вітчизняного підприємства

Inc), WorkRoule. Вони дають змогу проектувати бізнес-процеси та інформаційні процеси, які повинні протікати на підприємстві, прості в користуванні, але при цьому кошти аналізу одержуваних планів малоефективні;

- засоби комплексного (у тому числі й імітаційного) моделювання: ARIS Toolset (IDS Prof. Scheer), Arena (System Modeling), ProModel – здійснюють імітаційне моделювання за допомогою графічних засобів, бібліотек спеціалізованих підпрограм і спеціалізованих мов та використовуються для виконання складних проектів або на рівні кількох підприємств (філій);

- об'єктно-орієнтовані інструментарії і засоби швидкої розробки додатків: Framework (Ptech), Designer 2000 (Oracle). Ці інструментарії орієнтовані виключно на розробників інформаційних систем;

- інтегровані багатофункціональні засоби, що автоматизують основні етапи проведення процесу реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві: Sparks (Coopers & Lybrand), BDF (Texas Instruments Inc). Організації – постачальники даних засобів передбачають тільки методологічну підтримку, організацію багатокористувального доступу до інструментарію, стикування із засобами швидкої розробки додатків, а також можливості імітаційного моделювання та анімації.

3. Програмні засоби економічного і маркетингового аналізу. До числа цих інструментальних засобів відносяться: EasyABC Plus (Meta Software), Marketing Expert, Audit Expert, Project Expert (Pro-Invest Consulting).

4. Засоби автоматизації документообігу, управління документами і бізнес-процесами. Як інструментальні засоби з автоматизації документообігу і управління комунікаціями можна використовувати: Staffware (Staffware pie), DOCS Open (PC DOCS), Excalibur EPS і Retrieval-Ware (Excalibur Technologies Corp).

Для здійснення процесу реструктуризації потрібно провести діагностику стану підприємства й аналіз її положення з метою виявлення проблемних місць, які потребують перебудови. На етапі планування трансформаційних процесів повинно бути визначені способи і методи здійснення змін і кінцевих цілей реструктуризації [1]. Інформаційна система підприємства (в її широкому розумінні) повинна бути побудована таким чином, щоб забезпечити виконання даних вимог у будь-який час і на будь-якому

етапі діяльності підприємства. Тобто інформаційна система повинна бути не тимчасовою або розрахованою тільки на період реструктуризації, а й розроблятися на весь період існування підприємства (рис. 2).

Висновки. У процесі дослідження було визначено, що для проведення ефективної реструктуризації потрібен комплексний підхід, який включає аналіз і діагностику поточного стану підприємства, точність, актуальність і релевантність робочої інформації, постановку цілей реструктуризації, розробку і здійснення її програми, контроль діяльності і результатів проведених заходів, спрямованих на формування і підтримання конкурентних переваг підприємства, що потребує формування ефективного інформаційного забезпечення, яке дасть змогу не тільки забезпечити інформаційний супровід заходів із реструктуризації підприємства, а й надасть можливість керівництву приймати об'єктивні управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубейковский В.И. Задачи реструктуризации информационной системы отечественных машиностроительных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.interface.ru/fset.asp?Url=/consult/dub.htm>.
2. Ионов В.И., Колтунов А.И. Информационное обеспечение процесса реструктуризации машиностроительного предприятия / В.И. Ионов, А. И. Колтунов // Известия МГТУ «МАМИ», 2011. – № 1(11) – С. 243–247.
3. Корінько М.Д. Формування корпоративної інформаційної системи у процесі реінжинірингу бізнес-процесів під час реструктуризації транснаціональних корпорацій / М.Д. Корінько, Г.Б. Тітаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 227–232.
4. Крикавський Є.В. Сучасні теорії та моделі розвитку підприємства. Трансформація (реструктуризація) підприємства у процесі розвитку / Є.В. Крикавський, З.С. Люльчак // Економіка і фінанси підприємств : [навч. посіб]. – Львів : Львівська політехніка, 2013. – С. 462–505.
5. Мізерна Т. Використання інформаційних технологій при реструктуризації підприємств / Т. Мізерна // Економіка України. – 1999. – № 11. – С. 51–55.
6. Сизоненко В. Інформаційне забезпечення стратегічного реструктурування / В. Сизоненко, Т. Мізерна // Економіка України. – 2000. – № 10. – С. 41–45.
7. Шилиев А.А. Эффективность инвестиций в информационные технологии: подходы к измерению и оценке / А.А. Шилиев // Бизнес-образование. – 2003. – 2(15). – С. 155–72.

УДК 327:334.734

Ушкаренко Ю.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
Херсонського державного університетуДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ
В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНEXPERIENCE OF PRODUCTION COOPERATION
IN AGRICULTURE FOREIGN COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні напрями і характер розвитку кооперації в зарубіжних країнах. Вивчено особливості організаційно-правової бази формування і функціонування кооперативних структур із проведенням оцінки її складників щодо доцільності використання зарубіжного досвіду. Виявлено, що досвід створення та функціонування кооперативних структур західноєвропейських країн є основою для визначення напрямів, форм і змісту його застосування в агропромисловому виробництві України.

Ключові слова: кооперація, виробнича кооперація, сільськогосподарська кооперація, кооперативний розвиток, досвід.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены основные направления и характер развития кооперации в зарубежных странах. Изучены особенности организационно-правовой базы формирования и функционирования кооперативных структур с проведением оценки ее составляющих относительно целесообразности использования зарубежного опыта. Выявлено, что опыт создания и функционирования кооперативных структур западноевропейских стран является основой для определения направлений, форм и содержания его применения в агропромышленном производстве Украины.

Ключевые слова: кооперация, производственная кооперация, сельскохозяйственная кооперация, кооперативное развитие, опыт.

ANNOTATION

The main directions of development and the nature of co-operation in foreign countries. The peculiarities of the legal bases of formation and functioning of the cooperative structures with the evaluation of its components with respect to the feasibility of using foreign experience. It was determined that the experience of creation and functioning of the cooperative structures of the Western European countries is the basis for determining the directions, forms and content of its application in agricultural production in Ukraine.

Keywords: cooperation, industrial cooperation, agricultural cooperation, cooperative development experience.

Постановка проблеми. Сільськогосподарські виробничі кооперативи практично не набули широкого поширення в країнах із розвинутою ринковою економікою і системою приватної власності на землю. Там, де вони виникали, це було пов'язано з кризовим станом аграрної економіки, потребами вирішення спільно тієї чи іншої проблеми розвитку виробництва і носило, як правило, регіональний або навіть локальний характер [1, с. 156–157]. Причини обмеженого поширення або недовговічності існування виробничих кооперативів у сучасному світі закладені у самій природі та непримирених протиріччях, на яких базуються принципи

їхньої діяльності. Джерелом основного з них є подвійне положення членів виробничого кооперативу. Усуспільнюючи для організації спільного виробництва землю і майно та беручи безпосередню участь у процесі виробництва, вони водночас виступають у двох взаємовиключних один одного якостях: з одного боку – це власники капіталу, з іншого – наймані працівники. Як власники капіталу, вони зацікавлені в отриманні найбільшого відсотка на цей капітал, а як наймані працівники, вони хочуть мати якомога вищу оплату за свою працю. Ця проблема характерна не лише для кооперативів, а й для інших колективних підприємств, в яких власники та працівники виступають в одній особі.

Дане протиріччя доповнюється повною протилежністю інтересів членів, які більше не працюють у кооперативі, але мають значні пайові накопичення, і тих, хто продовжує працювати. Перші не впливають на діяльність кооперативу і зацікавлені винятково в отриманні якомога вищого доходу на паї, а інші прагнуть до подальшого розвитку виробництва.

У виробничому кооперативі, що об'єднує велику кількість членів із різним рівнем кваліфікації, культури, інтелектуальним та етичним потенціалом, які виконують різні за значенням функції і мають різні уявлення про те, як повинні використовуватися прибутки в найближчій перспективі, ця проблема навряд чи задовільно вирішується. До того ж чим більший кооператив, тим вища в ньому роль керівної верхівки і менша для рядових членів можливість участі в ухваленні рішень із найважливіших питань життєдіяльності колективного виробництва. Проте в сучасних умовах розвитку ринкових відносин виробничі кооперативи, якщо вони є співтовариством членів – власників землі, прийнятні як перехідна організаційно-правова форма сільськогосподарського виробництва, що несе в собі значний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. 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. Пантелеймоненко, П. Саблук, І. Червен, Г. Черевко, В. Юрчишин та ін. Дослідження окремих аспектів кооперативних правовідносин у сільському господарстві здійснено вітчизняними науковцями-правознавцями В. Семчиком, Н. Титовою, В. Федоровичем, Ю. Шемшученком та ін. Для розвитку кооперації винятково важливо забезпечити беззастережне дотримання вироблених і перевірених світовою практикою основних принципів кооперації, досягти економічної зацікавленості кожного її учасника.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на важливе значення зарубіжного досвіду та можливого його застосування під час створення та функціонування кооперативних формувань в агропромисловому виробництві, його вивчення та узагальнення залишається поки що досить обмеженим предметом українських учених-економістів.

Мета статті полягає в узагальненні та соціально-економічній оцінці особливостей формування і функціонування кооперативних структур у сільському господарстві зарубіжних країн з обґрунтуванням реальних можливостей та господарської доцільності застосування їх досвіду в агропромисловому виробництві України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кооперативи виробників, позбавлені вказаних протиріч, довели свою високу ефективність, життєздатність і за відповідного правового й економічного забезпечення можуть служити гарантом конкурентоспроможності фермерських господарств та інших сільськогосподарських об'єднань. Розвиваючи економічну ринкову інфраструктуру у сфері продовольчого господарства, вони сприяють формуванню сільського капіталу, збільшенню матеріального надбання як окремих членів, так і кооперативу в цілому.

У сучасних умовах розвитку економіки актуальним є питання вивчення й узагальнення досвіду функціонування виробничої кооперації в сільському господарстві зарубіжних країн. Кожна країна має багато специфічних рис у розвитку кооперації. Великий інтерес викликає досвід виробничої кооперації в Німеччині.

Кооперативи Німеччини є партнерами середніх підприємств в аграрному секторі й мають на меті надання підтримки господарствам і економічній діяльності своїх членів за допомогою ведення спільного кооперативного підприємства [2, с. 280]. Основним завданням кооперативу є досягнення господарських успіхів у тій чи іншій сфері підприємницької діяльності та сприяння розвитку членів кооперативу, а також захист інтересів власних господарств із метою збереження на тривалий період можливості надання підтримки своїм членам. Кожний п'ятий німець є членом кооперативу або знаходиться в яких-небудь господарських відносинах із кооперативом.

Німецькі кооперативи в сільському господарстві з'явилися у XIX ст. Після реформи Штайна-Гарденберше селяни стали власниками землі, яку раніше лише обробляли та за яку їм залишалося відшкодувати колишньому господарю компенсацію. Ф. Райффайзен проголосив у 1847 р. у Вайербаше/Вестервальд створення першого об'єднання з надання підтримки бідному сільському населенню. Це об'єднання на принципах добродійності ще не було кооперативом, проте воно стало початком для подальшої кооперативної діяльності Райффайзена. Перший кооператив, який найповніше відповідав ідеї самопомогі, був заснований Ф. Райффайзенем у 1864 р. в Геддесдорфі. Даний кооператив називався «Геддесдорфська кредитна каса» [2].

Приблизно в цей же час, але незалежно від Райффайзена, Г. Шульце-Делітч проголосив акції допомоги як реакцію на події 1846–1847 рр. Він розумів, що повинні бути створені відповідні умови для самопомогі в економічній сфері ремісників. Досягти цього можна було на основі об'єднання дрібних неконкурентоспроможних господарств і підприємств в єдине співтовариство. На принципах самопомогі, самоврядування й самовідповідальності Г. Шульце-Делітч заснував свої перші «сировинні асоціації», а в 1850 р. створив перше «об'єднання за поданням авансів» – прототип сучасних народних банків.

У подальші десятиліття ідея кооперації розповсюдилась у всій Німеччині. Окремо один від одного сільські кооперативи Райффайзена і промислові кооперативи Шульце-Делітча все більш розвивали свої кооперативні структури та залучали все більше членів. Як сільські, так і промислові кооперативи об'єднувались у союзи, завдання яких полягало в обслуговуванні й консультуванні кооперативів.

Важливим етапом у кооперативному розвитку було видання в 1889 р. закону про кооператив, який вимагав від кооперативу підлягати обов'язковим аудиторським перевіркам. Уже до ухвалення закону кооперативні союзи ввели аудиторські перевірки на добровільній основі. У 1934 р. аудиторське право було передано виключно кооперативним союзам.

Після 1945 р. система кооперації одержала свій розвиток в обох частинах Німеччини відповідно до діючої політичної системи й економічного устрою. У ФРН первинні кооперативні структури реорганізовувались у незалежні локальні кооперативи та союзи. У НДР кооперативи стали частиною соціалістичної планової економіки й тим самим перетворилися на знаряддя держави [2; 6]. Поступово в сільському господарстві в ході вилучення та колективізації були введені виробничі кооперативи, сільськогосподарські великі підприємства, які за своєю суттю кооперативами не були. Це торкнулось і промислових кооперативів, і селянських торгових кооперативів, які займалися банківськими операціями. Разом із кооперативними касами

для ремесла та промислу вони були частиною державної банківської монополії і, як результат, не були незалежними інститутами.

В обох кооперативних системах (Райффайзен і Шульце-Делітч) у західній частині Німеччини в 60-х роках виникла ідея доцільності об'єднання обох організацій на основі спільності ідейних і правових передумов, а також постановки мети й господарського розвитку. Переговори двох головних союзів у 1972 р. привели до створення єдиної кооперативної організації з головним союзом і трьома федеральними союзами [4].

Сьогодні система кооперації представлена кооперативами трьох рівнів. На первинному, або місцевому, рівні знаходяться сільські товарні й обслуговуючі кооперативи, кредитні кооперативи та промислові обслуговуючі кооперативи. Останні переважно активні на регіональному й навіть на національних рівнях. Кооперативи первинного рівня створили собі, відповідно до виробничих сфер, центральні кооперативи на регіональному рівні. Ці центральні кооперативи діють на користь кожного окремо взятого кооперативу. Центральні кооперативи в регіонах створили відповідні установи на федеральному рівні. Первинних кооперативів організовано близько 4,2 тис., центральних – 33, федеральних – чотири. Центральні кооперативи в регіонах створили відповідні установи на федеральному рівні [3, с. 60].

У всіх сферах німецької кооперативної системи за останні півстоліття відбулися помітні структурні зміни. Для того щоб кооперативи могли закріпити своє положення в конкуренції, що посилювалася, як економічно стабільні установи, скрізь, де це необхідно й доцільно, були створені об'єднання та союзи кооперативів. Завдяки цьому розширилися можливості раціоналізації, зниженню витрат, а продуктивність кооперативів значно підвищилася.

Із країн Азії та тихоокеанського регіону, де набула розвитку виробнича кооперація, можна виділити Ізраїль, в якому кооперативний сектор є опорою сільського господарства, а кібуци й мошави – яскравими прикладами кооперативних об'єднань. Велику зацікавленість викликає досвід розвитку кооперації у цій країні, і тому є необхідність більш детально зупинитися на цьому питанні.

У 1909 р. група молодих єврейських іммігрантів з українського міста Ромни одержала в сумісну обробку 300 га землі на південному березі Тінеріадського озера. Так була утворена перша сільськогосподарська комуна (кібуц) «Дганія», покладено початок різним формам кооперативного руху [2]. Неоднорідність подальших хвиль імміграції зумовила розгалуження кооперації на два основні напрями – рухи кібуци й мошав, що має свою внутрішню диференціацію за соціальними, політичними та

Таблиця 1

Особливості розвитку сільськогосподарської кооперації в Ізраїлі

Показники	Види кооперативних поселень		
	Кібуц	Мошав-овдім	Мошав-шитуфі
Визначення	поселення-комуни сільського типу, економічно й адміністративно самостійні підприємства, якими управляють і володіють члени поселення	поселення засноване на сумісному володінні сільськогосподарськими машинами і збуті продукції зі збереженням приватної власності на майно чи володіння ним	поселення, яке становить перехідну форму за ступенем усупільнення власності й виробництва між кібуцями та збудованими кооперативами мошав-овдім
Як одна з кооперативно-організаційних структур аграрного сектора Ізраїлю становить	великомасштабний спосіб ведення сільського господарства	невелику сімейну ферму	
Реєстрація	як кооперативне товариство і є колективним членом кооперативної асоціації «Хеврат гоавдим»		
Вищий орган управління	загальні збори		
Члени	обробляють землю самостійно, без використання найманої праці і лише для тих потреб, які вказано в орендному договорі	наймана робоча сила, самостійно розпоряджається своїми доходами	
Розташовані на землі	яка знаходиться в державній власності		
Власність на засоби виробництва і організація праці	колективна	приватна й індивідуальна	колективна
Оплата праці	розподілення	за результатами праці	пропорційно числу членів сім'ї
Збут продукції	відбувається централізовано		
Спеціалізація	рільництво, молочне і м'ясне тваринництво	спеціалізоване вирощування культур (цитрусові, овочі, баштанні, квіти), молочне тваринництво і птахівництво	

Джерело: складено на основі [2]

релігійними мотивами. Нині сільськогосподарська кооперація в Ізраїлі представлена трьома видами кооперативних поселень: кібуци, мошав-овдім і мошав-шитуфі (табл. 1). Кожне поселення реєструється як кооперативне товариство і є колективним членом Загальної кооперативної асоціації «Хеврат гаовдім». Водночас кожний мешканець кооперативного поселення є індивідуальним членом Гістадрута, найкрупнішого профспілкового об'єднання Ізраїлю.

У 1925 р. більшість кібуців визнали принцип автономії, що став основою розвитку сільських комун. У результаті кожен кібуц став економічно й адміністративно самостійним підприємством, яким володіли й управляли члени поселення. Кібуци мають право об'єднуватись у федерації. Керівні органи федерацій не можуть розпоряджатися людськими і фінансовими ресурсами комун, втручатись в їхню господарську діяльність. Ізраїльські кооператори не пішли шляхом централізованого планування сільськогосподарського виробництва й завдяки цьому уникнули негативного досвіду колективізації радянських селян.

Конкуруючою з кібуцями формою сільськогосподарської кооперації стали мошави. Розвиток різних видів кооперативних поселень був пов'язаний із неоднорідністю імміграції. У 30-ті роки до Палестини прибули біженці з Німеччини, в яких був досвід приватного підприємництва та які не прагнули до соціальних експериментів [2, с. 302]. Частина цих поселенців орендувала ділянки землі для створення сімейних ферм. Фермери проживали групами, утворюючи населені пункти, де відразу налагоджувалася кооперація в постачанні засобами виробництва та збуті продукції, тобто створювався мошав-овдім. Водночас виник третій вид кооперативних поселень – мошав-шитуфі (колективне поселення). Таким чином, у 20–30-ті роки склалася структура сільськогосподарської кооперації, яка до теперішнього часу не зазнала помітних змін.

У кібуцах проживає всього 2,6% населення Ізраїлю, або 3,4% його єврейської частини [2, с. 303]. Але для Ізраїлю вони стали одним із національних інститутів, що зіграли історичну роль у будівництві держави. Кібуц є самостійною самоврядівною організацією. Він управляється загальними зборами своїх членів, які обирають секретаріат і кілька комісій для керівництва поточними справами. Член кібуцу забезпечується всім необхідним для нормальної життєдіяльності на досить високому рівні. Кібуц задовольняє потреби своїх членів у продуктах харчування, одязі, житлі, освіті тощо. При цьому доходи в індивідуальному порядку серед членів кібуцу ні в грошовій, ні в натуральній формі не розподіляються.

Земля в Ізраїлі знаходиться в державній власності. Державні органи контролюють систему землекористування, передаючи землі в оренду. Орендна плата невисока, тер-

мін оренди – 49 років із можливістю подальшого продовження [2, с. 304]. Земля здається в оренду як колективним господарствам, так і індивідуальним фермерам. На основі колективної оренди державні органи підтримують різні типи кооперативних об'єднань, надаючи їм допомогу у фінансуванні, постачанні засобів виробництва, збуті продукції, сприяючи тим самим зміцненню виробничої бази й вирішенню соціальних питань.

Відповідно до орендного договору земля кібуцу не може бути розділена між членами комуни або в разі її розпуску стати засобом отримання іпотечного кредиту. Члени кібуцу зобов'язані обробляти землю самі, без використання найманої праці й лише для тих потреб, що зазначені в орендному договорі. Якщо кібуц орендував землю під поля, плантації, ферми, то промислове підприємство він може вести тільки з відома власника землі, тобто держави. Якщо за рішенням членів кібуцу комуна розпускається, земля й усі основні фонди переходять до відання Єврейського агентства, яке передає їх новостворюваним комунам. Цими обмеженнями держава прагне зберегти суспільний характер поселень, що створюються на національних землях.

Під час утворення кібуцу на першому етапі будуються господарські об'єкти, створюється необхідна інфраструктура. На ці цілі кошти виділяє Єврейське агентство у вигляді довгострокових пільгових позик. Умови платежів для кібуцу більш пільгові, ніж на ринку позикового капіталу Ізраїлю. Починаючи з 60-х років ХХ ст. фінансуванням і будівництвом житлових і громадських будівель у кібуцах займається державний орган – Міністерство будівництва.

Другий етап починається з передачі створеного кібуцу у ведення Міністерства сільського господарства. Завдання міністерства полягає в наданні допомоги як кооперативам, так й індивідуальним фермерам у здійсненні проєктів розвитку виробництва. Кошти, що виділяються з держбюджету, міністерство направляє кооперативам у вигляді пільгових кредитів і субсидій на інвестиційні цілі. Державні асигнування досягають 60–70% від суми, необхідної для здійснення проєкту. Решта коштів або забезпечуються за рахунок власного бюджету, або виділяються комерційними банками [4; 2].

Кібуц залишається найбільш ефективним видом господарства в аграрному секторі Ізраїлю. Ще в 70-х роках рівень продуктивності праці в кібуцах знаходився на рівні фермерських господарств високорозвинутих країн Західної Європи, але був нижчий, ніж у США, за винятком молочного тваринництва, в якому досягнуті рекордні світові показники. Чистий дохід на одного зайнятого в кібуцах був на 20% вищим, ніж у середньому по сільському господарству Ізраїлю [2, с. 306].

Забезпечуючи зайнятість 23% сільськогосподарських працівників країни, маючи в сво-

ему розпорядженні 35% оброблюваної площі, 27% основних фондів у сільському господарстві (32% тракторів, 37% комбайнів), кібуци виробляють 40% сукупної продукції й одержують 42% валового доходу сільського господарства Ізраїлю [2, с. 306].

Кібуци є незвичайною для економічно розвинених країн формою сумісного мешкання й господарювання, тому виникає питання, яким чином у надрах ринкової економіки досягає успіху організаційна структура, логіка розвитку якої, здавалося б, знаходиться в прямій суперечності з господарськими принципами, які лежать в основі реального ринку. Насправді, у кібуцах відсутня основна умова ефективної економічної діяльності – пряма матеріальна зацікавленість працівника в результатах своєї праці.

Усі види ізраїльських кооперативів, включаючи кібуц, у своїй повсякденній господарській діяльності спираються на розгалужену мережу споживчих, переробних, збутових та інших кооперативних об'єднань. Постачальницько-закупівельні кооперативи не тільки поставляють кібуцам і мошвам техніку, корми та добрива, а й займаються зберіганням, переробкою та збутом сільськогосподарської продукції.

Якщо кібуц як одна з кооперативно-організаційних структур аграрного сектора Ізраїлю представляє великомасштабний спосіб ведення сільського господарства, то друга кооперативно-організаційна структура – мошав – це спосіб господарювання невеликого сім'єю фермера. У 1990 р. на один мошав-овдім припадало в середньому 278 га оброблюваної землі. У мошавих застосовується наймана робоча сила, кооператори самостійно розпоряджаються своїми доходами. Вони також мають свої міжкооперативні об'єднання, основними з яких є «Мошавім мувмент», «Хаеполь хаміерахі», «Халхуд хаклаї», у 1990 р. вони об'єднували, відповідно, 60, 18 і 10% населення мошавів [2, с. 309; 6]. Мошави мають і сумісні виробничі одиниці, тобто крім комплексного обслуговування фермерів, вони розвивають і виробничу кооперацію. Сумісні виробничі одиниці створюють близько 14% валової продукції мошавів.

Розвинена виробнича кооперація в аграрній сфері Ізраїлю відрізняє його від більшості країн Заходу, де виробничі кооперативи не набули істотного поширення. Кібуци та мошави домінують у сільськогосподарському виробництві Ізраїлю. На їхню частку припадає близько 70% орної землі, 74% основних сільськогосподарських фондів, близько 80% агропродовольчої продукції [2, с. 309; 7].

Вивчаючи досвід сільськогосподарської кооперації в Ізраїлі та порівнюючи його з досвідом інших країн, необхідно враховувати особливості, що наклала відбиток на кооперативний рух. На відміну від європейських країн кооперація в Ізраїлі розвивалася не тільки як засіб захисту трудящих від експлуатації з боку круп-

ного капіталу й підвищення рівня накопичення в господарствах, що об'єдналися. Кооперативні поселення могли краще вирішувати проблеми оборони в ході конфліктів із місцевим арабським населенням, вони служили оптимальною формою організації переселенців для освоєння безводних земель і гармоніювали з релігійними канонами.

У країнах Західної Європи й інших континентів світу дрібні землевласники не пішли шляхом об'єднання своїх земельних ділянок і частини майна для спільної організації виробництва сільськогосподарської продукції. Технологія фермера щодо переваг приватної форми власності на землю і майно порівняно з кооперативною під час здійснення індивідуальної приватної форми організації використання його власної землі та засобів праці стала основним стримуючим фактором масового виникнення та розвитку фермерської виробничої кооперації в зарубіжних країнах. Сучасні сільськогосподарські виробничі кооперативи в зарубіжних країнах світу функціонують лише в силу певних причин: менталітету нації, способу ведення сільського господарства, релігійних переконань тощо.

Висновки. Досвід створення та функціонування кооперативних структур західноєвропейських країн є основою для визначення напрямів, форм і змісту його застосування в агропромисловому виробництві України. На нинішньому етапі розвитку аграрного сектора економіки важливо найбільш повно використати досвід зарубіжних країн у розвитку сільськогосподарської кооперації і разом із тим обґрунтовано підходити до реального стану в країні.

Якщо в зарубіжній практиці не склались умови для широкого застосування кооперації у виробництві сільськогосподарської продукції, для створення й розвитку виробничих кооперативів, то в Україні такі умови реально існують. Значна частина власників земельних часток і майнових паїв вибрала саме сільськогосподарську виробничу кооперацію прийнятною формою організації виробництва. Сільськогосподарська виробнича кооперація є найбільш зрозумілою для селян формою суспільного виробництва. І що дуже важливо – вона може реально забезпечити захист членів кооперативу, створювати умови для соціального розвитку українського села.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гутман Г.В. Формы кооперативного движения в условиях рыночных реформ : [монография] / Г.В. Гутман [и др.]. – М. : Дашков и К, 2003. – 384 с.
2. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация / А.А. Ткач ; 3-е изд., испр. и доп. – М. : Дашков и К, 2005. – 364 с.
3. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / И.А. Минаков – М. : Колос С, 2007. – 264 с.
4. Сахарова Д.Б. Истории и теория кооперативного движения : [учеб. пособ.] / Д.Б. Сахарова, И.С. Котов ; 2-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2009. – 279 с.

5. Бурачек І.В. З досвіду сільськогосподарської кооперації в Німеччині / І.В. Бурачек // Вісник Полтавського ДСГІ. – 2001. – № 5–6. – С. 111–113.
6. Бурачек І.В. Класифікація та розвиток форм виробничої кооперації в сільському господарстві / І.В. Бурачек // Економіка АПК. – 2003. – № 4. – С. 55–60.
7. Волик А.М. Економічний механізм діяльності кооперативних формувань у зарубіжних країнах / А.М. Волик // Економіка АПК. – 1998. – № 1. – С. 90–95.
8. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук ; вид. 2-ге, доп. і перероб. – К. : Логос, 2001. – 380 с.

УДК 338.48

Федотова Ю.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова***Кравець О.М.***старший викладач кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Анімаційна діяльність: сутність, особливості та соціально-економічна ефективність

ANIMATIONS ACTIVITIES: NATURE, FEATURES AND SOCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено зовнішні та внутрішні фактори впливу на специфіку організації дозвілля в сучасних реаліях. Визначено особливу роль анімації в процесі надання туристських послуг, охарактеризовано її сутність та типологію. Встановлено, що поряд з існуючими видами туристської анімації, такими як туристські маршрути, додаткові послуги в технологічних перервах, особливе значення належить готельній анімації. Здійснено порівняльний аналіз концепцій готельної анімації Туреччини та України. Запропоновано параметри соціально-економічної оцінки ефективності анімаційної діяльності.

Ключові слова: дозвілля, анімація, аттрактивність, економічна оцінка, мультиплікатор.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы внешние и внутренние факторы влияния на специфику организации досуга в современных условиях. Подчеркнута особая роль анимации в процессе предоставления туристских услуг, охарактеризованы её сущность и типология. Определено, что наряду с существующими видами туристской анимации, такими как туристские маршруты, дополнительные услуги в технологических перерывах, особое значение приобретает гостиничная анимация. Представлен сравнительный анализ концепций гостиничной анимации Турции и Украины. Предложены параметры социально-экономической оценки эффективности анимационной деятельности.

Ключевые слова: досуг, анимация, аттрактивность, экономическая оценка, мультипликатор.

ANNOTATION

External and internal factors, that influence the specificity of the organization of leisure in modern conditions, are analyzed. A special role of animation in the provision of tourism services is highlighted and its essence and typology is characterized. It was determined that in addition to the existing forms of the tourist animations, such as: hiking routes, additional services in the technological interruptions, particularly important role in hotel animation takes. The comparative analysis of the concepts of hospitality animation Turkey and Ukraine is provided. Parameters of the socio-economic assessment of the effectiveness of animation activities are offered.

Keywords: leisure, animation, attractiveness, economic evaluation, multiplier.

Постановка проблеми. Функціонування більшості країн світу сьогодні неможливо уявити без розвитку сфери туризму і, як наслідок, розширення соціально-економічних взаємозв'язків. Слід зауважити, що сфера надання туристських послуг на відміну від інших видів господарської діяльності має певні специфічні риси. Так,

головна роль належить туристу як споживачу, що за допомогою здійснення власних видатків визначає привабливість продукту. У підсумку це впливає на фінансовий результат діяльності організацій.

Одним з ефективних сучасних засобів впливу на вибір споживачем того чи іншого готелю є надання анімаційних послуг, які підкреслюють індивідуальний підхід до гостей із різними вимогами стосовно відпочинку.

Отже, анімація як особлива складова частина організації дозвілля виходить на новий рівень застосування, дає змогу використовувати її в різноманітних аспектах соціальної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ознайомлення з роботами дослідників проблем розвитку туристської галузі [1–6] дає змогу систематизувати уявлення щодо сутності анімаційної діяльності, її видів та існуючого зарубіжного та вітчизняного досвіду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак потребує уваги визначення специфіки надання туристської послуги з урахуванням здійснення анімаційних заходів та визначення критеріїв оцінки ефективності анімаційної діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей анімаційної діяльності, визначенні її характерних рис та систематизації методів оцінки соціально-економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток нових технологій, прискорення темпу життя обумовило появу тенденції збільшення потреби сучасної людини в якісному і різноманітному відпочинку та рекреації. Однак вибір певного типу відпочинку обмежений дією групи факторів. Їх можна класифікувати на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх чинників належать: обмеження вільного часу в певних категорій населення; нерозвинена інфраструктура та нестача кваліфікованих фахівців; низький рівень мотивації населення до соціально-продуктивного

дозвілля; недостатня інформованість громадян про функціонування сфери дозвілля та ін.

Зовнішні фактори враховують: соціальну напруженість; втрату традицій і духовної єдності поколінь; ціннісну нестабільність; перевагу споживацтва в соціальному та культурному житті [1].

Зміст туристського дозвілля включає:

- культурне споживання;
- самоосвіту;
- неформальне спілкування;
- культурно-творчі заняття;
- задоволення екологічних потреб (спілкування з флорою та фауною);
- фізкультурно-оздоровчі заняття; розважальну діяльність тощо.

Збереження та відновлення здоров'я людини (соматичного, фізичного, психічного, морального) під час туристського дозвілля досягається за допомогою організації готельної анімації.

В основі появи терміну «анімація» (від лат. *animatus* – «живий» і похідного фр. *animation* – «оживлення») лежить холистичний характер рекреаційної діяльності людини. Туристський термінологічний словник визначає термін «анімація» як комплекс із розробки та надання спеціальних програм проведення вільного часу, організації розваг і спортивного проведення дозвілля [2, с. 7–8].

Як стверджує Н.О. Максимовська [3], у розвитку досліджень анімації в контексті її виховного значення виділяють два етапи. Перший етап пов'язаний із моментом офіційного визнання анімації у Франції (друга половина XX ст.). Так, відзначає автор, після Другої світової війни анімація стає одним з інструментів подолання соціальної кризи. На цьому етапі формуються ґрунтовні наукові погляди стосовно сутності, особливостей та принципів анімаційної діяльності.

Другий етап бере свій початок у XXI ст. і характеризується розширенням напрямів використання анімаційної діяльності, використанням новітніх технологій у цій сфері. Автор наголошує, що цей етап пов'язаний із розглядом соціально-виховного аспекту анімації. Так, молодь засвоює цінності взаємодопомоги, спільного соціального буття, формує якості толерантності, альтруїзму, відповідальності за

спільну справу, має можливості проявити себе.

Таким чином, еволюція поглядів на анімацію дає змогу зробити висновок стосовно розгляду анімаційної діяльності як засобу подолання соціальних проблем.

Н.О. Максимовська підкреслює, що основними завданнями у сфері дозвілля є: подолання розмежування соціальних суб'єктів, розвиток їх самоактивності, посилення духовної складової у формах дозвілля, що можливе за допомогою анімаційної діяльності [4].

Таким чином, під час аналізу наукових поглядів щодо специфіки анімації очевидним є її виховний аспект.

Узагальнюючи результати теоретичного дослідження сутності анімації, зазначимо, що її характерними рисами є: 1) здійснення у вільний час; 2) наявність свободи вибору, добровільність, активність, ініціатива як однієї людини, так і різних соціальних груп; 3) обумовленість національно-етичними, регіональними особливостями і традиціями; 4) різноманітність видів на базі різності інтересів дорослих, молоді та дітей; 5) глибока індивідуальність; 6) гуманістичний, культурологічний, розвиваючий, оздоровчий і виховний характер [5, с. 9].

Різнманіття існуючих форм і програм анімаційної діяльності виокремлює поняття «рекреаційна анімація», «готельна анімація», «туристська анімація» (рис. 1).

У типології анімації важливе місце посідає готельна, оскільки застосування цього виду анімації в разі її успішності посилює позитивний економічний ефект діяльності готелю.

Вона спрямована на:

- 1) підвищення якості, розмаїтості і привабливості готельного продукту і туристських послуг;
- 2) підвищення якості обслуговування гостей;
- 3) збільшення кількості постійних гостей і попиту на готельний продукт за рахунок повторних звернень;
- 4) збільшення навантаження й підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази готельного підприємства;
- 5) створення позитивного іміджу і репутації організації;
- 6) зростанні прибутковості та рентабельності діяльності організації в цілому.

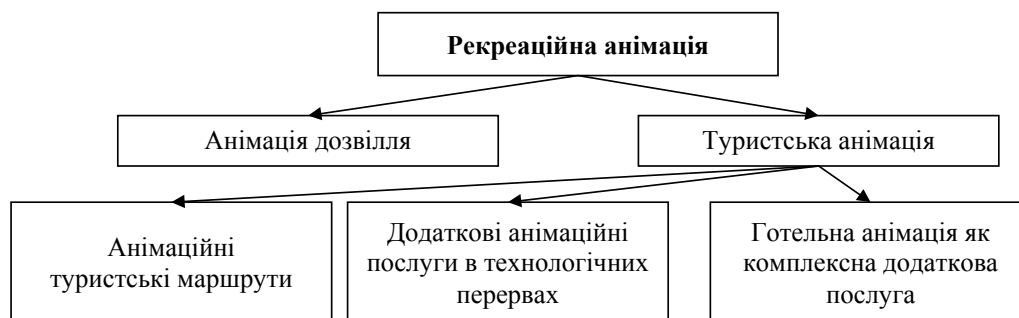


Рис. 1. Типологія анімації [2]

Для ефективної реалізації готельної анімації потрібні такі складники: 1) концепція готельної анімаційної діяльності з набором типових анімаційних програм і методик їх адаптації до реальних груп і персоналій; 2) кваліфіковані аніматори, які здатні втілити концепцію, програми і методики у життя, а також персонал, задіяний у процесі обслуговування гостей; 3) матеріально-технічна база для проведення спортивно-оздоровчих і розважальних занять (рис. 2).

Варто підкреслити, що в концепції анімації особливо важливу роль відіграє кваліфікація аніматорів.

У літературі представлені критерії, згідно з якими оцінюються ефективність співробітника служби анімації:

1) рівень знань (знання, отримані під час навчання у навчальному закладі і в результаті підвищення кваліфікації);

2) практичні навички (які не стосуються безпосередніх посадових обов'язків, наприклад володіння автомобілем);

3) відповідна фізична форма;

4) енергійність;

5) стресостійкість;

6) репутація [6].

Так, у Туреччині існують такі вимоги стосовно навичок та вмінь аніматора:

- більшість складу команди володіє трьома і більше іноземними мовами, що спрощує і покращує контакт і взаєморозуміння між аніматором і гостем;

- креативний і нестандартний підхід методистів і хореографів до створення заходів з урахуванням індивідуальних потреб гостей готелю;

- у складі команди – професійні спортсмени та танцюристи;

- дружня атмосфера в колективі протягом усього робочого часу за рахунок грамотного керівництва професійного анімаційного менеджера (зустрічі поза роботою для команди).

Натомість аніматорам готелів України необхідні:

- наявність гарної фізичної форми;

- володіння українською, російською, англійською мовами;

- наявність відповідних особистісних якостей (комунікабельності, доброзичливості, гостинності, дисциплінованості, стресостійкості тощо);

- спілкування з гостями виключно в робочий час.

У результаті порівняння критеріїв Туреччини та України формується висновок: підхід до вибору аніматорів Туреччини спрямований на всебічне врахування специфіки роботи з будь-яким контингентом гостей готелю.

Зроблений висновок підтверджує і порівняльна характеристика набору типових анімаційних послуг у провідних готелях Туреччини та України, яка представлена в табл. 1.

Проблема утримання клієнтів сьогодні стає переважаючою для багатьох засобів розміщення. Згідно з правилом Парето, 80% прибутку компанія одержує від 20% постійних клієнтів. Критерієм якості сервісу можуть є повторні звернення клієнтів і звернення за рекомендацією. Готельний бізнес завжди буде залежати від якості сервісу. За даними західних аналітиків, створення системи роботи з постійними клієнтами дає змогу підвищити число повторних продажів не менш чим на 15%. Встановлення довгострокових відносин із клієнтами формує прихильність споживача до компанії, тим самим сприяючи збільшенню прибутків. Відповідно до західних досліджень, підвищення лояльності покупців на 5% може збільшити прибуток на 50–75% [5, с. 15–16]. У зв'язку з такою залежністю виникає проблема оцінки ефективності анімаційних заходів.

Як зазначає Т.І. Власова, «головною відмінністю туризму порівняно з іншими видами економічної діяльності є той факт, що основною ланкою не є виробник, а в якості споживача виступає турист» [6]. Мета розвитку туризму на регіональному рівні – це збільшення доходів регіонального бюджету від туризму. Своєю чергою, критеріями ефективності є: мінімізація фінансових коштів, матеріальних, інформаційних і трудових ресурсів на одиницю туристського продукту та збільшення кількості робочих місць.

На думку автора, важливим критерієм, який визначає здатність туристського ресурсу приносити прибуток, є аттрактивність, тобто привабливість для потенційного туриста.

Економічна оцінка цього параметру може бути здійснена за допомогою розрахунку коефіцієнта обсягу надання туристських послуг:

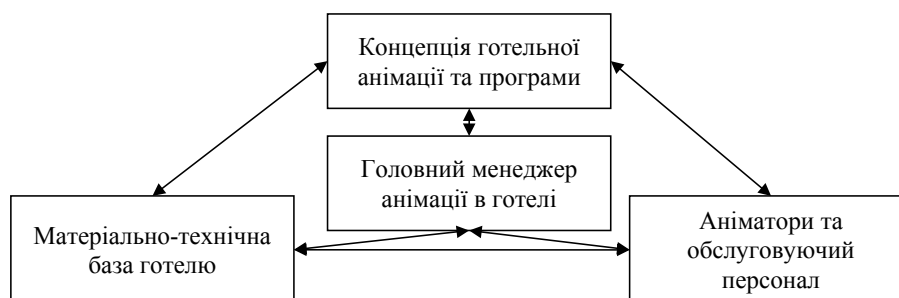


Рис. 2. Складники готельної анімаційної діяльності [2, с. 14]

$$Q_{\text{послуг}} = \Delta Q_{\text{послуг}} \div C, \quad (1)$$

де $Q_{\text{послуг}}$ – коефіцієнт обсягу надання туристських послуг;

$\Delta Q_{\text{послуг}}$ – приріст обсягу надання туристських послуг порівняно з аналогічним показником минулого періоду, грошових одиниць;

C – витрати на надання туристських послуг у звітному періоді, грошових одиниць.

Для оцінки ефективності типово застосовують розрахунок мультиплікатора. Зважаючи на

це, визначення доцільності анімаційних заходів та наявної концепції анімації, пропонуємо використати наступний коефіцієнт:

$$M = \frac{\Delta TR}{\Delta VC_A}, \quad (2)$$

де M – мультиплікатор,

ΔTR – приріст валового доходу закладу;

ΔVC_A – приріст частини змінних витрат підприємства, що спрямовані на здійснення анімаційних заходів.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика набору анімаційних послуг у готелях України та Туреччини

Назва анімаційних заходів	Назва анімаційних заходів	Набір готельних анімаційних послуг
Культурно-розважальна програма	– жива музика; – курси вивчення турецької мови; – караоке; – концерти; – шоу-програми; – конкурси, змагання; – вікторини; – лотереї з цінними призами тощо	– жива музика; – екскурсії; – караоке; – конкурси, змагання; – концерти
Спортивно-оздоровчі заходи (Sport activities)	– ранкова гімнастика; – футбол; – слизький футбол; – волейбол; – баскетбол; – міні-гольф; – великий теніс; – настільний теніс; – йога; – пілатес; – зумба-фітнес; – аквааеробіка; – водне поло; – боча; – дартс; – стрільба з луку або з рушниці	– гімнастика для жайворітків; – футбол; – волейбол; – баскетбол; – настільний теніс; – аквааеробіка тощо
Спортивні конкурси	1) рухливі ігри в басейні; 2) рухливі ігри біля басейну; 3) Спортландія; 4) квести; 5) конкурси: – на кращого плавця; – на кращого бігуна; – на кращий стрибок у басейн; – на кращого танцівника; – на реакцію, увагу і т.д.	– естафети; – конкурси
Дитяча анімація – міні-клуб	дозовані заходи з урахуванням особливостей дитячого організму (фізичні вправи, цікаві ігри, прикладні заняття, які не перенавантажують дітей, але розвивають їх) із професійними дитячими педагогами й тренерами	цікаві й повчальні ігри, розвиваючі фізичні вправи
Підліткова анімація (Teen animation)	анімаційна програма, розроблена з урахуванням інтересів і характерів підлітків, подібна до дорослої	– футбол; – волейбол; – водне поло; – курс із хіп-хопу
Вечірні програми (Night activities)	– танець готелю; – танцювальні, театральні, комедійні постановки, що виконуються на сцені з участю анімаційної команди; – шоу професійних танцювальних, фольклорних і сучасних напрямів; – гостьові шоу (гест-шоу); – цирк, акробатичні шоу; – дискотека, вечірки на пляжі/території готелю – саду, біля басейну (Гала-вечір, «Турецька ніч» і т.д.)	– перегляд кінофільмів; – дискотека

Джерело: розроблено О.М. Кравець

Мультиплікатор дає змогу визначити, скільки грошових одиниць валового доходу отримує установа в результаті спрямування 1 грн. видатків на фінансування анімаційних заходів.

Отже, для аналізу економічної ефективності анімаційної діяльності пропонується визначення мультиплікатору, а також коефіцієнта обсягу надання туристських послуг; а соціальної – можливість вирішення соціальних проблемних питань, набуття необхідних морально-етичних правил поведінки людини в соціумі.

Висновки. Зміна ритму життя сучасної людини на користь зменшення вільного часу, з одного боку, та зниження рівня купівельної спроможності – з іншого, потребує пошуку варіантів відпочинку, які дають змогу задовольнити потреби людей із різним рівнем бюджету.

Ефективність надання туристської послуги безпосередньо залежить від її суб'єктивної оцінки споживачем, тобто можливості задоволення його індивідуальної корисності. Індивідуалізація підходів до потреб окремого споживача неможлива без організації дозвілля шляхом упровадження анімаційних заходів. У літературі визначено такі соціальні аспекти анімаційної діяльності, як: подолання соціальної кризи; засвоєння цінностей взаємодопомоги, спільного соціального буття; формування якості толерантності, альтруїзму, відповідальності за спільну

справу. Оцінка економічної ефективності передбачає розрахунок коефіцієнтів співвідношення доходу та видатків на організацію анімаційних заходів і потребує подальших досліджень, які б дали змогу відобразити специфіку здійснення такого виду заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільтьо Т.І. Розвиток та впровадження анімаційної діяльності в готельному господарстві на українському та світовому ринках / Т.І. Ільтьо [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/35.pdf>.
2. Гаранин Н.И. Менеджмент туристской и гостиничной анимации : [учеб. пособ.] / Н.И. Гаранин, И.Н. Булыгина. – М. : Советский спорт, 2004. – 128 с.
3. Максимовська Н.О. Анімація в сучасних зарубіжних дослідженнях: соціально-виховний аспект / Н.О. Максимовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ic.ac.kharkov.ua/RIO/v41/35.pdf>.
4. Максимовська Н.О. Анімація дозвілля як засіб соціального розвитку особистості в соціумі, що глобалізується / Н.О. Максимовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ic.ac.kharkov.ua/RIO/v35/35-3.pdf>.
5. Байлик С.І. Організація анімаційних послуг у туризмі : [навч. посіб.] / С.І. Байлик, О.М. Кравець. – Харків : ХНАМГ, 2009. – 197 с.
6. Власова Т.И. Анимационный менеджмент в туризме : [учеб. пособ. для студ. высш. учеб. завед.] / Т.И. Власова, А.П. Шарухин, Н.И. Панов. – М. : Академия, 2010. – 320 с.

УДК 338.1

Хромушина Л.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

FINANCIAL MECHANISM OF CRISIS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано сутність фінансового механізму антикризового управління підприємствами. Дано авторський погляд на сутність фінансового механізму антикризового управління підприємствами. Розглянуто елементи фінансового механізму антикризового управління підприємствами. Визначено особливості застосування елементів фінансового механізму антикризового управління підприємствами. Узагальнено практичні аспекти дієвості фінансового механізму антикризового управління підприємствами.

Ключові слова: фінансовий механізм, антикризове управління, криза, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье выяснена сущность финансового механизма антикризисного управления предприятиями. Дан авторский взгляд на сущность финансового механизма антикризисного управления предприятиями. Рассмотрены элементы финансового механизма антикризисного управления предприятиями. Определены особенности применения элементов финансового механизма антикризисного управления предприятиями. Обобщены практические аспекты действенности финансового механизма антикризисного управления предприятиями.

Ключевые слова: финансовый механизм, антикризисное управление, кризис, предприятие.

ANNOTATION

The article revealed the nature of the financial mechanism of crisis management enterprises. This article contains the author's view of the nature of the financial mechanism of crisis management enterprises. The author considers the elements of the financial mechanism of crisis management enterprises. The features of the application elements of the financial mechanism of crisis management enterprises. Summarizes practical aspects of the effectiveness of the financial of crisis management enterprises.

Keywords: financial mechanism, crisis management, crisis, enterprise.

Постановка проблеми. Здійснення підприємницької діяльності в нестабільних економічних умовах об'єктивно потребує визнання того, що антикризове управління зі специфічного проблемно-орієнтованого виду управління набуває форми постійного процесу, який має відбуватися не тільки в разі виникнення проблем і для усунення негативних наслідків, а скоріше з превентивною ціллю, з ціллю недопущення кризових явищ або мінімізації їх наслідків. Звичайно, матеріальною основою будь-якої діяльності, у тому числі й управлінської, є наявність фінансових ресурсів, які виконують функцію фінансового забезпечення. При цьому важливо не тільки мобілізувати необхідні кошти на основі широкого спектру фінансових методів, а й раціонально їх використати, тобто застосувати необхідні фінансові інструменти.

Таким чином, дієвість фінансового механізму антикризового управління є визначальним чинником у досягненні цілей такого управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі положення щодо сутності, структурної будови фінансового механізму антикризового управління розглядалися в наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема: Семенова Г.А., Бугая В.З., Васи́лика О.Д., Васи́ленка В.О., Лігоненко Л.О., Федосова В.М., Короткова Е.М., Масенко Б.П. та ін.

Аналіз наукових робіт дає змогу зробити висновок про відсутність єдиної думки щодо визначення сутності категорії «фінансовий механізм антикризового управління», що, своєю чергою, не сприяє вдосконаленню процесу антикризового управління підприємствами.

Мета статті полягає в узагальненні сучасних теоретичних положень та методологічних аспектів фінансового механізму антикризового управління підприємствами та визначенні особливостей застосування структурних елементів даного механізму у процесі антикризового управління.

Для проведення дослідження необхідно вирішити такі завдання:

- 1) з'ясувати сутність фінансово механізму антикризового управління підприємствами;
- 2) розглянути структурну будову фінансового механізму антикризового управління підприємствами;
- 3) визначити особливості застосування та дієвості основних елементів фінансового механізму антикризового управління підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальним чинником реалізації антикризового управління підприємствами є формування ефективного фінансового механізму, який би враховував специфічні цілі та завдання конкретного підприємства. Традиційно в наукових колах поняття «механізм» трактується як система, засоби та знаряддя, які визначають порядок конкретної діяльності, а також відповідні регламентуючі законні нормативні акти та порядок прийняття рішень. Фінансовий механізм є відокремленою самостійною економічною категорією, яка здійснює вплив на всіх рівнях економічного життя суспільства.

Так, Семенов Г.А., Бугай В.З. та ін. визначають фінансовий механізм як систему дії фінансових важелів, яка виражається в організації, плануванні та стимулюванні використання фінансових ресурсів [1, с. 18].

На думку Василика О., фінансовий механізм представляється сукупністю форм і методів створення й використання фондів фінансових ресурсів із метою забезпечення різних державницьких структур, господарських суб'єктів та населення [2, с. 104].

Юрій С. та Федосов В. розглядають фінансовий механізм як сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів із метою забезпечення функціонування і розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення [3, с. 89].

Як систему фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного їх забезпечення, а також за відповідної фінансової політики на мікро-і макрорівні визначає фінансовий механізм О. Ковалюк [4, с. 22].

Що ж стосується тлумачення поняття «антикризове управління», то тут необхідно врахувати, що само по собі дане поняття в Україні з'явилося відносно не так давно, і це зумовлює наявність розмаїття трактувань у наукових колах. У перших наукових публікаціях щодо проблем антикризового управління його сутність зводилася до проведення системи заходів із метою фінансового оздоровлення (фінансової санації) підприємств, які перебувають у фінансовій кризі і яким загрожує банкрутство. Тобто антикризове управління розглядалося як особливий тимчасовий проблемно-орієнтований тип управління.

Лігоненко Л.О. процес антикризового управління розглядає як спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [5, с. 37].

Як зазначає Василенко В.О., антикризове управління спрямоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками. Велике значення при цьому має використання факторів кризи для наступного розвитку підприємства, тому основною метою антикризового управління є забезпечення гарних результатів (запланованих чи випадкових) за допомогою здорової організації, що досягається шляхом використання оточення на основі добре поставленого

управління людьми і комунікаціями [6, с. 122].

Але ж кризи різняться за природою походження, формами прояву, наслідками тощо, і цей факт зумовлює потребу в різноманітних підходах до такого управління.

У сучасних умовах система антикризового управління підприємством функціонує на основі використання всього потенціалу сучасного менеджменту, що передбачає розробку і реалізацію на підприємстві спеціальної програми дій стратегічного характеру, спрямованої на усунення труднощів, збереження та зміцнення ринкових позицій навіть у складних умовах, спираючись переважно на власні ресурси [7, с. 77].

Критеріальна класифікація антикризового управління підприємствами виглядає таким чином:

1. За метою реалізації заходів програми дій антикризового управління розглядають реактивне та превентивне управління. Реактивне антикризове управління має місце за тих обставин, коли негативні явища настали і тому виникла нагальна потреба негайно вжити відповідних заходів щодо усунення наслідків проявів цих явищ (тобто заходи реагування відповідно до умов, що склалися). Превентивне антикризове управління передбачає вжиття відповідних заходів із метою недопущення потенційних негативних явищ, тобто це профілактичне управління. Вважаємо, що підприємствам варто надавати перевагу заходам саме превентивного антикризового управління.

2. За особливостями розвитку та типом фінансового стану підприємства антикризове управління поділяється на попереджувальне, кризове та посткризове. Попереджувальне антикризове управління запроваджується відповідно до визначеної превентивної мети такого управління. Якщо ж заходи попередження негативних явищ не були запроваджені або не дали очікуваного результату, то в умовах настання кризи на підприємстві вживаються заходи реактивного характеру, тобто діяльність зосереджується на «слабких» місцях та «гарячих» точках і спрямовується на зупинення розвитку або поглиблення кризи. Після того як кризу вдалося локалізувати, антикризове управління набуває характеру посткризового, тобто вживаються заходи щодо усунення та/або мінімізації негативних наслідків розвитку кризи.

3. За наявністю або відсутністю кризових ознак розрізняють активне та, відповідно, пасивне антикризове управління. Ці види відрізняються як масштабністю програми дій, так і ступенем інтенсивності їх реалізації залежно від тих умов та труднощів, в яких опинилося підприємство.

Як зазначають Масенко Б.П. і Афонченкова Т.М., механізм антикризового управління складається з таких підсистем, як: 1) підсистема діагностики фінансового стану й оцінки перспективи розвитку бізнесу; 2) підсистема

маркетингу; 3) підсистема антикризової інвестиційної політики; 3) підсистема управління персоналом; 4) підсистема виробничого менеджменту; 5) підсистема організації ліквідації підприємства; 6) характеристики заходів щодо виходу із кризи [8, с. 11].

Загальновизнано, що антикризове управління передбачає здійснення комплексу санаційних заходів: фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційно-правового та соціального спрямування. Серед наведеного переліку заходи фінансово-економічного характеру є визначальними, тому що саме їх ефективне проведення забезпечить фінансування подальших заходів антикризового управління. Крутик А.Б. і Муравйов А.І. стверджують, що «зібравшись налагодити регулярний менеджмент на підприємстві, будь-який керівник абсолютно справедливо починає з фінансів. Робота з грошима на зовнішніх ринках не є управлінням у повному розумінні слова до тих пір, поки немає повного контролю грошових потоків усередині організації. Вихід – у бюджетуванні, тобто створенні технології планування, обліку і контролю грошей і фінансових результатів. Багато експертів висловлюють думку, що бюджетування – це перше системне завдання, яке доводиться вирішувати» [9, с. 35–36].

На нашу думку, саме фінансові відносини у процесі антикризового управління є визначальними з позиції унеможливлення кризових ситуацій та усунення негативних наслідків у разі їх настання. З огляду на це, фінансовий механізм буде визначати й ефективність усіх підсистем антикризового управління і антикризове управління у даному контексті – це система своєчасних прийомів і методів, здатних попередити фінансову кризу й уникнути банкрутства [10, с. 216].

Фінансовий механізм антикризового управління доцільно розглядати як систему цілеспрямованої дії на фінансові відносини та фінансові ресурси підприємства за допомогою фінансових інструментів із метою підтримки життєздатності підприємства у короткостроковій перспективі, унеможливлення банкрутства, забезпечення його функціонування у середньо- та довгостроковій перспективах.

Формування та впровадження дієвого фінансового механізму антикризового управління на підприємстві є необхідною умовою його нормального функціонування.

Розглянемо структурні елементи фінансового механізму антикризового управління підприємствами, яким загрожує банкрутство через втрату платоспроможності та фінансової стійкості. Фінансовий механізм у цілому складається з фінансових методів, фінансових важелів, нормативно-правового та інформаційного забезпечення.

Фінансові методи традиційно розглядаються як способи впливу фінансових інструментів на господарські відносини. Фінансові методи діють у двох напрямках: по лінії управління рухом

фінансових ресурсів і по лінії ринкових комерційних відносин, що пов'язані із співставленням витрат і результатів, із матеріальним стимулюванням та відповідальністю за ефективне використання грошових фондів. До фінансових методів у даному разі варто віднести бюджетування, інвестування, кредитування, систему розрахунків, оренду, лізинг, факторинг та взаємовідносини із засновниками, господарюючими суб'єктами, органами державного управління.

На нашу думку, методи фінансового механізму антикризового управління заслуговують особливої уваги, оскільки від вибору та способу їх застосування залежить дієвість усього фінансового механізму та ефективність антикризового управління в цілому.

Метод бюджетування полягає у створенні та використанні технології прогнозування, планування, обліку і контролю грошей і фінансових результатів. Багато фахівців висловлюють думку, що бюджетування – це першочергове системне завдання, яке доводиться і необхідно вирішувати в процесі антикризового управління підприємством.

Інвестування в процесі антикризового управління слід розглядати як залучення зовнішніх фінансових джерел фінансової стабілізації. Такими джерелами можуть бути внески самих власників, кошти персоналу, кошти кредиторів, державні кошти. Важливо, що можливість запровадження санаційних заходів під час судового провадження у справі про банкрутство безпосередньо залежить від наявності особи – санатора, тобто, по суті, інвестора, який візьме на себе весь фінансовий тягар оздоровлення підприємства і в подальшому стане новим власником.

Кредитування в ході антикризового управління також має специфічні риси, які відрізняють цей метод від традиційного кредитування у звичайних умовах. Мова йде про участь кредиторів у формі реструктуризації заборгованості, її списання, перепланування боргу, а також надання санаційних кредитів. На перший погляд, надавати кредит, тобто збільшувати борг підприємству, яке є неплатоспроможним, а отже, і некредитоспроможним, є недоречним. Проте санаційний кредит можливий, але лише за умови позитивного висновку санаційного аудиту про санаційну спроможність підприємства, тобто про здатність підприємства вийти з кризового стану на основі реалізації програми оздоровлення та наявності відповідного потенціалу. Санаційний кредит має винятково цільовий характер, тобто призначений для фінансування конкретних виробничо-технологічних заходів у межах антикризової програми дій.

Мобілізації додаткових коштів для фінансування антикризової програми сприятиме надання майна, яке не використовується у виробничому процесі, в оренду, або використання зворотного лізингу. Використання зворотного лізингу передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням

таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг.

Факторинг як операція продажу наявної дебіторської заборгованості факторинговій компанії або банку дає змогу рефінансувати дебіторську заборгованість, що сприяє мобілізації фінансових ресурсів для здійснення антикризових заходів виробничо-технічного та іншого характеру.

У результаті взаємовідносин між засновниками може бути прийняте рішення щодо зменшення статутного фонду підприємства або добровільних доплат власників його корпоративних прав, що дає змогу отримати балансовий (санаційний) прибуток, який спрямовується на покриття накопичених збитків.

Дієвість вищенаведених фінансових методів забезпечують такі фінансові важелі, як розмір доходу, ціна, інвестиції, відсоток, види кредитів, форми розрахунків, дисконт, курси валют та ін.

Складовими частинами нормативно-правового забезпечення є закони України, укази Президента, постанови Кабміну, накази, листи міністерств, Статут юридичної особи, а також інструкції, нормативи, норми, методичні рекомендації та інші документи. Серед цього загалу саме стосовно процесу антикризового управління основними нормативними актами є закони України: «Про господарські товариства» (1991 р., остання редакція від 01.01.2016 р.), «Про приватизацію державного майна» (1992 р., остання редакція від 06.03.2016 р.), Господарський кодекс України (2003 р., остання редакція від 01.05.2016 р.), «Про акціонерні товариства» (2008 р., остання редакція від 01.05.2016 р.), Податковий кодекс України (2010 р., остання редакція від 01.02.2016 р.), «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (1999 р., остання редакція від 16.01.2016 р.); Наказ Міністерства економіки України «Про методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій для приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства» (2010 р.), Наказ Фонду державного майна України «Про затвердження Положення про порядок реструктуризації підприємств» (2002 р., остання редакція від 04.05.2007 р.) та ін.

Різна інформація зовнішнього та внутрішнього походження становить інформаційне забезпечення у складі фінансового механізму. Зокрема, це результати фінансової діагностики, санаційного аудиту, висновки незалежних експертів тощо.

Висновки. Сучасне антикризове управління підприємствами повинно мати превентивний

характер і здійснюватися на випередження негативних кризових явищ, які призводять до втрати фінансової стійкості та платоспроможності. На нашу думку, мінливе ринкове середовище формує об'єктивну необхідність розглядати антикризове управління не як разову проблемно-орієнтовану акцію, а як постійно діючий процес, тому що, як відомо, проблему легше попередити, ніж потім усувати її наслідки.

Звичайно ж, практичне впровадження управлінських рішень потребує відповідних джерел фінансування, які можуть бути мобілізовані завдяки ефективному функціонуванню фінансового механізму, структурними елементами якого є фінансові методи, фінансові важелі, нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

Ефективність антикризового управління підприємствами залежить від достатності фінансових ресурсів, а отже, і від вибору того чи іншого методу та інструменту, тому проблема оптимального вибору та доцільність застосування фінансових методів у процесі антикризового управління підприємствами є напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансове планування і управління на підприємствах / Г.А. Семенов [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
2. Василюк О.Д. Теорія фінансів : [підручник] / О.Д. Василюк ; КНУ ім. Т.Г. Шевченка ; 4-е вид., доп. – К. : Ніс, 2003. – 416 с.
3. Фінанси : [підручник] / За заг. ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова ; 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2012. – 687 с.
4. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму / О.М. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 51–60.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.
6. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством / В.О. Василенко. ; вид. 2-ге, випр. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
7. Бізнес-план: Вітчизняний і зарубіжний досвід: Сучасна практика і документація / За заг. ред. В.М. Попова. – Х. : Мрія, 2011. – 264 с.
8. Масенко Б.П., Афонченкова Т.М. Антикризове управління : [навч. посіб.] / Б.П. Масенко, Т.М. Афонченкова. – К. : Європ. ун-т, 2005. – 264 с.
9. Крутик А.Б., Муравьев А.И. Антикризисный менеджмент. Превентивные методы управления / А.Б. Крутик, А.И. Муравьев. – СПб. : Питер, 2001. – 432 с.
10. Данилов О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях : [навч. посіб.] / О.Д. Данилов, І.В. Паєнко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

УДК 658.21

Ціпурида В.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

**ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ
СТРУКТУРНИХ ОСНОВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДИНАМІКИ ЙОГО РОЗВИТКУ****THE INNOVATIVE APPROACH TO THE FORMATION
OF THE STRUCTURAL FOUNDATIONS OF THE ENTERPRISE
AND THE DYNAMICS OF ITS DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті пропонується інноваційний підхід до формування структурних основ підприємства та динаміки його розвитку як первинної ланки економіки держави в умовах швидкоплинних змін його зовнішнього середовища. Розглянуто питання прояву алгоритму дії універсальних діалектичних закономірностей на розвиток підприємства як соціально-економічної системи у життєво важливій необхідності забезпечення реалізації моделі сталого економічного розвитку держави.

Ключові слова: система, структурні основи, причинно-наслідкові зв'язки, універсальні діалектичні закономірності розвитку, динаміка розвитку, етапи і стадії розвитку систем, життєвий цикл, графічне відображення етапів циклу.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен инновационный подход к формированию структурных основ предприятия и динамики его развития как первичного звена экономики государства в условиях быстропротекающих изменений его внешней среды. Рассмотрены вопросы проявления алгоритма действия универсальных диалектических закономерностей на развитие предприятия как социально-экономической системы в жизненно важной необходимости реализации модели постоянного экономического развития государства.

Ключевые слова: система, структурные основы, причинно-следственные связи, универсальные диалектические закономерности развития, динамика развития, этапы и стадии развития систем, жизненный цикл, графическое отображение этапов цикла.

ANNOTATION

In the article proposes an innovative approach to the formation of the structural foundations of the enterprise and the dynamics of its development, as the primary level of the State economy in conditions of fast changes its external Wednesday. Discusses the manifestations of universal action algorithm dialectical patterns for enterprise development as a socio-economic system in the vital need for a permanent model of economic development of the State.

Keywords: System, structural foundations, causal connections, universal dialectical dynamics of development patterns, stages and phases of systems development life-cycle, a graphical display of the phases of the cycle.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки в країні потребує від вітчизняних підприємств підвищення ефективності побудови їх структурних основ та динаміки розвитку відповідно до вибраної стратегії сталого економічного розвитку, що дасть змогу покращити конкурентоздатність в умовах швидкоплинних змін ринку, стану і розвитку об'єктів управління та їх зовнішнього середовища.

Нагальною проблемою є подальша раціоналізація та інтеграція всіх процесів, які здійснюються в системі управління підприємством

у нових умовах господарювання. Це пояснюється, з одного боку, множиною багаторівневих цілей, об'єктів і суб'єктів управління, а з іншого, – складністю їх узгодження та недостатністю науково-методологічних та методичних напрацювань у цій сфері.

Отже, у нових умовах господарювання підприємству потрібна стратегія інноваційних змін у самих його структурних основах відповідно алгоритму дії універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем. Саме вона може забезпечити можливості для генерування нових технологій управління будь-якого рівня розвитку – світового, національного чи регіонального. Для цього недостатньо професійних знань сучасного менеджменту, потрібно поєднати з ними фундаментальні знання про дію універсальних діалектичних законів природи на розвиток підприємства як системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія, методологія та практика побудови структурних основ підприємства відповідно стратегії його розвитку має достатньо широкий арсенал методів і форм. Ще родоначальники політичної економії стверджували, що управління соціально-економічним розвитком повинно базуватися на дії загальних законів природи. Сучасні моделі, система управління підприємством, державна політика підтримки розвитку підприємств викладені у працях Л.І. Федулової [1, с. 34–38] та ін. Вплив сучасних теорій менеджменту на розвиток структурних основ підприємства вивчали Н.А. Пашкус, З. Савельєва [2, с. 72–80]. Теоретичні аспекти філософії управління та системного моделювання організаційного механізму управління підприємством знайшли своє висвітлення у роботах В.А. Полякова [3, с. 56–59; 4, с. 65–68].

Окремим питанням розвитку систем (у тому числі і підприємства) у метасистемі (планетному середовищі) приділяв увагу А.І. Суббето [5, с. 47–64]. Питання управління інноваційним розвитком сучасних підприємств вивчали Л.І. Федулова [6, с. 167–178], М. Френц [7, с. 89–93]. Проблемам сучасних фінансово-економічних криз та шляхам і методам їх подолання присвятив свої дослідження А.А. Чухно [8, с. 56–67].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Загальновідомо, що модернізація економіки – це кардинальна зміна характеру функціонування економічної системи, що забезпечує динаміку нарощування її інноваційного потенціалу. Однак ще не досконально вивчено вплив універсальних діалектичних закономірностей на циклічний розвиток таких соціально-економічних систем, як підприємство, на узгоджений розвиток його внутрішнього та зовнішнього середовища, що обумовлюють також і розвиток суспільства та глобальної природної метасистеми. Виникає гостра потреба поєднати знання дії універсальних діалектичних закономірностей природи та знання сучасного управління господарською діяльністю підприємства на всіх рівнях його діяльності. Як відомо, незнання закону, у даному сенсі – закону метасистеми (планетарного середовища), не звільняє від відповідальності. Отже, предметне поле концептуального обґрунтування розвитку підприємства відповідно дії універсальних діалектичних закономірностей є науковою проблемою, вирішення якої має важливе значення в ґносеологічному і практичному аспектах.

Мета статті полягає у подальшому вивченні впливу універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем на причинно-наслідкові взаємозв'язки у формуванні структурних основ підприємства та динаміки його розвитку, а також на системні основи трансформаційних процесів в економічному просторі суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство повинно досягти у своїй діяльності узгодженого розвитку всіх систем, від Макро- до Мікросвіту, в яких воно так чи інакше приймає безпосередньо чи опосередковано, участь, що невідворотно призводить до трансформації всіх без винятку систем, надаючи можливості для їх виходу на якісно новий рівень, формує різні ступені їх удосконалення, що і відбувається за дії універсальних діалектичних закономірностей природи.

Перелік і систематизування закономірностей розвитку систем до цього часу здебільшого базувалися на емпіричних дослідженнях та історичних досягненнях економіки і менеджменту, тобто переважно на дослідженнях індуктивного методу, що звужує поле і глибину дослідження. Однак загальновідомо, що для повноти будь-якого дослідження необхідно поєднувати як індуктивний, так і дедуктивний методи, тобто шлях від конкретного до загального і від загального до конкретного, поєднуючи причинно-наслідкові зв'язки в природі явищ.

Пропонуємо систематизацію та взаємозв'язок між закономірностями розвитку систем структурувати на основі міждисциплінарного синтезу. Оскільки управління (упорядкування явищ) – це узгодженість розвитку всіх різнорівневих систем, то воно і повинно будуватися на основі універсальних діалектичних законів

природи, враховуючи основні первинні три параметри розвитку: *Простір, Час і Енергію*. Для підприємства параметр часу – це його життєвий цикл.

Параметр простору – сегмент ринку, який займає підприємство. *Простір* підприємства – це форма організації його життєдіяльності, яка враховує багаторівневі внутрішні синергетичні та ієрархічні взаємозв'язки, що відповідають комунікативним зв'язкам відділів, служб (підсистем) у його структурних основах, відповідно до стратегії розвитку підприємства, а також інтегративні зовнішні взаємозв'язки: з державою, постачальниками, кооперантами, споживачами, що визначають сегмент ринку (зовнішнє середовище, в якому знаходиться підприємство) і його розширення на ринку.

Якість зв'язків як у внутрішньому середовищі, так і з зовнішнім середовищем підприємства залежить від рівня його управлінської та організаційної культури. Рівень ефективності управління підприємством, тобто якість інтеграції його в єдину систему, визначає ступінь досконалості його структурних основ та системи управління, а також якість використання ресурсів (людських, сировинних, фінансових та інформаційних) та їх співвідношення і узгодження як можливість ефективної діяльності.

Параметр енергії – всі види ресурсів, тобто можливостей, потенціалу підприємства. І тільки за дією універсальних діалектичних законів природи можливо ефективно організувати простір прояву підприємства як системи, вибрати оптимальний час його розвитку з найменшими витратами енергії.

Це потребує необхідності постійно вносити у програми підготовки та перепідготовки управлінських кадрів передові досягнення науки, насамперед досягнення в міждисциплінарній сфері, які комплексно та системно відображають універсальні діалектичні закономірності **узгодженого** розвитку систем. Передусім у керівника повинно формуватися розуміння того, що діяльність організації як системи обумовлена потрійністю причинно-наслідкових зв'язків одночасно в трьох релятивних параметрах: часі, просторі та ресурсах (енергії).

Ця закономірність прояснюється і в аналогічній потрійності побудови кожного суб'єкта управління, об'єкт управління якого, повністю віддзеркалює його потрійну структуру (рис. 1). При цьому, згідно із закономірністю «Подібності і спадкоємності» встановлюється пер-

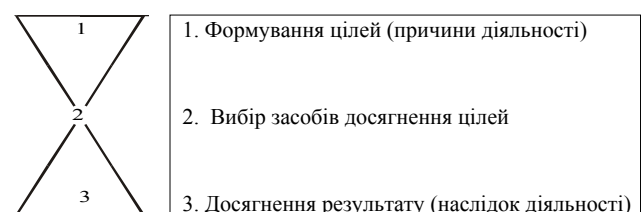


Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки у структурних основах управління діяльністю підприємства

шочергова потрібність у подальшому розвитку системи: формування цілей, вибір засобів їх досягнення і саме досягнення результату як наслідок діяльності.

Таким чином, керуюча причина розвитку (суб'єкт управління) та керований наслідок (об'єкт управління), своєю чергою, мають також потрібну структурну основу, тому з урахуванням перехідного (узгоджувального) процесу між ними завжди формується сім структуроутворюючих рівнів взаємовідносин підприємства та його зовнішнього середовища. Тобто оскільки кожна система (у тому числі і підприємство) є тривимірною і розвивається у просторі, часі (циклі) та накопичує свій енергетичний потенціал за рахунок ефективного управління, ця тривимірність завжди утворює сім структурних рівнів взаємодії системи (підприємства) у надсистемі (зовнішньому середовищі) та систему взаємодії (прямого і зворотного, або причинно-наслідкового трьохвирного зв'язку із її підсистемами) (рис. 2).

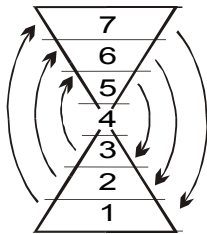


Рис. 2. Сім рівнів

причинно-наслідкових взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем

При цьому ці рівні повинні бути взаємоузгодженими та рівномірно розвинутими, де: рівні 1–7 – узгодження стратегії розвитку підприємства та його структури; 2–6 – узгодження філософії і політики розвитку підприємства та якості комунікацій між його підсистемами; 3–5 – узгодження колективного індивідуального та фактору у системі управління. Рівень 4 – перехідний, який характеризує вихід підприємства на новий рівень за рахунок переходу від кількісних накопичень в якісні зміни.

Звідси, головною організаційною проблемою керівника є розбудова відповідних умов для узгодження цілей підприємства на семи рівнях його функціонування в зовнішньому середовищі та адекватного розуміння цих цілей кожним працівником (табл. 1).

Враховуючи закономірності циклічного і взаємоузгодженого розвитку систем, пропонуємо схему поетапного формування структурних основ підприємства на основі інноваційного підходу, який відображає єдність етапів отримання знань і інформатизації (аналізу) та використання знань у практиці

Таблиця 1

Взаємоузгоджені рівні функціонування підприємства в його зовнішньому середовищі

№ рівня	Характеристика рівня
7	Відповідальність за соціально-економічний та екологічний стан зовнішнього середовища, на основі чого формуються головна мета, місія підприємства
6	Участь у міжнародній інтеграції за принципами еволюційного розвитку систем, на основі чого формується філософія, політика підприємства
5	Інтеграція з іншими організаціями за умови свідомого впливу на розвиток суспільства, на основі чого обумовлюється відповідна активність підприємства
4	Творчі взаємовідносини підприємства із зовнішнім середовищем регіону на принципах взаємної корисності, на основі чого формується імідж підприємства
3	Управління розвитком взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства на принципах узгодженості ієрархії та синергії, на основі чого формується оптимальна система управління підприємством
2	Формування необхідних взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства на основі взаємного доповнення, взаємодопомоги, внаслідок чого формується оптимальна система комунікацій
1	Забезпеченість персоналу оптимальними умовами для творчого розкриття їх можливостей та здібностей, а також реалізації цілей у результаті діяльності, на основі чого формується оптимальна структура підприємства і його підрозділів

інноваційних перетворень (синтезу) для виходу на якісно новий рівень розвитку підприємства (рис. 3).

На рис. 3, видно, що відповідно до загальних закономірностей розвитку систем, що підтверджується загальновідомою формулою А. Ейнштейна ($E=mc^2$), 1-й і 2-й етапи розвитку (стадії аналізу) кожної соціально-еко-

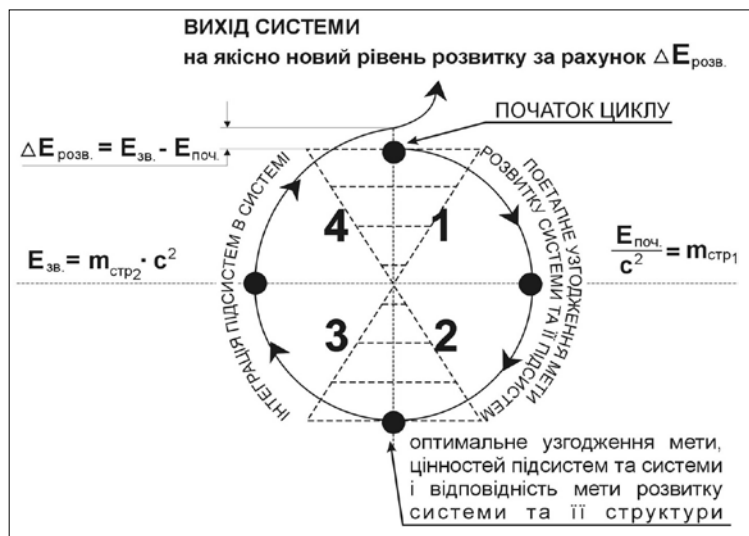


Рис. 3. Чотири етапи розвитку підприємства в процесі формування його життєвого циклу

номічної системи відображають її зародження за формулою ($m_{cmp1} = \frac{E_{нач}}{C^2}$). Це формування первинної інфраструктури (m_{cmp1}) відповідно до мети, що означає структуроутворення із внутрішніми взаємозв'язками між структурними елементами) за рахунок застосування первинної енергії (усіх видів ресурсів) для узгодженого цілеспрямованого і зменшення міри хаотичних зв'язків (рівня ентропії – C^2). Тобто *1-й етап* – це зародження, що означає формування основних підсистем організації із її елементів у відповідності до місії організації, глобальної стратегічної мети її еволюційного розвитку; *2-й етап* – стабілізація, означає вдосконалення структури підприємства з відповідними вертикальними та горизонтальними взаємозв'язками між його підсистемами й елементами їх структур. Аналогічно, для держави – це налагодження внутрішніх взаємозв'язків між її регіонами, які знають своє місце і роль у загальній системі, із відповідним вирівнюванням прямого і зворотного зв'язку в управлінні, вирівнюванням використання державних ресурсів і перерахуванням її відповідної частини прибутку, а також вирощування лідерів із відповідним досвідом управління, здатних управляти соціально-економічними системами на різних рівнях.

Для цього повинні бути відрегульовані законодавча база держави, відповідні нормативні акти для забезпечення ефективних взаємовигідних взаємозв'язків організацій (виробничих, наукових, фінансових тощо) як між собою, так і між ними та державою. Завершення 1-го і 2-го етапів означає повне взаємоузгодження цілей і інтересів усіх підсистем, як у підприємства на мікрорівні, так і у держави на макрорівні. У протилежному випадку кожна система невідвратно приречена на занепад і руйнацію.

3-й і 4-й етапи розвитку (стадії синтезу) соціально-економічної системи відображають розширення інтеграційних процесів як у її внутрішньому середовищі, так і в зовнішньому (формула – $E_{зв} = m_{cmp2} * C^2$).

3-й етап – підйом, що означає управління індивідуальною активністю, продуктивністю та функціональністю підсистем на основі колективної стратегії управління діяльністю підприємства як системи. Для держави це – посилення соціально-економічних інтеграційних, синер-

гетичних зв'язків ($E_{зв}$) різних організацій не тільки всередині простору держави, але й у просторі світового ринку. При цьому сама структура ще більш упорядковується (m_{cmp2}), а хаотичні зв'язки зменшуються (C^2). Але для таких якісних перетворень потрібна бути відпрацьована відповідна законодавча база, а також високий рівень інноваційної свідомості керівного складу підприємства та його персоналу.

4-й етап – означає вихід системи на новий якісний рівень, за рахунок об'єднання підсистем підприємства, організації в єдиний ритм діяльності для привнесення в суспільство (зовнішнє середовище підприємства) товарів та послуг, які стимулюють його до розвитку. Це також входження підприємства у загальний узгоджений ритм розвитку зовнішнього середовища за рахунок упровадження інновацій, що надає підприємству можливість покращання його адаптивності (конкурентоспроможності) і корисності суспільству. Для держави – це повне узгодження інтересів усіх галузей та організацій для її розвитку, введення їх в єдиний злагоджений ритм, що надає можливість вийти на якісно новий рівень сталого розвитку за рахунок додаткових можливостей.

На цьому етапі повністю повинно бути розкрите самоврядування всіх рівнів: територіальне, соціальне, виробниче, взаємоузгодження у просторі держави, часі (циклі) й енергії (фінансово-економічних можливостях). Така формула надає можливість ефективного нарощування інтелектуального капіталу, що формується у процесі накопичення досвіду участі керівників і персоналу в управлінні інноваційним процесом. На мікрорівні (фізичних процесах), відповідно до універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем, такий процес означає перехід руху електрона навколо атомного ядра від *S-орбіти* на *P-орбіту*, тобто на якісно новий рівень розвитку.

Таким чином, у динаміці функціонування підприємства внаслідок прояву причинно-наслідкових зв'язків між рівнями системи 1-7; 2-6; 3-5 та 4-4¹ завжди проявляються чотири етапи (дві стадії) її розвитку: *структуроутворення* та адаптація до зовнішнього середовища – 1-й етап; *розвиток комунікацій* між підрозділами до оптимального рівня – 2-й етап (перша стадія); *управління процесами* внутрішнього розвитку та інтеграційним розвитком зовні – 3-й етап; *самоуправління* в організації та перехідний процес її в нову якість (у більш якісну структуру або руйнація організації як системи, яка не змогла досягти необхідного ступеню зовнішньої та внутрішньої інтеграції – 4-й етап (друга стадія) (рис. 4).

Отже, інноваційний підхід до управління розвитком під-



Рис. 4. Чотири етапи розвитку підприємства

приємства являє собою процес поєднання чотирьох етапів реалізації сукупності управлінських функцій – цілевстановлення і планування (1-й етап), організації узгоджених взаємозв'язків між підрозділами (2-й етап), мотивації до узгодженої колективної діяльності (3-й етап) та контролю діяльності елементів структури в єдиному ритмі підприємства (4-й етап), що і надає можливість формування конкурентних переваг. При цьому:

- **функція «ціле встановлення» і «планування»** обумовлює орієнтацію управління конкурентоспроможністю підприємства на досягнення певних цілей, під якими розуміється майбутній рівень конкурентоспроможності об'єкта управління, якого передбачається досягти, що передбачає формування стратегії і тактики реалізації цілей і завдань, розробку програм, складання планів реалізації як у цілому по підприємству, так і його окремих структурних підрозділах;

- **функція «організація»** забезпечує практичну реалізацію прийнятих планів і програм; із нею пов'язані питання розподілу матеріальних, фінансових та трудових ресурсів між окремими напрямками операційної діяльності; коли в процесі організаційної діяльності забезпечується необхідна узгодженість дій операційних підрозділів та окремих фахівців у реалізації прийнятих планів;

- **функція «мотивація»** забезпечує використання мотиваційних (як економічних, так і соціально-психологічних) регуляторів активності суб'єктів управління конкурентоспроможністю підприємства;

- **функція «контроль і регулювання»** забезпечує нагляд і перевірку відповідності досягнутого рівня конкурентоспроможності підприємства поставленим вимогам; передбачає розробку стандартів для контролю у вигляді системи якісних і кількісних показників, що дають змогу перевірити результативність процесу реалізації вироблених планів та програм, своєчасно вносити зміни, які сприяють досягненню поставленої мети підприємства.

Проблема приведення системи державного управління у відповідність до вимог інноваційної моделі економічного зростання потребує вивчення алгоритму дії універсальних діалектичних законів на економічні процеси узгодженого розвитку багаторівневих систем (людини, підприємства, суспільства, міжнародного співтовариства).

Наприклад, широко відома в математиці крива розподілення поля помилок в розрахунках (гаусіана) відображає одну з універсальних закономірностей узгодженого розвитку систем (закон циклічності), тому вивчається у багатьох наукових дисциплінах, але, на жаль, у підготовці фахівців з управління щодо цього немає відповідного міждисциплінарного синтезу, який би давав більш глибоке розуміння алгоритму дії цієї закономірності, що надавало б можливість уникати виникнення тіньової економіки та криз (рис. 5).

Ця закономірність відома у фізиці як крива зростання напруженості магнітного поля [3, с. 45–46]; у фізіології – як крива сприйняття кольорової гами зором людини [4, с. 56–58]; у біології – як крива ритму енергообміну клітини в організмі людини [4, с. 58–59]; у медицині – як крива насичення киснем організму при диханні [4, с. 59–60]; в економічній теорії – як крива Лаффера (залежності абсолютної величини податку, що надходять в бюджет, від розміру відсоткової ставки [6, с. 73–75].

Звідси очевидно, що держава повинна забезпечити гнучку законодавчу базу для ефективного розвитку підприємств, у тому числі і щодо системи гнучкого оподаткування, коли на першому етапі структуроутворення, перспективного розвитку й адаптації підприємства до зовнішнього середовища держава повинна забезпечити тільки 10% (перетин кривої на графіку) сукупного податку від прибутку під-

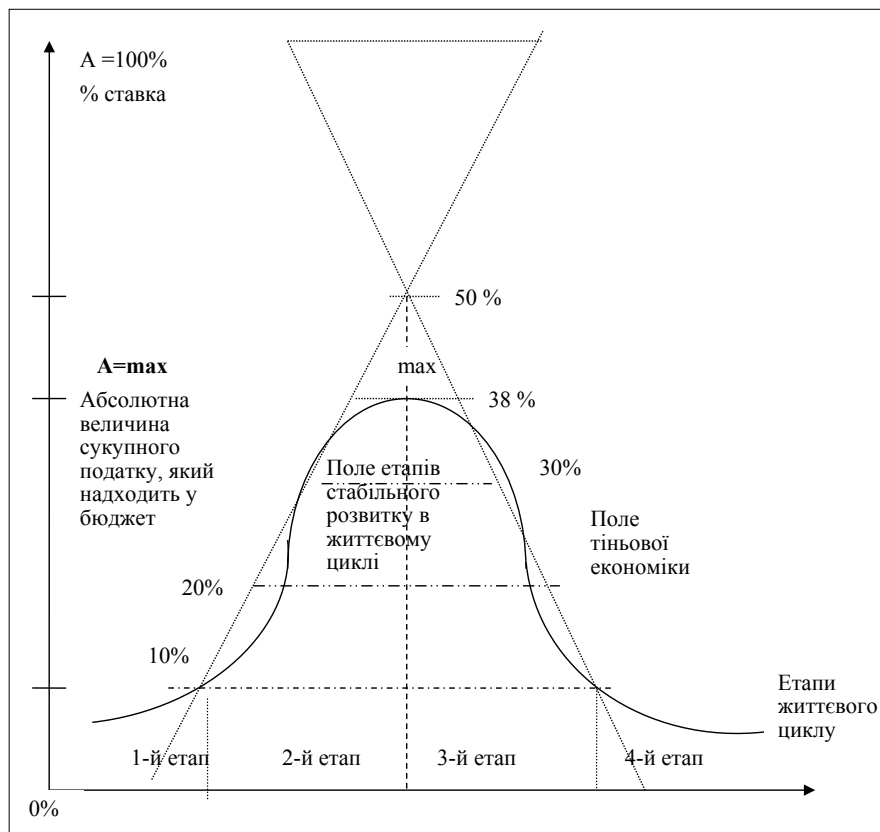


Рис. 5. Графік удосконалення системи оподаткування з урахуванням чотирьох етапів розвитку підприємства

приємства. На другому і третьому етапах, коли підприємство увійшло в потрібний ритм діяльності, сукупний податок повинен становити не більше 38%.

І на четвертому етапі він також повинен становити не більше 10%, оскільки підприємство повинно впроваджувати кардинальні інноваційні зміни за рахунок накопичених власних ресурсів. Безпідставне збільшення сукупного податку підприємств невідворотно призводить до збільшення поля тіньової економіки.

Відповідно до схеми повного циклу інноваційного процесу підприємства, який формується на основі прояву тривимірності структурних основ підприємства у часі, просторі та ресурсних можливостях (енергії) у чотирьох етапах динаміки розвитку, що утворює 12 детермінант – етапів управлінського циклу, можна визначити і його ключові фактори успіху (табл. 2).

Входження підприємства в єдиний ритм розвитку із зовнішнім середовищем – це врівно-

важення ним трьох факторів: **індивідуального** (дотримання особистих інтересів і цілей для свого розвитку), **колективного** (узгодження своїх інтересів і цілей, а також інтересів і цілей партнерів, споживачів, постачальників), і **соціального** (дотримання інтересів і цілей розвитку суспільства).

Висновки. Дослідження, які проведені на підприємствах різних форм власності в Україні, Росії та Польщі з участю автора, виявили ці особливості і проблеми у розвитку підприємств. Підсумовуючи результати аналізу ефективності діяльності підприємств, зауважимо, що чим вище рівень узгодженості комплексу складових елементів у структурних основах підприємства, тим більше у нього конкурентних переваг.

Отже, кожне підприємство є відкритою системою, яка невинно саморозвивається, і для досягнення ефективного розвитку воно повинно покладатись на: структурно-динамічну систему узгодженого розвитку всіх складових елементів, систему управління, яка базується на дії універсальних закономірностей розвитку систем і забезпечує його оптимальну діяльність на всіх етапах розвитку (структурування, розвиток горизонтальних зв'язків між підсистемами, та трансформаційним виходом на більш високий якісний рівень розвитку); систему управління і самоуправління, які розкривають ініціативу та відповідальність керівництва і персоналу за розвиток підприємства.

Таблиця 2
Ключові фактори успіху підприємства
згідно зі схемою повного циклу
інноваційного розвитку

№ етапу	Характеристика факторів успіху інноваційного розвитку підприємства
1	1 – узгодження цілей інноваційного розвитку підприємства і цілей розвитку зовнішнього середовища
2	2 – узгодження ресурсних потреб та інноваційних можливостей підприємства.
3	3 – узгодження стратегії і тактики розподілу ресурсів упродовж конкретної фази життєвого циклу підприємства
4	4 – узгодження всіх видів господарсько-технологічних процесів підприємства в єдиному алгоритмі
5	5 – узгодження функціональної діяльності всіх підрозділів підприємства
6	6 – узгодження всіх комунікацій між підрозділами підприємства
7	7 – узгодження дій оперативного регулювання і координації діяльності підрозділів
8	8 – узгодження кадрової політики підрозділів, системи навчання та перепідготовки персоналу
9	9 – узгодження цілей і завдань підприємства та інтересів персоналу у системі мотивації
10	10 – узгодження факторів системи якості підприємства і рівня задоволення потреб споживачів
11	11 – узгодження маркетингової політики підприємства і його аналітико-дослідницького потенціалу
12	12 – узгодження фінансових перспектив та ресурсних можливостей підприємства

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 552 с.
2. Пашкус Н.А. Современные теории управления: теории менеджмента на пороге XXI века / Н.А. Пашкус, В.Ю. Пашкус, З.А. Савельева. – СПб. : Сентябрь, 2002. – 268 с.
3. Поляков В. А. Универсальная экономическая теория. Организационный механизм управления / В.А. Поляков. – М. : Новый центр, 2014. – 192 с.
4. Поляков В.А. Философия управления / В.А. Поляков. – М. : Новый центр, 2012. – 88 с.
5. Субетто А.И. Ноосферизм. Т. 1. Введение в ноосферизм / А.И. Субетто. – СПб. : Астерион, 2003. – 538 с.
6. Федулова Л.І. Управління інноваційним розвитком підприємства // Л.І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122–135.
7. Френц М. Открытые и закрытые инновации: сравнительный анализ национальных практик / М. Френц, Л. Ламберт // Форсайт. – 2008. – № 3(7). – С. 16–31.
8. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–16.

УДК 658:15

Чернишов В.В.

*старший викладач кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ОСНОВНІ ЕТАПИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

MILESTONES FINANCIAL DIAGNOSTIC EVALUATION OF BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні актуальні питання оцінки фінансової діагностики суб'єктів господарювання. Узагальнено функціонування суб'єктів господарювання, встановлено перелік ключових чинників щодо доцільності під час вибору методів фінансової діагностики. Обґрунтовано застосування основних методів аналізу системи фінансової діагностики. Встановлено множини напрямів функціонального спрямування оціночних показників щодо проведення фінансової діагностики суб'єктів господарювання. Побудовано ієрархію напрямів системи фінансової діагностики.

Ключові слова: методи, фінансова діагностика, напрями, суб'єкти господарювання, фінансовий аналіз, кількісні, якісні.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные актуальные вопросы оценки финансовой диагностики субъектов хозяйствования. Обобщено функционирование субъектов хозяйствования, установлен перечень ключевых факторов относительно целесообразности при выборе методов финансовой диагностики. Обосновано применение основных методов анализа системы финансовой диагностики. Установлено множество направлений функционального назначения оценочных показателей по проведению финансовой диагностики субъектов хозяйствования. Построена иерархия направлений системы финансовой диагностики.

Ключевые слова: методы, финансовая диагностика, направления, предприятия, финансовый анализ, количественные, качественные.

ANNOTATION

The main current issue of assessing the financial diagnostic entities. Overview functioning entities established list of the key factors in the choice about whether methods of financial diagnosis. Application of basic methods of financial analysis system diagnostics. Established set of functional areas focus on performance indicators of financial diagnostic entities. Built hierarchy directions financial system diagnostics.

Keywords: methods, financial diagnostics, directions, businesses, financial analysis, quantitative and qualitative.

Постановка проблеми. З метою вирішення проблеми національної економіки постає необхідність удосконалення процесу управлінських рішень, що встановить основні результати діяльності підприємства. Діагностика фінансового стану – це така система управління прийняттям рішень, яка покликана виявити та прогнозувати стратегічні та тактичні цілі підприємства.

Розвиток економіки, а саме функціонування суб'єктів господарювання, викликає необхідність застосування різних методів економічного та фінансового аналізу для оцінки та виявлення рівня розвитку підприємства в певний період

часу під час прийняття рішень щодо управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки та аналізу фінансового стану підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: М. Баканова, І. Балабанова, Л. Бернстайна, О. Волкової, В. Ковальова, Б. Коласс, М. Крейніної, Е. Маркар'яна, О. Муравйова, Н. Русак, В. Русак, Г. Савицької, Е. Хелферта.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств зробили вчені-економісти: Л. Ушвицкий, О. Барановський, А. Даниленко, В. Івахненко, Л. Лахтіонова, В. Мец, О. Орлов, О. Павловська, В. Сопко, М. Чумаченко, А. Чупіс та ін. Питанням удосконалення методів діагностики в процесі управління підприємством приділено увагу в працях таких вітчизняних та іноземних учених, як: Т. Бердікова, А. Вартанов, В. Герасимчук, А. Градов, П. Сторов, В. Забродський, Н. Кизим, Е. Коротков, Ю. Лисенко, Б. Літвак, О. Олексюк, Н. Родіонова, В. Раппорт, В. Савчук, Р. Сайфулін, З. Соколовська, О. Стоянова, Н. Чумаченко, Г. Швиданенко, А. Шеремет та ін.

Мета статті полягає у виділенні основних етапів оцінки фінансової діагностики суб'єктів господарювання.

Завдання даної роботи полягає в установленні основних методичних підходів до оцінки фінансової діагностики суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових джерел дає змогу виділити чотири основні підходи до фінансової діагностики: експертні методи, економіко-математичні методи, штучні інтелектуальні системи, методи оцінювання фінансового стану [1, с. 33].

На основі узагальнення літературних джерел та дослідження практики функціонування суб'єктів господарювання встановлено, що виокремлюють такий перелік ключових чинників, які доцільно враховувати під час вибору адекватних ситуації методів фінансової діагностики: цілі, завдання та об'єкт діагностики, інформаційне забезпечення, кваліфікація задіяних у діагностиці фахівців, технічне та програмне забезпечення, стабільність середовища функціонування, досвід та традиції діа-

гностики, ресурсне забезпечення, горизонт та спрямування діагностики, рівень її деталізації, призначення фінансової діагностики, описові характеристики суб'єктів господарювання, параметри застосування методів фінансової діагностики [2, с. 102–134].

Необхідною складовою частиною фінансового менеджменту будь-якого підприємства є діагностика фінансового стану, яка передбачає здійснення повного аналізу результатів його господарської діяльності, за раціонального використання реальних ресурсів, своєчасного погашення зобов'язань та рентабельність [3, с. 190].

Фінансова діагностика має на меті попередження кризових ситуацій та оцінки фінансово-економічної діяльності. Виділяючи методи щодо процесу діагностики, постає необхідність в умовному їх розділенні на кількісні та якісні.

До кількісних методів відносять регресійні моделі прогнозування ймовірності настання криз та банкрутства, а також комплексні методи коефіцієнтного аналізу фінансового стану. Якісні методи оцінюють ступінь безпечності діяльності суб'єктів господарювання, це – метод Аргенті та SWOT-аналіз.

Фінансова діагностика базується на таких принципах, як: стратегічна спрямованість, орієнтація на кількісні стандарти (нормативи); адекватність; превентивність; синхронність; інтегрованість; точність; прозорість; простота та економічність.

Експертне дослідження має на меті підвищення обґрунтованості завдань, що не можуть бути повною мірою описані математично, оскільки є «слабо структурованими». Найбільш поширені види експертизи – ранжування, множинні і парні порівняння, сортування, бальні оцінки [4, с. 17–18], тобто експертні оцінки обмежені значною ймовірністю постановки суб'єктивних суджень, у результаті чого виникає неузгодженість думок експертів та складність формалізації експертних оцінок.

Існує безліч підходів та інструментів щодо проведення фінансової діагностики суб'єктів господарювання. Методичні підходи до проведення діагностики поділяються на державні (обов'язкові) та наукові (рекомендаційні).

Метою побудови ієрархічної моделі множини методичних підходів до оцінки фінансової діа-

гностики суб'єктів господарювання на основі дедуктивної логіки було отримано множину підходів, які відображають основні напрями системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання. Ці методичні підходи мають певну залежність, а тому обумовлюють залежність методичних підходів одне від одного.

Аналізуючи наукові джерела [5–17], встановлено множину напрямів функціонального спрямування оціночних показників до проведення фінансової діагностики суб'єктів господарювання:

- фінансово-майновий стан;
- результати господарської діяльності підприємств з окремих напрямів (операційного, фінансового, інвестиційного);
- організація управління підприємством;
- ресурсний потенціал підприємств;
- комбінований підхід (збалансована система діагностичних показників у розрізі різних аспектів діяльності підприємства, наприклад ресурсна, клієнтська, фінансова, менеджерська складові частини). Окреслені методи згруповано залежно від значущості та цілісності аналізу.

На цьому етапі дослідження з сукупності вказаних напрямів функціонального спрямування оціночних показників до проведення фінансової діагностики суб'єктів господарювання побудовано направлений граф зв'язків між ними (рис.1). Напрямок зв'язку зображено у вигляді стрілок, які виходять з факторнаслідка та вказують на його залежність від фактора-причини.

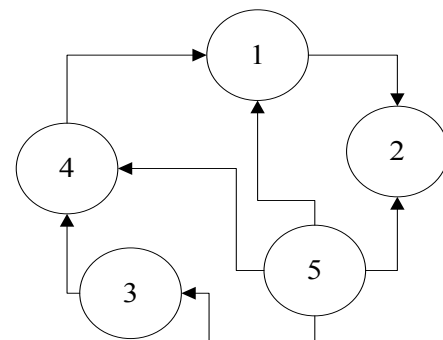


Рис. 1. Взаємозв'язок між основними напрямками системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання

Таблиця 1

Результати зв'язку основних напрямів системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання

Методичні підходи		1	2	3	4	5
1	Фінансово-майновий стан	1	1	0	0	0
2	Результати господарської діяльності підприємств з окремих напрямів (операційного, фінансового, інвестиційного)	0	1	0	0	0
3	Організація управління підприємством	0	0	1	1	0
4	Ресурсний потенціал підприємств	1	0	0	1	0
5	Комбінований підхід (збалансована система діагностичних показників у розрізі різних аспектів діяльності підприємства, наприклад ресурсна, клієнтська, фінансова, менеджерська складові частини)	1	1	1	1	1

У результаті аналізу направленої графу (рис. 1) побудовано матрицю досяжності. Заповнення матриці бінарними напрямками системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання здійснюється за правилом [18]:

$$d_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ якщо з } i \text{ можна потрапити в } j; \\ 0, \text{ у протилежному випадку.} \end{cases} \quad (1)$$

У табл. 1 подано результати визначення взаємозв'язку напрямів системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання, що має вигляд матриці досяжності направленої графа.

Матриця досяжності направленої графа, що представлена в табл. 1, дає змогу розділити множину вершин H на підмножину рівнів ієрархії. Із цією метою всі вершини поділяються на досяжні та попередні.

Вершину h_i називають досяжною з вершини h_j , якщо в орієнтованій графі існує шлях від h_j до h_i . Ця множина позначається через $R(h_i)$. Вершина h_j вважається попередньою до h_i , якщо можливе досягнення h_i із h_j . Ця множина позначається через $A(h_i)$.

Множина вершин

$$A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i), \quad (2)$$

для яких виконується умова недосяжності з решти вершин множини H , що залишилися, може бути позначена як рівень ієрархії. Ця умова перевіряється в декількох ітераціях шляхом поступового виключення визначених вищих рівнів [18].

У результаті аналізу направленої графу побудовано матрицю досяжності, заповнення матриці бінарними елементами здійснено за рядками. На основі матриці досяжності (табл. 2) за обраним методом проводиться процедура визначення рівнів ієрархії. Результати першої ітерації визначення рівнів ієрархії представлено в табл. 2.

За першої ітерації критеріальна рівність виконується для елемента (5) комбінований підхід (збалансована система діагностичних показників у розрізі різних аспектів діяльності підприємства, наприклад ресурсна, клієнтська, фінансова, менеджерська складова), який знаходиться на першому рівні ієрархії.

У загальному вигляді структура ієрархії напрямів системи фінансової діагностики представлена на рис. 2.

На рис. 2 видно, що ієрархія напрямів системи

Таблиця 2

Визначення першого рівня ієрархії

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \cap A(h_i)$
1	1,2	1,4,5	1
2	2	1,2,5	2
3	3,4	3,5	3
4	1,4	3,4,5	4
5	1,2,3,4,5	5	5

фінансової діагностики є п'ятирівневою. Основною метою під час визначення напрямів системи фінансової діагностики є встановлення результатів господарської діяльності підприємств з окремих напрямів (операційного, фінансового, інвестиційного).

На наступному рівні визначено фінансово-майновий стан. На 3–2 рівнях розташовано напрями функціонального спрямування оціночних показників, а саме: ресурсний потенціал підприємства та організація управління підприємством.

На найвищому рівні ієрархії перебуває комбінований підхід (збалансована система діагностичних показників у розрізі різних аспектів діяльності підприємства, наприклад ресурсна, клієнтська, фінансова, менеджерська складова), рішення якого можливе під час дослідження попередніх напрямів щодо проведення фінансової діагностики.

Висновки. На основі проведеного дослідження встановлено, що система фінансової діагностики виявляє та попереджує причини порушень із можливістю прогнозування показників фінансового стану суб'єктів господарювання. Визначено основні напрями системи фінансової діагностики суб'єктів господарю-

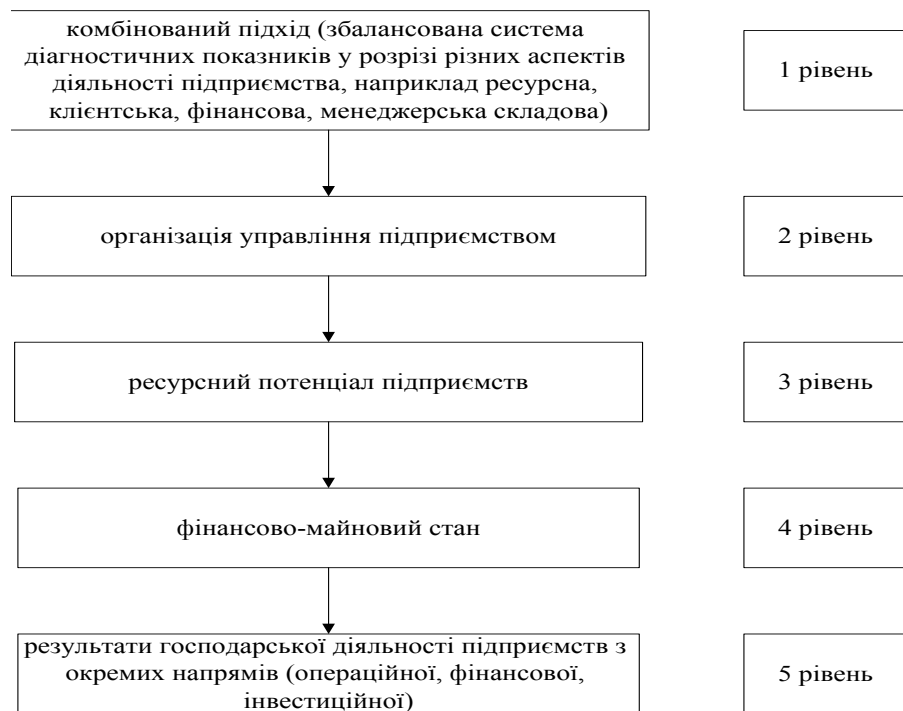


Рис. 2. Ієрархія напрямів системи фінансової діагностики

вання. Побудовано ієрархію напрямів системи фінансової діагностики та встановлено, що на найвищому рівні перебуває комбінований підхід, доцільність використання якого узагальнює усі складники виникнення та запобігання кризовим явищам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кизим Н.А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий : [монография] / Н.А. Кизим, И.С. Благунов, Ю.С. Копчак. – Х. : Инжек, 2004. – 144 с.
2. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика : [навч. посіб.] / Т.А. Городня, І.П. Мойсеєнко. – Львів : Магнолія-2006, 2008. – 282 с.
3. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.М. Шаповал, О.О. Гетьман. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
4. Ушвицкий Л. Методика определения проблемного состояния предприятия / Л. Ушвицкий, А. Алексеева // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 8. – С. 17–23.
5. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств / А. Матвійчук // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 20–28.
6. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : [навч. посіб.] / Т.Д. Костенко [та ін.] ; вид. 2-ге перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
7. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
8. Глухов В.В. Математические методы и модели для менеджмента / В.В. Глухов, М.Д. Медников, С.В. Коробко. – СПб. : Лань, 2000. – 480 с.
9. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38–44.
10. Чепурко В.В. Моделі ситуативної діагностики фінансового стану аграрних підприємств / В.В. Чепурко // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 79–90.
11. Крепкий Л.М. Экономическая диагностика предприятия. Методология, методика, организация, диагнозы и пути совершенствования / Л.М. Крепкий. – М. : Экономика, 2006. – 215 с.
12. Сопов І. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / І. Сопов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 68–75.
13. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия : [учеб. пособ. для вузов] / Я.А. Фомин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
14. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 342 с.
15. Антикризисное управление : [учебник] / Под ред. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
16. Діагностика і економічний аналіз у сфері послуг : [курс лекцій] / За ред. д.е.н., проф. І.Д. Фаріона. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 260 с.
17. Євдокимова Н.М., Кірієнко А.В. Економічна діагностика : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Н.М. Євдокимова, А.В. Кірієнко. – К. : КНЕУ, 2005. – 110 с.
18. Лямец В.И. Системный анализ. Вводный курс / В.И. Лямец, А.Д. Тевящев. – Х. : ХТУРЭ, 1998. – 252 с.

УДК 338.45.01

Чукурна О.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу

Одеського національного політехнічного університету

**МОДЕЛЬ ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВИХ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ
В ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОМУ МЕХАНІЗМІ ПІДПРИЄМСТВА****MODEL ASSESSMENT MARKETING OF ANTI-CRISIS STRATEGIES
IN ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS OF ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті обґрунтовано модель оцінки маркетингових антикризових стратегій в організаційно-економічному механізмі підприємства. В рамках моделі запропоновано класифікацію маркетингових антикризових стратегій залежно від показників фінансової стійкості підприємства. Розроблено авторський підхід щодо моделі оцінки фінансової стійкості та прогнозування банкрутства підприємства за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Ключові слова: маркетингові антикризові стратегії, організаційно-економічний механізм, підприємство, кореляційно-регресійний аналіз, модель оцінки фінансової стійкості.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована модель оценки маркетинговых антикризисных стратегий в организационно-экономическом механизме предприятия. В рамках модели предложена классификация маркетинговых антикризисных стратегий в зависимости от показателей финансовой устойчивости предприятия. Разработан авторский подход к модели оценки финансовой устойчивости и прогнозирования банкротства предприятия с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: маркетинговые антикризисные стратегии, организационно-экономический механизм, предприятие, корреляционно-регрессионный анализ, модель оценки финансовой устойчивости.

ANNOTATION

The article proves the model of evaluation of anti-crisis marketing strategies in organizational and economic mechanism of enterprises. The model proposed classification of anti-crisis marketing strategies depending on the performance of financial stability. Developed author's approach to the valuation model of financial stability and forecasting of bankruptcy with the help of correlation and regression analysis.

Keywords: marketing strategy of crisis management, organizational and economic mechanism, enterprise, correlation and regression analysis, the model assessment of financial stability.

Постановка проблеми. Процес управління організаційно-економічним механізмом підприємства є складним та неоднорідним, оскільки відображає технологічну специфіку галузі промисловості та умови її сучасного розвитку. Організаційно-економічні моделі розвитку підприємств залежать від стану факторів маркетингової середовища. В сьогоденні економічний стан України характеризується наявністю кризових явищ, які суттєво впливають на організаційно-економічний розвиток підприємств всіх галузей економіки. В контексті такого впливу виникає необхідність створення моделі оцінки маркетингових антикризових стратегій в організаційно-економічному механізмі підприємств залежно від їх галузевої складової.

Загальноприйнятим підходом щодо розробки антикризових заходів є напрямки зниження негативних наслідків кризи за рахунок вирішення фінансово-кредитних проблем: зниження витрат, оптимізація грошових потоків, робота з дебіторами, реструктуризація кредиторської заборгованості та ін. В багатьох випадках маркетингові заходи не завжди мають інструменти для вирішення й подолання кризових явищ.

В умовах стабільного ринку маркетингова політика підприємства майже не змінюється та не вносить яких-небудь значних коректив в методи виробництва та збуту товарів. Проте, в кризовому середовищі все кардинально змінюється й на зміну звичайної маркетингової діяльності приходить антикризовий маркетинг. Кризова ситуація є спільною для всіх суб'єктів даного ринку, тому те підприємство, яке вчасно реагує на зміни та реалізує адекватну стратегію, отримує ринкову перевагу, яка дозволяє реалізовувати маркетингові можливості підприємства в умовах кризи. Особливістю є те, що в умовах кризи, ті підприємства, в яких були накопичені значні нематеріальні маркетингові активи (велике число лояльних споживачів, хороша репутація, відома торгова марка, професіоналізм маркетологів), мають більш великі можливості подолати кризові явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінки та формування маркетингових стратегій на підприємствах різних секторів національної економіки присвячені наукові праці таких українських вчених як: Балабанова Л.В.[2], Куденко Н.В., Лилик І.В., Окландер М.А. [4], Решетнікова І.А., Савіна Г.Г.[5], Старостіна А.А., Чухрай Н.І. та ін. Відзначаючи значимість наукових розробок вчених, слід зазначити, що в цих працях основна увага приділяється теоретичним аспектам стратегічного маркетингу, однак, в них недостатньо досліджені проблеми формування моделей оцінки маркетингових антикризових стратегій в організаційно-економічному механізмі підприємств.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Маркетингові антикризові стратегії націлені на забезпечення нормальної діяльності підприємства в умовах кризи, що має на меті отримання прибутку. Саме тому, формування

й реалізація маркетингових антикризових стратегій повинна здійснюватися в контексті фінансового стану підприємства, що базується на використанні фінансових інструментів прогнозування його фінансової стійкості. Основна ідея формування маркетингових антикризових стратегій полягає у їх розробленні залежно від показників фінансового стану підприємства та інструментів його прогнозування. Саме тому, при виборі моделей оцінки маркетингових антикризових стратегій, перевага повинна надаватися моделям оцінки фінансової стійкості та прогнозування банкрутства.

Заходи, що вживаються в рамках програми антикризового маркетингу, залежать від конкретної ситуації, розміру організації, специфіки її діяльності і можливостей. В той же час маркетинг допомагає оцінити перспективність ринку і напрямків діяльності організації, знайти шляхи виходу з кризової ситуації з найменшими втратами. В період кризи необхідно застосовувати специфічний маркетинг, суть якого полягає в оперативній зміні маркетингової політики організації та всіх інструментів комплексу маркетингу (продукт, ціна, канали розподілу і методи просування продукту) залежності від змін зовнішнього і внутрішнього середовища. В зв'язку з вищезначеною актуальністю використання маркетингових заходів в умовах кризи та пошуком фінансових інструментів подолання кризових явищ, виникає необхідність розробки організаційно-економічної моделі оцінки маркетингових антикризових стратегій залежно від фінансового стану підприємства.

Метою статті є формування моделі оцінки вибору маркетингових антикризових стратегій в організаційно-економічному механізмі підприємства.

Виклад основного матеріалу. Одним з найбільш актуальних питань в напрямку оцінки та реалізації маркетингових антикризових стратегій повинно стати використання моделей прогнозування фінансової стійкості підприємств, які мають бути адаптовані до маркетингових цілей підприємства. У зв'язку з цим наукове дослідження спрямоване на розробку теоретичних основ формування методів дослідження фінансового стану підприємства та виділення цього етапу в організаційно-економічному механізмі підприємства при формуванні маркетингових антикризових стратегій.

До проблеми оцінки фінансового стану та фінансових ризиків в діяльності підприємств існує безліч різних підходів. Неодноразово ця проблема досліджувалася в роботах закордонних і вітчизняних авторів. Серед закордонних моделей оцінки ризику банкрутства найбільш розповсюдженими є розробки американського вченого Е. Альтмана, британського вченого Р. Лисиця, В. Бівера й інших. Серед російських учених, які працюють у даній області варто виділити Р. Сайфуліна, Г. Кадикова, Н. Петракова, О. Терещенко.

Проведений аналіз цих моделей дозволив дійти наступних висновків. При застосуванні моделі Е. Альтмана виникають два типи помилок прогнозу. По-перше, прогнозується збереження платоспроможності підприємства, а в дійсності відбувається банкрутство; по-друге, прогнозується банкрутство, а підприємство зберігає платоспроможність. На думку Е. Альтмана, за допомогою п'ятифакторної моделі прогнозу ймовірності банкрутства за період в один рік можна установити з точністю до 95%. При цьому, помилка першого типу можлива в 6%, а помилка другого типу – у 3% випадках.

Незважаючи на привабливість методики, за допомогою якої можна просто одержати кількісну характеристику такого складного поняття, як банкрутство, застосування індексу Е. Альтмана обмежується вимогою мати ринкову оцінку власного капіталу ХЗ. Це можливе лише для великих корпорацій, акції яких вільно котуються на фондових біржах. З огляду на недостатню розвиненість фондового ринку в Україні, звертання більшості українських підприємств до індексу Е. Альтмана буде некоректним [3, с. 53].

У зв'язку з вищевказаними факторами пропонується модифікована методика вирахування комплексного показника фінансової стійкості і банкрутства, скорегована для умов української економіки, з урахуванням специфіки діяльності підприємств торговельної сфери. В основу розрахунків була покладена п'ятифакторна модель Е. Альтмана, яка має наступний вигляд:

$$Z_{\text{рахунок}} = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1)$$

де X_1 – частка оборотного капіталу в активах підприємства (ефективність капіталу); X_2 – частка нерозподіленого прибутку в активах підприємства (рентабельність активів); X_3 – відношення прибутку від реалізації до активів підприємства; X_4 – показник загальної заборгованості підприємства; X_5 – відношення обсягу продажів до активів підприємства (ефективність активів) [6, с. 364-365].

Дана модель була модифікована і доповнена коефіцієнтами величини загального боргу в обороті підприємства (X_6) і величини дебіторської заборгованості в обороті підприємства (X_7). На основі цього була побудована модель лінійної регресії (табл. 1).

За допомогою методу кореляційно-регресійного аналізу були отримані результати регресійної статистики, дисперсного аналізу і коефіцієнтів кореляції (табл. 2).

В результаті проведених розрахунків було отримано наступне рівняння регресії для підприємств торговельної сфери Одеської та Запорізької областей, фінансова звітність яких була проаналізована:

$$K = -0,074X_1 - 0,076X_2 - 0,01X_3 - 11,9X_4 + 0,2X_5 + 0,1X_6 + 0,01X_7, \quad (2)$$

де X_1 – показник ефективності робочого капіталу; X_2 – коефіцієнт фінансової стійкості; X_3 – рентабельність виробництва; X_4 – показник загальної заборгованості підприємства; X_5 – відношення обсягу продажів до активів підприємства (ефективність активів); X_6 – коефіцієнт величини загального боргу в загальному обороті підприємства; X_7 – величина дебіторської заборгованості в обороті підприємства.

Показник X_1 був розрахований відповідно до формули (3):

$$X_1 = O_{\text{ср}} - O_{\text{кр}}/A, \quad (3)$$

де $O_{\text{ср}}$ – оборотні кошти; $O_{\text{кр}}$ – короткострокові зобов'язання; A – загальні активи.

Показник X_2 – згідно формули (4):

$$X_2 = K_{\text{нак}}/A, \quad (4)$$

де $K_{\text{нак}}$ – накопичений капітал (залишок минулих років).

Показник X_3 – відповідно до формули (5):

$$X_3 = \Pi_{\text{бал}}/A, \quad (5)$$

де $\Pi_{\text{бал}}$ – прибуток до оподаткування.

Показник X_4 – відповідно до формули (6):

$$X_4 = \text{ДО}/\text{Д}, \quad (6)$$

де ДО – капітал підприємства (основні фонди плюс нематеріальні активи); Д – загальний борг підприємства.

Показник X_5 – відповідно до формули (7):

$$X_5 = V/A, \quad (7)$$

де V – загальний обсяг продажів [6, с. 364-365].

Показник величини загального боргу в обороті підприємства X_6 розрахований за наступною формулою (8):

$$X_6 = \text{Д}/\text{А}, \quad (8)$$

де Д – загальний борг підприємства (короткострокові і довгострокові зобов'язання); А – актив балансу.

Показник величини дебіторської заборгованості в обороті підприємства розрахований за формулою (9):

$$X_7 = Z_d/A, \quad (9)$$

де Z_d – дебіторська заборгованість.

У модифіковану модель діагностики банкрутства Е. Альтмана були введені показники X_6 і X_7 через те, що вони є прийнятними для використання на підприємствах торговельної сфери та більш детально відбивають специфіку діяльності підприємства.

Відповідно до отриманих рівнянь, при $K=0$ маємо рівняння дискримінантної границі. Для підприємств, у яких $K=0$, ймовірність збанкрутувати дорівнює 50%. Якщо $K<0$, то ймовірність банкрутства менше 50% і далі знижується в міру зменшення K . Якщо $K>0$, то ймовірність банкрутства більше 50% і зростає з ростом K . У-перетинання отриманого рівняння повинне знаходитися в крапці 4,98. Усі значення, що знаходяться вище даної крапки будуть свідчити про низьку погрозу банкрутства підприємств, а значення, що знаходяться нижче даної крапки – про високу загрозу банкрутства.

Знаки параметрів коефіцієнтів рівнянь пов'язані з характером впливу відповідних показників. Параметри при X_1, X_2, X_3, X_4 мають знак «мінус», тому чим більше X , тим менше показник K і тим менше ймовірність банкрутства підприємства. Параметри при X_5, X_6, X_7 мають знаки «плюс», тому, чим вище даний коефіцієнт, тим більше K і, отже вище ймовірність банкрутства підприємства. Ця закономірність властива всім параметрам відповідних коефіцієнтів.

Адекватність економіко-математичної моделі може бути встановлена за допомогою середньої

Таблиця 1

Вихідні дані розрахунку комплексного показника фінансової стійкості і банкрутства згідно з кореляційно-регресійним аналізом

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
2010	-23,4177724	-3,64839786	-50,2283498	0,353947047	0,811230959	-25,6107681	8,859265
2011	-30,7149596	0,010694543	-22,5757458	-0,17386157	-23,0955070	-30,1232166	108,1674
2012	2,002404669	-10,6073611	169,931265	-0,2749344	-15,7046210	-9,23268807	57,08505
2013	59,47969879	-14,8983076	329,2140934	-0,0626072	-1,96291476	48,12595751	30,12177
2014	92,5130125	-3,42311964	169,3172513	-0,00609908	-2,84624470	97,6134402	-75,9147
2015	16,37979981	12,56615177	0,602374143	-0,13803225	-2,00336849	20,88663946	-5,62836

Таблиця 2

Результати регресійної статистики і дисперсного аналізу

	коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
У – перетинання	4,9834124989	0,0562323	1,56665	0,652333	4,983412489	4,983412
Перемінна X1	-0,073726876	0,235652	0,6557423	0,452333	-0,073726876	-0,07373
Перемінна X2	-0,0755727	0,36522333	3,2312123	0,962233	-0,0755727	-0,07557
Перемінна X3	-0,010002377	0,22222653	4,5631211	0,8636221	-0,010002377	-0,01
Перемінна X4	-11,87047367	0,123332	5,321152	0,785523	-11,87047367	-11,8705
Перемінна X5	0,257331999	0,00235423	0,2111223	0,652211	0,257331999	0,257332
Перемінна X6	0,102178423	0,01236525	6,112333	0,2514455	0,102178423	0,102178
Перемінна X7	0,013723202	0,12335541	1,65535	0,45632	0,013723202	0,013723

помилки апроксимації, тобто середнього відсотка різниці теоретичних і фактичних значень. Адекватність економіко-математичної моделі розраховувалася за наступною формулою (10):

$$\bar{k} = \frac{1}{n} \sum \frac{|y_{\phi} - y_T|}{y_T} \cdot 100\%, \quad (10)$$

де y_{ϕ} – вихідні значення показника;
 y_T – значення, розраховане за рівнянням.

Для цього за кожним рівнянням знаходилися теоретичні значення y_T , підставляючи в них відповідні значення X , для кожного значення розраховують за наступним рівнянням (11):

$$k = \frac{|y_{\phi} - y_T|}{y_T} \cdot 100\%, \quad (11)$$

Наступним кроком є розрахунок середнього значення за наступною формулою (12):

$$\bar{k} = \frac{\sum k}{n}, \quad (12)$$

При моделюванні економічних показників найчастіше допускається 5% відхилення (іноді 7%, рідше – 10%). Модель вважається адекватною, якщо відхилення дорівнює 5%.

Вибір найбільш кращої моделі можна проводити на основі залишкового середньоквадратичного відхилення або залишкової дисперсії, що розраховується за наступною формулою (13):

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{\sum (y_{\phi} - y_T)^2}{n-l}}, \quad (13)$$

де l – кількість параметрів у рівнянні.

Кращою буде та функція, у якій σ буде менше.

Оцінку надійності рівняння проводять за критерієм Фішера, враховуючи F – статистику за наступною формулою (14):

$$F = \frac{\sum (y_T - \bar{y})^2 (n-l)}{(l-1) \sum (y_{\phi} - y_T)^2}, \quad (14)$$

де $\bar{y} = \frac{1}{n} \sum y_i$ – середнє значення показника.

Чим величина F -критерію більше, тим більш значима і надійна модель. Розраховане значення F , знайдене за формулою (14), порівнюють із критичним значенням $F_{кр}$, що знаходять

у таблицях розподілу Фішера за ступенями свободи $(l-1)$ і $(n-1)$, задаючи рівень значимості 0,05, тобто 5% відхилення. Якщо $F > F_{кр}$, це рівняння вважається надійним з імовірністю 0,95. У іншому випадку отримане рівняння надійним не вважається. Надійність прогнозу, складеного відповідно до даної моделі, складає 95%. Стандартна помилка одного спостереження дорівнює нулю. Ймовірність, з якою коефіцієнти отриманого нами рівняння статистично значимі коливається від 70% до 99% для кожного коефіцієнта. Отримані значення є високим результатом, при якому ймовірність помилки фактично відсутня. Відсоток значимості всього рівняння склав 99,6%, що досить результативно. Коефіцієнт Фішера ($F_{кр}$) склав 7,04. При цьому, ступені свободи рівняння складають відповідно $v_1=7$ і $v_2=4$. При даних значеннях ступенів свободи, $F_{кр} = 6,09$, а $F_{пр} = 7,04$. Якщо в знайденому рівнянні $F_{пр} > F_{кр}$, то рівняння вважається надійним. Отже, отримане нами рівняння регресії, є статистично значимим і надійним. При розробці даної моделі нами був досягнутий кореляційний зв'язок перемінних, який наближається до одиничного значення для кожного коефіцієнта. Відповідно до отриманої методики розрахунку ймовірності банкрутства, нами був розрахований комплексний показник ймовірності банкрутства. Результати розрахунків ймовірності банкрутства підприємств Одеської області відповідно до методу лінійної регресії, зведені в табл. 3.

Зіставимо дані, отримані за методикою Е. Альтмана і методу регресійного аналізу за результати оцінки торговельних підприємств Одеської області. Відповідно до розрахунків, проведених за методом Е. Альтмана, вийшло, що 50% підприємств мають ймовірність банкрутства, а інші 50% не мають її.

Результати, отримані за методом лінійної регресії розрахунку ймовірності банкрутства (табл. 3), показали, що практично всі підприємства мають можливість збанкрутувати, з ймовірністю 50%. Відповідно до отриманих результатів за методом лінійної регресії, частина підприємств мають границю близьку до банкрутства, а інша частина – далеку границю

Таблиця 3

Зведена таблиця комплексних показників торговельних підприємств Одеської області

Торговельна організація	Комплексний показник								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Підприємство «Світанок»	-13,12	-39,2	-43,9	-93,8	-72,4	0,27	-56,8	-59,5	-5,68
Підприємство «Пульс»	-22,35	-42,7	-26,0	-18,8	-18,8	-23,4	-	-	-
Підприємство «Пролісок»	-10,5	-61,8	-87,9	-	-49,8	-302,1	-26,9	-22,0	-26,9
Підприємство «Сяйво»	-21,5	-98,7	-137,8	-166,4	-110,4	-277,0	-75,4	-69,7	-75,4
Підприємство «Барвінок»	-7,96	-29,6	-27,06	-27,1	-121,9	0,64	-32,8	-	-
Підприємство «Світязь»	-34,3	-183,3	-267,6	-337,8	-390,2	0,09	-	-	-
Підприємство «Зоряна»	-183,5	-42,5	-58,14	-58,13	-33,06	0,33	-	-	-
Підприємство «Карпати»	-	-23,9	-309,4	-367,6	-232,0	-0,023	-	-	-
Підприємство «Лускунчик»	-	-64,2	-67,7	-53,4	-61,7	0	-69,7	-	-
Підприємство «Земфіра»	-9,3	-63,0	-84,5	-42,8	-21,3	-359,3	-	-	-
Всього по Одеської області	0,11	-43,9	-42,6	-52,2	-51,0	-12,2	-43,7	-39,0	-43,7

банкрутства. Дані табл. 3. свідчать про те, що торговельні підприємства Одеської області, які аналізувалися за певний період знаходиться приблизно в одній критичній зоні. Динаміка коливань знаходиться в межах від -0,54 до -121,1. Ці оцінки мають значення нижче позначки 4,98 і свідчать про збільшення ймовірності банкрутства. Приведемо результати розрахунку комплексного показника фінансової стійкості і банкрутства торговельних підприємств Запорізької області (табл. 4).

Як видно з табл. 4, комплексний показник фінансової стійкості банкрутства торговельних підприємств Запорізької області, має тенденцію до зниження, аналогічно показникам торговельних підприємств Одеської області.

Отже, за останні роки підприємства працюють у напрямку зниження погрози банкрутства.

Зіставивши дані, отримані в процесі використання методики Е. Альтмана і методу розрахунку комплексного показника фінансової стійкості і банкрутства відповідно до рівняння лінійної регресії, варто сказати про те, що остаточні результати розрахунку багато в чому не збігаються. Відповідно до методики Е. Альтмана, у підприємств Одеської області спостерігається тенденція зниження погрози банкрутства і підвищення стійкості з 2007 року. Відповідно до комплексного показника фінансової стійкості і банкрутства, підприємства Одеської області також підвищують свою стійкість, однак, дане підвищення має поступальний характер і підприємство випробує на даний момент великі труднощі у своєму розвитку. Слід зазначити, що торговельні підприємства Одеської та Запорізької області, які аналізува-

Таблиця 4

Зведена таблиця комплексних показників торговельних підприємств Запорізької області

Торговельна організація	Комплексний показник								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Акимовська районна споживча спілка	-9,3	-138,1	-172,6	-190,5	-153,4	-46,3	-30,8	-24,7	-179,7
Бердянська районна споживча спілка	-9,2	-93,1	-108,4	-133,5	-146,2	-53,4	-55,7	-78,3	-80,8
Васильєвська районна споживча спілка	-14,1	-71,2	-59,8	-54,2	-38,02	129,6	-24,0	-32,8	-31,5
Веселівська районна споживча спілка	-10,5	-68,01	-77,8	-99,9	-95,32	-77,3	-130,7	-131,7	-150,8
Вільнянська районна споживча спілка	-11,7	-45,1	-95,2	-133,4	-197,4	-36,0	-61,7	-58,1	-150,8
Гуляйпольська районна споживча спілка	-11,8	-79,5	-95,3	-177,1	-9,4	-158	-18,8	-34,3	-82,7
Запорізька районна споживча спілка	-5,75	-41,7	-42,9	-49,8	-42,7	-30,8	-31,7	-24,3	-24,3
К.- Дніпровська районна споживча спілка	-17,59	-65,4	-79,6	-97,9	-118,3	-38,0	-41,34	-75,8	-67,5
Куйбишевська районна споживча спілка	-10,47	-45,3	-60,7	-78,5	-77,25	-84,3	-97,6	-159,5	-151,1
Мелітопольська районна споживча спілка	-37,8	-218,3	-315,2	-617,9	-356,7	-261,	-411,5	-260,1	-191,5
Михайлівська районна споживча спілка	-11,95	-66,8	-71,2	-71,2	-73,6	-53,4	-62,9	-248,5	-400,8
Н.-Миколаївська районна споживча спілка	-16,42	-129,1	-455,2	-155,6	-521,1	-45,1	-30,4	-38,9	-40,2
Оріхівська районна споживча спілка	-14,1	-8,3	-53,4	-62,9	-67,72	-45,5	-54,4	-63,9	-30,7
Пологовська районна споживча спілка	-14,1	-79,3	-144,2	-144,2	-135,7	-28,4	-25,8	-39,	-34,3
Приазовська районна споживча спілка	-11,06	-82,3	-87,2	-156,9	-157,0	-160	-172,5	-46,06	-48,3
Приморська районна споживча спілка	-12,9	-147,7	-179,1	-187,9	-248,6	-464	-208,2	-305,8	-10,96
Токмакська районна споживча спілка	-22,5	-75,2	-40,2	-37,8	-52,2	-33,2	-33,3	-12,94	-12,5
Чернігівська районна споживча спілка	-18,8	-133,3	-148,9	-779,0	-245,0	-71,9	-79,5	-115,3	-95,7
В.-Білозерська районна споживча спілка	-14,18	-113,2	-138,5	-643,9	-757,0	-296	-654,5	-1075	-6,6
Розовська районна споживча спілка	-18,9	-82,1	-61,5	-49,9	-66,5	-62,0	-48,2	-92,8	-9,15
Всього по Запорізькій області	-12,8	-102,3	-111,9	-131,5	-136,7	-95,6	-80,7	-86,7	-137,9

лися, входять до складу єдиної асоціації підприємств в свої областях.

Торговельні підприємства Запорізької області, відповідно до методики Е. Альтмана, мають повну фінансову стійкість і не піддається загрозі банкрутства. Зіставляючи дані фінансового аналізу і дані комплексного показника фінансової стійкості і банкрутства, слід зазначити, що підприємство протягом 6 років знаходиться в зоні кризи і спаду показників фінансової діяльності. Результати розрахунків, отримані за методом лінійної регресії багато в чому аналогічні результатам, отриманих у процесі фінансового аналізу. З метою забезпечення комплексності дослідження й аналізу фінансового стану підприємств і погрози банкрутства, необхідним стає використання комплексного показника фінансової стійкості і банкрутства. Більш доцільним буде використання для оцінки ймовірності банкрутства комплексного показника фінансової стійкості і банкрутства для підприємств торговельної сфери, отриманого за допомогою методу лінійної регресії. Даний метод більш прийнятний для українських торговельних підприємств, за наступними причинами: взяті за основу розрахунку коефіцієнти більш адаптовані до умов діяльності українських підприємств; вихідні дані, взяті для роз-

рахунку ймовірності банкрутства, отримані в результаті дослідження діяльності торговельних підприємств, які входять до асоціації підприємств торговельної сфери двох областей; параметри коефіцієнтів та їхня кореляція відповідають умовам функціонування української економіки в умовах трансформації; висока надійність результатів дослідження (99,6%); адаптивність і простота методу дослідження.

Вищенаведені методики оцінки фінансової стійкості і банкрутства, торговельних підприємств були покладені за основу розробки моделі вибору маркетингових антикризових стратегій підприємства залежно від їхньої фінансової стійкості (табл. 5).

На відміну від існуючої класифікації маркетингових стратегій, дана класифікація припускає формування маркетингових антикризових стратегій залежно від результатів оцінки фінансової стійкості підприємств. Низьке значення коефіцієнта фінансової стійкості свідчить про те, що підприємство є неплатоспроможним, тому варто використовувати маркетингові стратегії скорочення, збору врожаю, елімінації, а також стратегію оборони. В умовах фінансової нестійкості підприємств не може бути єдиного підходу орієнтованого на одну стратегію, можливим може бути використання в різних ком-

Таблиця 5

**Модель оцінки маркетингових антикризових стратегій
залежно від фінансової стійкості підприємства**

Показники	Фінансова стійкість на момент часу	Фінансова стійкість з урахуванням зовнішнього фактора	Комплексний показник оцінки фінансової стійкості і банкрутства
Стратегія концентрації	0,8	0,6	0-1 і більше
Стратегія цінового лідерства	0,5	0,3	1-3
Стратегія диференціації	0,8	0,7	3 –5
Стратегія підтримки конкурентних переваг	0,8	0,7	1-2
Підтримка існуючого положення	0,5-0,6	0,2-0,3	1
Стратегія збору врожаю	0,1-0,3	менше 0,1	>0
Інтенсифікація зусиль	0,7-0,9	0,6-0,7	5
Стратегія виключення	0,1-0,2	0,1	0 і нижче
Стратегія розвитку	0,9	0,7	5 і більше
Стратегія елімінації	менше 0,1	менше 0,1	менше 0
Стратегія росту	0,7-0,9	0,5-0,6	5 і більше
Стратегія вибіркового розвитку	0,9	0,8	3
Стратегія оборони	0,4-0,8	0,3-1,0	1-2
Стратегія неефективного росту	0,6-0,8	0,7-0,6	3
Стратегія підтримки конкурентних переваг	0,8-0,9	0,8	4-5
Стратегія вибіркового розвитку	0,5-0,6	0,4-0,5	3-5
Стратегія захисту позицій	0,2-0,3	0,1-0,2	0-1
Стратегія інтенсивного зростання	0,9	0,9	3-3,5
Стратегія стабілізації	0,8-0,9	0,9-1,0	0 і менше
Стратегія елімінації	0,1-0,2	0,1 і менше	0 і менше
Стратегія реструктуризації	0,1 і менше	0,1 і менше	0 і менше
Наступальна стратегія маркетингу	0,9 і більше	1,0 і більше	5 і більше

бінаціях різних елементів двох або більше маркетингових антикризових стратегій залежно від специфіки діяльності підприємств, їхньої галузевої приналежності, типу ринку й інших факторів. Розроблена модель оцінки маркетингових антикризових стратегій для торговельних підприємств, дозволяють розробити загальну маркетингову стратегію для рівня асоціації або об'єднання цих підприємств. В контексті обраної загальної маркетингової стратегії кожне підприємство може розробити власну маркетингову стратегію за допомогою запропонованої класифікації маркетингових антикризових стратегій залежно від фінансової стійкості підприємства. Даний підхід можна надати у вигляді схеми (рис. 1).

Висновки і пропозиції. Обґрунтовуючи підхід к формуванню маркетингових стратегій для



Рис. 1. Модель вибору маркетингових антикризових стратегій

різних рівнів підприємств, які входять до єдиної асоціації або холдингової групи, слід зазначити наступне. На рівні асоціації необхідно формувати загальну маркетингову антикризову стратегію, що орієнтована на реалізацію місії підприємства з урахуванням фінансової стійкості та економічного потенціалу підприємств. На рівні регіонального дивізіону, слід формувати маркетингову стратегію залежно від специфіки розвитку виробничих сил регіону, враховуючи фактори впливу маркетингового середовища, конкуренцію в регіоні та потреби споживачів. На рівні підприємств необхідно формувати функціональні маркетингові антикризові стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астапова Г.В., Чукурна О.П. Ієрархічний підхід до формування маркетингових стратегій підприємств споживчої кооперації // Вісник Донецького університету економіки та права – Донецьк: ДонУЕП, 2011. – №1. – С. 125-128.
2. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Навчальний посібник. – К.:ВД «Професіонал», 2010. – 288 с.
3. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 256 с.
4. Окландер М.А., Чукурна О.П. Споживча кооперація: маркетингові моделі та технології: Монографія. – Одеса: Екологія, 2005. – 232 с. – ISBN 966-318-347-0.
5. Савіна Г.Г., Зайцева О.І. Гармонізація інтересів підприємства в кризових умовах, як основа забезпечення його соціально-економічної безпеки // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 229.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: ИКТЦ Маркетинг, 2002. – 892 с.

УДК 658

Шарко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

КАСТОМІЗАЦІЯ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

CUSTOMIZATION AS A WAY TO INCREASE THE EFFECTIVENESS OF MARKETING ACTIVITY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено теоретичні аспекти сутності масової індивідуалізації. Проаналізовано існуючі визначення поняття кастомізації. Охарактеризовано сучасні можливості та види кастомізації в сучасних ринкових умовах господарювання вітчизняних підприємств

Ключові слова: кастомізація, масова кастомізація, споживач, маркетингова діяльність, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены теоретические аспекты сущности массовой индивидуализации. Проанализированы существующие определения понятия кастомизации. Охарактеризованы современные возможности и виды кастомизации в современных рыночных условиях хозяйствования отечественных предприятий

Ключевые слова: кастомизация, массовая кастомизация, потребитель, маркетинговая деятельность, предприятие.

ANNOTATION

The article deals with theoretical aspects of the essence of mass customization. Analyzed existing definitions of the concept of customization. Characterized by advanced features and types of customization in modern market conditions of managing of domestic enterprises

Keywords: customization, mass customization, consumer marketing activities, the company.

Постановка проблеми. На сьогодні, посилення кризових явищ в економіці породжує необхідність відстеження кризових тенденцій та розроблення своєчасних заходів, щодо їх запобігання та підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства шляхом найбільш повного задоволення потреб покупців. У зв'язку з цим варто приділити увагу явищу в маркетингу, як «кастомізація».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань управління маркетингом на підприємствах у цілому й оцінки маркетингової діяльності зокрема зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Г. Ассель [1], Л. Балабанова [2], Н.Бутенко [3], О. Каніщенко [4], К. Келлер [5], М. Конішева [6], Дж. Ленсколд [7], Н. Мойсеева [6], В. Пархименко [8], О. Телетов [9], Н. Чухрай, В. Шаповалов [10].

Перше систематизоване дослідження проблеми здійснив Джозеф Пайн, який у книзі «Mass customization: The new frontier in business competition» (1993 р.) [8] надав власну інтерпретацію сутності стратегії «Mass Customization», навів приклади масової індивідуалізації това-

рів, розглянув такі питання, як розроблення стратегії масової індивідуалізації, зміни, що відбуваються в організаціях, які працюють за умов масової індивідуалізації, конкурентні переваги таких організацій та ін.

Поміж численних дослідників, які приділяли увагу цій проблематиці, слід виділити також Стена Девіса (саме він за твердженням Дж. Пайна у книзі «Future perfect» (1987 р.) вперше використав вираз «Mass Customization»); значний внесок у дослідження розвитку масової індивідуалізації зробили Чару Чандра та Алі Камрані [10], Френк Піллер і Мітчелл Цзенг [11] та ін.

Масовою індивідуалізацією займаються вчені і практики: Торстен Блекере, Герхард Фрідріх в книгах: «Масова кастомізація: Інформаційні системи в бізнесі» (2006), «Масова кастомізація: проблеми та рішення». Клаус Мозер, Девід Гарднер праця «Масова кастомізація: як збірки на замовлення, складання на замовлення, настроювання на замовлення, зробити на замовлення» (2009) [3], Фабріціо Сальвадор, Чен Chunbao і Лія Ван, Aldanondo Мішель і Еліза Vareilles та багато інших зарубіжних вчених. Також це питання досліджують українські вчені, Чухрай Н.І. в статті «Логістичні прийоми забезпечення індивідуалізації товарів в ланцюгу поставок» [10]. Оскільки на території України дослідження індивідуалізації виробництва має поодинокий характер і є не систематичними та потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Проаналізувати існуючі визначення поняття кастомізації, охарактеризувати сучасні можливості та види кастомізації в сучасних ринкових умовах господарювання вітчизняних підприємств.

Опис основного матеріалу дослідження. В сучасних ринкових умовах більшість підприємств зіштовхуються з проблемою низького попиту. Однак, одним із способів зниження конкурентного тиску, зміцнення своєї ринкової позиції, залучення уваги споживачів і завоювання їх лояльності є кастомізація.

Кастомізація (від англ. customer клієнт, споживач) у загальновживаному значенні це «виготовлення масової продукції під конкретне замовлення споживача шляхом її комплекта-

ції додатковими елементами або приладдям» [17]. Адаптація масового продукту під запити конкретного споживача шляхом його комплектації додатковими елементами або приладдям. Звідси, масова кастомізація виробництво продуктів і послуг для вузької аудиторії з урахуванням її інтересів і вимог.

Шевченко Д.А. запропонував визначення: «кастомізація – це процес пристосування товарів і послуг та їх «підлаштування» під індивідуальні особливості та вимоги споживача [10]. Таким чином, споживач стає центром позиціонування товарів.

Інше визначення припускає, що кастомізація це маркетингова тактика стимулювання покупця до придбання продукції, включає інструменти продуктового, торговельного маркетингу і обслуговування. Кастомізацію стали розглядати як інструмент диференціації пропозиції компанії, створення особливого продукту для вузької цільової аудиторії й залучення нових споживачів [15].

Індивідуально виготовлений для конкретного клієнта (споживача) або вузької групи, товар стає в очах споживача й суспільства більше бажаним і здобуває більшу цінність.

Таким чином, еволюція наукових вищезазначених досліджень про сутність кастомізації привела до більше широкого її тлумачення (рис. 1).

У результаті виходять вироби високої якості з ексклюзивними характеристиками, що задовольняють індивідуальні потреби клієнта. Ціна такого виробу буде визначатися витратами на виробництво й готовністю споживача оплачувати свої амбіції, а не функціональні вимоги до товару.

З точки зору виробника чи постачальника товарів/послуг під кастомізацією розуміється здатність виконання разового замовлення, зміни або адаптації серійного виробу на виробництві за індивідуальними характеристиками і за побажаннями замовника. Для цього вводиться спеціальний термін «кастом», тобто одиничний виріб, виготовлений в єдиному екземплярі або в малій кількості [16].

Відтак, основним завдання кастомізації в умовах вітчизняних виробників є створення у споживача відчуття, що робота виконується особисто для нього і задовольняє його особисті потреби (таблиця 1).

Таблиця 1

Можливості кастомізації

Ринок	Можливості
Автомобілі	Зовнішнє оформлення, збільшення потужності, додавання медіа приборів, зміна форми кузова, дверей, додавання деталей (фар, металевих частин)
Мобільна техніка (телефони, плеєри, мінірадіо приймачі та ін.)	Зовнішнє оформлення, зміна меню
Одяг	Переобладнання, додавання нових деталей
Взуття, сумки, шкіргалантерея	Додавання нових деталей, нанесення малюнка, візерунка
Персональні комп'ютери	Зовнішнє оформлення, збільшення потужності, додавання функцій, зміна форми, об'єму
Харчові продукти	Зміна рецептури, розфасовка на вимогу, індивідуалізовані етикетки, пакувальні матеріали та їх види
Меблі	Додавання нових деталей, нанесення спеціального фарбування, складання гарнітурів з блоків і модулів
Канцелярські товари, сувеніри та ін.	Нанесення логотипів

Кастомізація вважається ідеальною при взаємодії у ланцюзі «постачальник товарів/послуг клієнт». Він не тільки привабливий з етичних міркувань, але й економічно вигідний, оскільки забезпечує конкурентну перевагу завдяки створенню більш високої цінності для клієнта.

Виділяють наступні види кастомізації:

- горизонтальна (модифікація продуктів з однакових, знеособлених комплектуючих);
- вертикальна (унікальний продукт з унікальних комплектуючих, спочатку створених під конкретного клієнта).

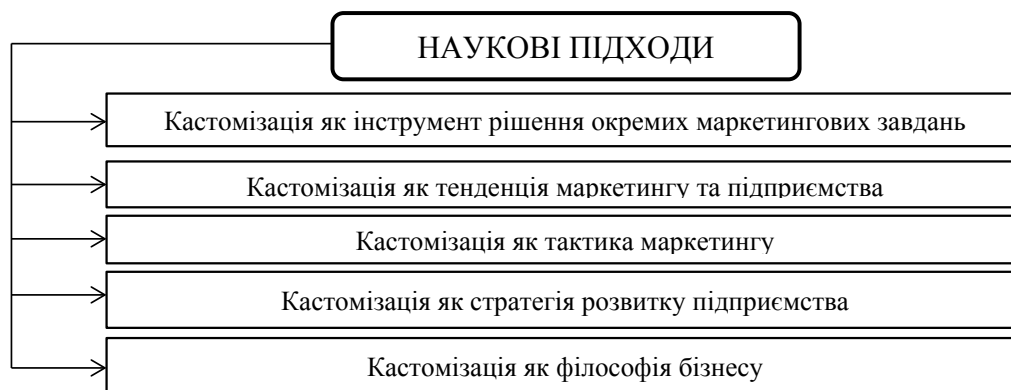


Рис. 1. Наукові підходи до поняття кастомізації

Одним з прикладів вертикальної кастомізації є італійський виробник оливкової олії «Nudo», який зробив революцію, запропонувавши всім бажаючим орендувати особисте оливкове дерево за 90 євро на рік. Компанія пропонувала абсолютно новий шлях кастомізації: надати масовому продукту індивідуальність, міцно зв'язавши його з особистістю клієнта [4].

Додаткова цінність продукту зростає ще більше, якщо клієнт не просто додасть йому індивідуальність за допомогою набору стандартних модифікацій, але і безпосередню участь в процесі його виробництва.

Одним із важливих засобів прибутковості кастомізації є налагоджена комунікація і координація між відділами виробництва і маркетингу підприємства. Однак як свідчить практика, спроба кастомізувати продукт часто виявляється невдалою. Через те, стратегію «кастомізації» в умовах підприємства потрібно використовувати в правильному напрямку.

У більшості випадків, стратегією кастомізації користуються автодилери, які просувають індивідуальну комплектацію автомобіля, будівельні дизайнери пропонують унікальне дизайнерське оформлення квартир, ательє у наданні послуг індивідуального пошиття костюмів або суконь.

Слід зазначити, що в сучасних ринкових умовах з підвищенням ступеня комп'ютеризації й керованості процесами виробництва і продажу (процедура прийому замовлення по Інтернету, комп'ютеризація складу, комп'ютерне управління процесом доставки елементів зі складу до місця складання, відправка продукції по пошті), вартість витрат на кастомізацію, знижується. Відповідно, ринки товарів, для яких можлива кастомізація, розширюватимуться за рахунок зниження межі ціни об'єктів, для яких такий підхід стає економічно виправданим.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що масова індивідуалізація попиту – це виробництво продукції з урахуванням усіх потреб споживачів за стандартною ціною.

Цього можна досягнути на підприємстві за допомогою стратегій: адаптивної, косметичної, експертної і модульної, які мають свої переваги і недоліки. Тому під час вибору стратегії для виробництва продукції компанії насамперед повинні бути враховані потреби своїх клієнтів, стан конкуренції і технології, які при цьому використовуються. Вони не повинні сліпо дублювати успішний досвід своїх попередників, оскільки масова індивідуалізація не є стандартною практикою. Хоча, якщо успішно використати інноваційні ідеї, вони можуть стати доволі потужним джерелом конкурентної переваги того чи іншого підприємства.

Відтак, на сучасному ринку не врахувати явище кастомізації і зосередитися лише на просуванні всього декількох моделей, швидко призведе до втрати конкурентоспроможності і

в деякій мірі частки ринку. Провідні іноземні компанії, які використовують стратегію кастомізації, зробили ставку не на взаємодію окремих відділів, а на команди, що складаються з представників різних відділів.

При цьому варто зауважити, що застосування кастомізації, залежить від характеру продукції, кількості сегментів, кількості працівників, розміру організації і цілей маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов / Генри Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
2. Бутенко Н.В. Основы маркетингу : підручник [Електронний ресурс] / Н.В. Бутенко. – Режим доступу : <http://books.efaculty.kiev.ua>
3. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху; Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха / А. Вайсман. – М.: АО «Интерэксперт», Экономика, 1995. – 437 с.
4. Канищенко О.Л. Міжнародний маркетинг в діяльності українських підприємств : монографія / О.Л. Канищенко. – К. : Знання-Прес, 2007. – 448 с.
5. Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент / К. Л. Келлер, Ф. Котлер. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 816 с.
6. Маркетинг менеджмент : научное издание / Под ред. М. Туган-Барановского, Л.В. Балабановой. – Донецк : ДонГУЭТ, 2001. – 594 с.
7. Моисеева Н.К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учеб. пособ. / Н.К. Моисеева, М.В. Конишева ; под ред. Н.К. Моисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 304 с.
8. Пархименко В.А. Количественная оценка уровня организации маркетинговой деятельности на машиностроительных предприятиях республики Беларусь [Электронный ресурс] / В.А. Пархименко // Маркетинг в России и за рубежом. – Режим доступа : <http://dis.ru>
9. Телетов А.С. Основы определения эффективности работы маркетинговых служб на промышленном предприятии / А.С. Телетов // Механізм регулювання економіки : міжнар. наук. журнал. – 2001. – № 3–4. – С. 179–200.
10. Чухрай Н.І. Логістичні прийоми забезпечення індивідуалізації товарів в ланцюгу поставок / Чухрай Н.І. // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: 36. наук. пр. Вип. 5 (18). – Ч. 2. – Луцьк: Вид-во ЛДТУ, 2008. – С. 313–325.
11. Массовая кастомизации. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://mass-customization.blogs.com>.
12. Эдвард Дж. Ферн, Кевин Б. МакГурти. Шесть шагов в будущее. Как массовая индивидуализация меняет наш мир. Логос, 2003. – С. 87–135.
13. Pine B.J. (1993) Mass customization: The new frontier in business competition. Boston: Harvard Business School Publishing
14. Davis M. Stanley. Future perfect. Reading, (1987)MA: Addison-Wesley.
15. Chandra C., Kamrani A.K. (2004) Mass Customization: Supply Chain Approach. Springer.
16. Hart C. (1995). «Mass customization: conceptual underpinnings, opportunities and limits». International Journal of Service Industry Management, Vol. 6, No. 2, pp. 36-45.
17. Piller T. Frank, Tseng M. Mitchell. Handbook of research in Mass Customization and Personalization. Published in two volumes (Part 1: Strategies and Concepts, Part 2: Application and Cases), New York: World Scientific Press, 2010.

УДК 332.65

Шенгуха О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури*

УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА

FIXED ASSETS MANAGEMENT AT WATER SUPPLY AND SEWERAGE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аспектам управління основними засобами на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства. Доповнено систему показників ефективності використання основних засобів на підприємствах галузі. Узагальнено та статистично оброблено дані щодо складу і структури основних засобів водопровідно-каналізаційного господарства м. Харкова. Визначено, що удосконалення структури основних засобів, балансу виробничих потужностей призводить до підвищення ефективності їх використання. Запропоновані напрями управління основними засобами на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства.

Ключові слова: основні засоби, водопровідно-каналізаційне господарство, управління, показники ефективності використання, технологічна структура основних засобів.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена аспектам управления основными средствами на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства. Дополнена система показателей эффективности использования основных средств на предприятиях отрасли. Обобщены и статистически обработаны данные по составу и структуре основных средств водопроводно-канализационного хозяйства г. Харькова. Выявлено, что совершенствование структуры основных средств, баланса производственных мощностей приводит к повышению эффективности их использования. Предложены направления управления основными средствами на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства.

Ключевые слова: основные средства, водопроводно-канализационное хозяйство, управление, показатели эффективности использования, технологическая структура основных средств.

ANNOTATION

Submitted article is devoted to fixed assets management aspects at water supply and sewerage enterprises. Fixed assets performance system indicators of enterprises have been supplemented. Actual data on composition and structure of water and sewage equipment in Kharkiv have been overviewed and statistically processed. It was found that fixed assets structure's and production capacity balance improvement increases the efficiency of their use. Management solutions for fixed assets working at water supply and sewerage enterprises have been offered.

Keywords: fixed assets, water supply and sewerage, performance indicators management and use, fixed assets' technological structure.

Постановка проблеми. Основні засоби є важливою частиною виробничого потенціалу підприємств водопровідно-каналізаційного господарства (ВКГ), забезпеченість підприємств сучасними основними засобами та їх ефективне функціонування - неодмінна умова реформування галузі, створення умов для виходу з кризи та нормальної діяльності на ринку комунальних послуг. Основні засоби є базою еконо-

мічного потенціалу водопровідно-каналізаційного підприємства, зумовлюють його виробничу потужність і технічний рівень, а, отже, і ефективність надання послуг споживачам. Рівень зносу основних засобів систем водопостачання і водовідведення по Україні сягає до 70%, що спричиняє надмірні витрати енергоресурсів на підприємствах, витоки і втрати води у водомережах, високі витрати на ремонт, що в підсумку відбивається на собівартості послуг ВКГ і тарифах. Ситуація навколо інвестицій в основні засоби ВКГ теж складна: з одного боку, власних джерел фінансування капітальних вкладень у більшості підприємств ВКГ та органів місцевого самоврядування не вистачає, а з іншого боку, залучення зовнішніх джерел інвестування проблематично через відсутність повного пакету чітких «правил гри» для приватних інвесторів і прозорого державного регулювання галузі. Звідси випливає висновок, що створення внутрішньої системи ефективного управління основними засобами на підприємствах ВКГ повинно забезпечувати їх стаке функціонування і розвиток, а також максимізацію економічних і фінансових результатів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо питанням управління основними засобами на підприємствах ВКГ присвячені наукові роботи Г. К. Агаджанова, В. А. Петросова, Т. П. Юр'євої, В. І. Тітяєва, О. М. Тищенко, В. П. Ніколаєва, Л. М. Шутенко та ін. [5; 6]. Їх проблематика – особливості управління та відтворення основних засобів галузі, пошук шляхів підвищення їх економічної ефективності. Узагальнення сучасних теоретико-методологічних основ до вирішення проблеми управління необоротними активами підприємств містяться в наукових працях вітчизняних і західних вчених І. О. Бланка, В. М. Гєєця, Ф. Котлера, Ф. Мдельяні, М. Портера, Дж. Робінсона та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існуюча класифікація оціночних показників ефективності управління основними засобами ВКГ передбачає вирішення управлінських завдань: оцінки і обліку техніко-економічного стану та ефективності основних засобів; оцінки рівня організаційної системи управління основними засобами; результатив-

ності системи управління основними засобами підприємств ВКГ; обґрунтування та створення ефективної системи управління основними засобами. При проведенні системного економічного аналізу стану управління основними засобами на підприємствах ВКГ важливим є розробка і побудова моделей, що відображають істотні властивості реальної системи управління основними засобами і забезпечують їх ефективне відтворення в умовах ринкових відносин.

Постановка завдання. Основні завдання управління основними засобами на підприємствах ВКГ полягають у визначенні необхідного обсягу основних засобів для забезпечення стабільної діяльності підприємства; формування складу джерел для фінансування відтворення основного капіталу; забезпечення раціонального складу і структури основних засобів ВКГ; максимізації рівня ефективності використання основних засобів у виробничо-господарської діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практично технологія управління основними засобами на підприємствах ВКГ зводиться до вибору і послідовного використання в управлінському циклі методів та інструментів реалізації управлінських рішень. Технології в управлінні основними засобами включають:

- методи визначення потреб підприємств ВКГ в основних засобах;
- визначення комплексу показників складу, структури і руху основних засобів, а так само алгоритмів їх розрахунку;
- способи формування і залучення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інвестицій в основний капітал;
- способи розробки форматів і формування планової та облікової документації, що містить інформацію про основні засоби;

- визначення складу і методології розрахунку показників використання основних засобів;

- вибір і методологія визначення критеріїв для прийняття управлінських рішень з управління основними засобами.

Після визначення загальної потреби в основних засобах на розрахунковий період на підприємствах ВКГ повинні бути розроблені інвестиційні рішення, пов'язані з питаннями складу, структури і джерел залучення фінансових інвестиційних ресурсів на плановий (розрахунковий) період. Для діючих основних засобів на підприємствах ВКГ основними джерелами є внутрішні власні фінансові ресурси, головним чином, чистий прибуток і амортизаційні відрахування, які в числі внутрішніх джерел фінансування основних засобів займають значне місце. Амортизаційні відрахування виникають в процесі амортизації основних засобів, що представляє особливий економічний механізм поступового перенесення вартості основних засобів на вартість ВКГ послуг з метою відшкодування та накопичення грошових коштів для подальшого відтворення основного капіталу підприємств ВКГ [5, с. 243]. Величина і динаміка амортизаційних відрахувань у великій мірі залежить від методів нарахування амортизації.

Технічні і технологічні рішення, що приймаються в рамках управлінських організаційно-технічних заходів на підприємствах ВКГ, а також планові рішення, пов'язані з визначенням потреби в основних засобах, з обсягами і структурою інвестицій, вибором форм і методів нарахування амортизації, з формуванням складу і структури основних засобів, повинні забезпечувати якісне зростання використання основного капіталу підприємства ВКГ і збільшення фінансової віддачі. Якщо запропоновані

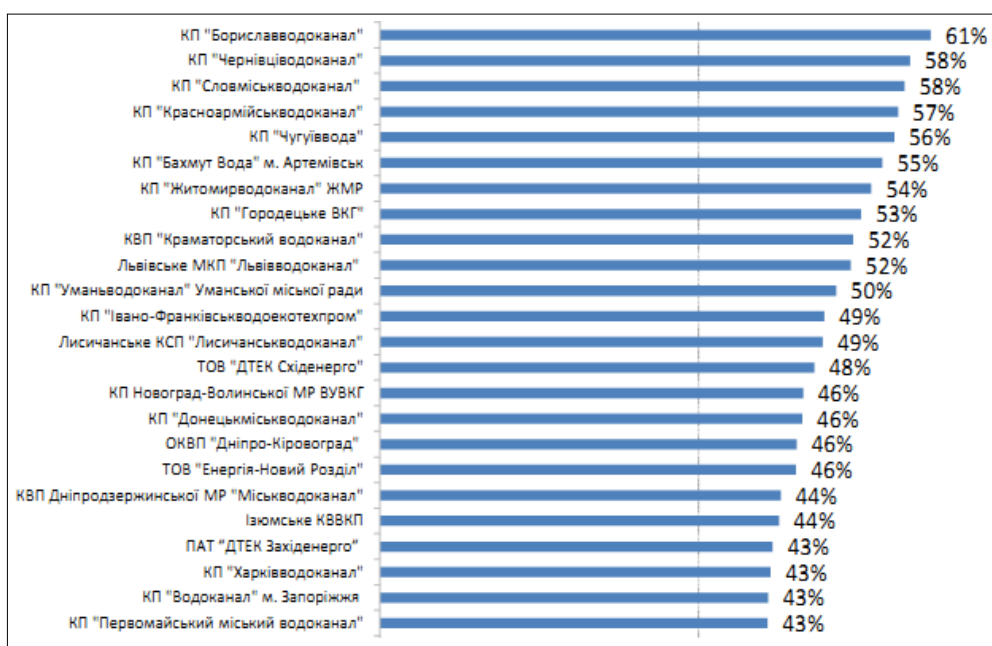


Рис. 1. Рівень втрат води в водопровідних мережах України, % [3, с. 226]

управлінські рішення не призводять до зростання ефективності використання основних засобів або, тим більше, знижують цей рівень, вони не можуть бути прийняті і повинні бути переглянуті.

При прийнятті управлінських рішень за результатами контролю та аналізу стану основних засобів досягнуті параметри використання основного капіталу порівнюються із запланованими [1, с. 78]. У разі виявлення негативних відхилень повинні бути визначені їх причини, виявлені основні фактори, що знижують ефективність використання основних засобів на підприємстві ВКГ, і розроблена система заходів щодо усунення негативних впливів та коректування ходу процесу управління основними засобами.

Неефективна політика управління основними засобами на підприємствах ВКГ призводить до ряду негативних наслідків, серед яких накопичені роками знос і недоремонти, високий рівень втрат води в водопровідних мережах, що відбиваються на якості наданих споживачам послуг (рис. 1).

З метою вдосконалення системи управління основними засобами, їх ефективність використання на підприємствах ВКГ оцінюють за системою натуральних і вартісних показників, основними серед яких є фондovіддача і фондoмісткість. Але існуючу систему показни-

ків ефективності використання основних засобів на підприємствах ВКГ доцільно доповнити наступними показниками, що враховуватимуть всі техніко-економічні аспекти надання послуг ВКГ (табл. 1).

Використовуючи в процесі управління основними засобами ВКГ запропоновані показники, слід враховувати два важливі моменти, що забезпечують об'єктивність оцінки ефективності їх використання.

Перший з них полягає в тому, що при оцінці завжди повинна використовуватися відновна вартість основних засобів на момент проведення оцінки (у цьому випадку буде врахований фактор інфляції, який в прибутку підприємств ВКГ і обсязі реалізації послуг відбивається автоматично). Другий з них полягає в тому, що при оцінці слід використовувати залишкову вартість основних засобів, так як більша їх частина в процесі зносу втрачає частину своєї продуктивності. Зростання ефективності використання основних засобів дозволяє скоротити потребу в них (за рахунок механізму підвищення коефіцієнтів їх використання в часі і потужності), так як між цими двома показниками існує зворотна залежність. Отже, внутрішні заходи щодо забезпечення підвищення ефективності управління основними засобами можна розглядати як заходи по скороченню потреб в обсягах їх фінансування та підвищення темпів еконо-

Таблиця 1

Показники ефективності використання основних засобів ВКГ

Найменування показника	Характеристика показника
Коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання	Характеризує ступінь використання виробничого устаткування за проектною потужністю в установлений період часу (годину, зміна, місяць, квартал і т.д.). Відображає рівень фактичного надання послуг ВКГ по відношенню до запланованого (нормативного, максимального)
Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування	Характеризує ступінь використання обладнання за часом. Відображає питому вагу часу, фактично відпрацьованого обладнанням по відношенню до запланованого ефективного фонду часу роботи обладнання за певний період.
Коефіцієнт інтегрального завантаження обладнання	Узагальнюючий показник, що комплексно характеризує рівень використання устаткування в системах ВКГ (за часом і за потужністю)
Коефіцієнт змінності	Відображає рівень внутрізмінного використання обладнання на мережах ВКГ. Показує середнє число змін, відпрацьованих однією одиницею обладнання.
Фондовіддача	Виражає вартість послуг, що припадає на 1 грн. основних засобів, відображаючи тим самим рівень ефективності використання основних засобів ВКГ. Зростання фондovіддачі означає зростання рівня ефективності використання основних засобів
Фондоємність	Виражає вартість основних засобів, що використовуються для виробництва 1 грн. послуг ВКГ. Є зворотним показником ефективності використання основних засобів. Зниження даного показника означає підвищення ефективності використання основних засобів
Амортизаційoємність	Відображає величину амортизаційних відрахувань, що припадають на 1 грн. послуг ВКГ. Також виступає специфічним показником ефективності використання основних засобів ВКГ
Рентабельність основних засобів	Характеризує фінансову ефективність використання основних засобів, відображаючи розмір прибутку, що припадає на 1 грн. основних засобів. Залежно від цілей в розрахунках можуть використовуватися різні види прибутку
Економія (збільшення) капітальних вкладень в основні засоби ВКГ за рахунок зміни ефективності їх використання	Кількісно відображає ступінь економічної вигоди (втрат) від більш (менш) ефективного використання основного засобу. Відображає суму умовної економії (приросту) основних засобів, одержуваної в результаті зростання (зниження) ефективності їх використання

мічного розвитку підприємств ВКГ за рахунок більш раціонального використання власних фінансових ресурсів.

Управління основними засобами ВКГ передбачає підвищення ролі наступних економічних важелів:

- вибору раціональних варіантів амортизації;
- консервації об'єктів інфраструктури або використання їх під відповідні потужності лише в необхідних випадках;
- економічне обґрунтування термінів корисного використання основних засобів;
- якісна інвентаризація та забезпечення схопності нерухомості;
- об'єктивна переоцінка об'єктів та податкове планування.

Вирішення завдань підвищення ефективності управління основними засобами підприємства означає збільшення кількості наданих послуг ВКГ, підвищення їх якості для населення, зниження собівартості одиниці послуг та зростання потенціалу підприємства [6].

Удосконалення структури основних засобів, балансу виробничих потужностей підприємства ВКГ призводять до зменшення витрат на їх екстенсивне нарощування при діючих обсягах комунальних послуг, що надаються. Це в значній мірі сприяє скороченню відриву між фізичним і матеріальним зносом основних засобів, прискоренню темпів їх оновлення на підприємствах ВКГ.

У табл. 2 представлено аналіз складу і структури основних засобів підприємства ВКГ м. Харкова КП «Харківводоканал».

За 2013-2015 рр. спостерігалися зміни в структурі основних засобів підприємства, зокрема, на 0,4% зростала пасивна частина основних засобів у 2014 р. в порівнянні з 2013 р., а в 2015 р. вона скоротилася на 0,8%. Відповідно ці зміни відображаються на показниках ефективності використання основних засобів підприємства, зокрема, фондоддачі і фондоемності, що підтверджують відповідні дані по підприємству (табл. 3).

Показник фондоддачі у 2014 р. зменшився на 0,01 (при зменшенні активної частини основних засобів підприємства) у порівнянні з 2013 р., а у 2015 р. цей показник зростає на 0,08, зі зростанням активної частини основних засобів на 0,8%. Також в рамках управлінського обліку на підприємствах ВКГ рекомендується формувати документ, що відображатиме детальну інформацію про кожну окрему об'єкту основних засобів ВКГ, з урахуванням видової, технологічної, вікової структури основних засобів, середнього віку обладнання, ступеня зношеності техніки, мереж та їх придатності для подальшого використання [4].

Система резервів поліпшення використання основних засобів на підприємствах ВКГ, на базі якої розробляються заходи щодо вдосконалення управління, може бути представлена 3 основними складовими:

1. Управління технічним вдосконаленням засобів праці:

- технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації та гнучких виробничих систем;

Таблиця 2

Склад та структура основних засобів підприємства ВКГ м. Харкова

Показники	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%
За натурально-речовими ознаками						
1. Будинки, споруди, передавальні пристрої	1319616	91,0	1344968	90,7	1365004	88,5
2. Машини та обладнання	89739	6,2	94902	6,4	134050	8,7
3. Транспортні засоби	18981	1,3	19192	1,3	19147	1,2
4. Інструменти, прилади та інвентар	15488	1,1	15830	1,1	17250	1,1
5. Інші основні засоби	6425	0,4	7312	0,5	7823	0,5
Разом основних засобів	1450249	100	1482204	100	1543274	100
Залежно від участі у процесі виробництва						
1. Активна частина	1267518	87,4	1289517	87,0	1354995	87,8
2. Пасивна частина	182731	12,6	192687	13,0	188279	12,2
Всього основних засобів	1450249	100	1482204	100	1543274	100

Таблиця 3

Показники ефективності використання основних засобів ВКГ м. Харкова

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	588941	583354	731913
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1439041	1466227	1512739
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	6701	6628	6710
Фондоддача основних засобів, грн./грн.	0,41	0,40	0,48
Фондоемність основних засобів, грн./грн.	2,44	2,51	2,07
Фондоозброєність праці, тис. грн. / чол.	214,75	221,22	225,45

- заміна застарілої техніки, модернізація обладнання;

- ліквідація вузьких місць і диспропорцій у виробничих потужностях підприємства ВКГ;

- механізація допоміжних і обслуговуючих виробництв;

- впровадження прогресивних високопродуктивних та ресурсозберігаючих технологій у ВКГ.

2. Збільшення часу роботи машин і устаткування на підприємствах ВКГ:

- ліквідація та використання недіючого обладнання (здача в оренду, лізинг, реалізація та ін.);

- скорочення термінів ремонту устаткування;

- зниження внутрішньозмінних простоїв;

- зміна змінного режиму в бік збільшення числа змін.

3. Поліпшення організації і управління виробництвом:

- впровадження та використання прогресивних методів і систем організації праці, технологій і виробництва;

- поліпшення системи забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами;

- проведення ефективної амортизаційної політики.

Політика управління основними засобами на підприємствах ВКГ є частиною загальної стратегії управління активами підприємства [7], що полягає у фінансовому забезпеченні своєчасного їх оновлення і високої ефективності використання, та має містити наступні напрями:

1. Аналіз основних засобів підприємства в попередньому періоді. Цей аналіз проводиться з метою вивчення динаміки загального їх обсягу і складу, ступеня їх придатності, інтенсивності оновлення та ефективності використання.

2. Оптимізація загального обсягу і складу основних засобів підприємства. Така оптимізація здійснюється з урахуванням розкритих у процесі аналізу можливих резервів підвищення виробничого використання основних засобів в майбутньому періоді. До числа основних з таких резервів відносяться: підвищення продуктивного використання основних засобів в часі (за рахунок прискорення коефіцієнтів змінності і безперервності їх роботи) і підвищення продуктивного використання основних засобів за потужністю (за рахунок зростання продуктивності окремих їх видів у межах передбаченої технічної потужності). В процесі оптимізації складу основних засобів з них виключаються ті їх види, які не беруть участі в виробничому процесі з різних причин.

3. Забезпечення своєчасного оновлення основних засобів підприємства. З цією метою на підприємстві ВКГ визначається необхідний рівень інтенсивності відновлення окремих груп основних засобів; розраховується загальний обсяг активів, що підлягають оновленню в майбутньому періоді; встановлюються основні форми та вартість відновлення різних груп активів.

4. Забезпечення ефективного використання основних засобів. Таке забезпечення полягає в розробці системи управлінських заходів, спрямованих на підвищення коефіцієнтів рентабельності та виробничої віддачі основних засобів.

Висновки. Комплекс заходів щодо поліпшення управління основними засобами ВКГ повинен передбачати забезпечення виконання виробничої програми підприємств з водопостачання та водовідведення за рахунок ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і обладнання, підвищення коефіцієнтів змінності, ліквідації простоїв, інтенсифікації процесів надання послуг. Процеси управління основними засобами на підприємствах ВКГ активно впливають на всі стадії їх відтворення. З огляду на те, що в умовах ринкових відносин основні засоби підприємств ВКГ є структурним елементом виробничої діяльності комунальних підприємств і розглядаються як відокремлена система в рамках системи вищого порядку (підприємства ВКГ), підвищення ефективності управління виробничими засобами повинно бути направлено на підвищення сумарної ефективності процесу надання послуг водопостачання і водовідведення. Управління виробничими засобами підприємства ВКГ безпосередньо впливає на результативні показники, що пов'язані з ефективністю використання виробничих засобів, а саме: витрати праці, собівартість одиниці наданих послуг ВКГ, і одночасно відображає кінцеві результати виробничо-господарської діяльності комунального підприємства. Одночасно склад основних засобів підприємства ВКГ повинен відповідати конкретним виробничим умовам в певній місцевості, організаційним формам використання і управління основними засобами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бубенко П. Т. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств : монографія / П. Т. Бубенко, В. І. Тітяєв, О. В. Димченко, О. М. Таряник, І. А. Чистякова, О. В. Шкурко. – Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків, 2010. – 255 с.
2. Димченко О. В. Аспекти реформування житлово-комунального господарства у контексті конкурентних відносин / О. В. Димченко // Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці : монографія : у 2 ч. Ч. 1 / О. В. Димченко ; під ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – С. 76–93.
3. Національна комісія регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. Звіт про результати діяльності Національної комісії регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2015.pdf.
4. Самбурська Н.І. Удосконалення аналітичного інструментарію ефективності використання основних засобів підприємств водопостачання/ Н.І. Самбурська // Збірник

- наукових праць «Економічний аналіз». ТНЕУ. – № 3 -2014. – С. 154-161.
5. Тищенко О. М., Юр'єва Т. П., Кизим М. О. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи: монографія. / О. М. Тищенко, Т. П. Юр'єва, М. О. Кизим – Харків.: ВД «Інжек», 2008. – 368 с.
6. Тітяєв В. І., Таряник О. М., Біляєва Г. В. Шляхи покращення технічного стану основних фондів ЖКГ в контексті проведення реформи галузі / В. І. Тітяєв, О. М. Таряник, Г. В. Біляєва //Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – Вип. 96. – Харків: ХНАМГ, 2010. – С. 306-310.
7. Baird, Gregory. Defining Public Asset Management for Municipal Water Utilities // Journal American Water Works Association May, 103:5:30. – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.awwa.org/publications/ journal-awwa / abstract/articleid/27497.aspx>

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14(477)

Богуславська С.І.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

KEY ELEMENTS FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено погляди вітчизняних та зарубіжних науковців щодо розуміння базових понять стратегічного управління регіональним розвитком. Надано авторське визначення поняття «стратегія регіонального розвитку». Визначено ключові елементи стратегічного управління розвитком регіональних соціально-економічних систем (стратегія, місія, бачення), основні заходи, що дають змогу сформувати стратегічну систему цілей, систему критеріїв та обмежень, а також систему показників регіонального розвитку. Обґрунтовано основні вимоги до стратегічних планів регіонального розвитку.

Ключові слова: стратегія, регіон, стратегічне управління регіональним розвитком, місія, бачення, стратегічний план.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены взгляды отечественных и зарубежных ученых относительно толкования базовых понятий стратегического управления региональным развитием. Представлено авторское определение понятия «стратегия регионального развития». Определены ключевые элементы стратегического управления развитием региональных социально-экономических систем (стратегия, миссия, видение), основные мероприятия, позволяющие сформировать систему стратегических целей, критериев, ограничений и показателей регионального развития. Обоснованы основные требования, которым необходимо следовать при подготовке стратегических планов регионального развития.

Ключевые слова: стратегия, регион, стратегическое управление региональным развитием, миссия, видение, стратегический план.

ANNOTATION

In article the views of domestic and foreign scientists regarding the interpretation of basic concepts of strategic management of regional development are summarized. The author's definition of the concept of "regional development strategy" is presented. The key elements of strategic management of regional socio-economic systems (strategy, mission, vision), main activities that allow to form the system of strategic aims, criteria, limits and parameters of regional development are determined. The basic requirements, which are necessary to follow during the preparing of the strategy plan of regional development are substantiated.

Keywords: strategy, region, strategic management of regional development, mission, vision and strategic plan.

Постановка проблеми. Збільшення кризових проявів в економіці та суспільстві пов'язано з неефективним використанням наявних можливостей територіального розвитку,

незбалансованістю регулятивних впливів держави щодо підготовки стратегій та напрямів розвитку територій, що негативно позначається на стані економіки країни в цілому. З одного боку, має місце недооцінка ресурсних можливостей регіонів, що мають складні природні умови та неосвоєний ресурсний потенціал, а з іншого – низький рівень менеджменту на регіональному рівні, який потребує перебудови відповідно до характеру стратегічних завдань, що стоять перед економікою регіонів й економікою країни в цілому. Органи регіонального управління все частіше стають перед вибором: на основі яких механізмів необхідно формувати нову соціально-економічну політику, які підходи та інструменти використовувати в системі стратегічного й тактичного територіального розвитку регіонів. Розвиток різних форм взаємодії регіонів може стати одним з ефективних інструментів розвитку національної економіки, але досягнення подібного ефекту потребує як зміни самих підходів до розробки і формування програмних документів територіального розвитку, так і вироблення рекомендацій щодо практичної реалізації необхідного для цього комплексу заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стратегічного управління розвитком соціально-економічних систем присвячені праці І. Ансоффа, В. Геєця, М. Долішнього, Ю. Дмитрієва, М. Кизима, Б. Кузика, В. Кушліна, Ю. Лапігіна, І. Мазура, Г. Мінцберга, М. Ольдерогге, М. Портера, Є. Рюміна, В. Семиноженка, Ю. Сімагіна та ін. При цьому слід зазначити, що розробка концептуальних положень, які характеризують стратегії в системі управління соціально-економічними системами, відбувається переважно в рамках стратегічного менеджменту підприємств. Саме в межах цього наукового напряму створені школи, що досліджують різні аспекти розробки та реалізації стратегій. Так Г. Мінцберг виділяє десять наукових шкіл у

теорії стратегічного управління, які зображені в практичному стратегічному менеджменті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Регіони в сучасних умовах сприймаються як ключовий рівень для економічного зростання і розвитку. Саме на локалізованих територіях створюється значна частка доданої вартості країни, і регіональні умови багато в чому визначають конкурентоспроможність вироблених товарів. Підхід до регіону як до багатофункціональної і багатоаспектної складної соціально-економічної системи, пов'язаної великою сукупністю різноманітних відносин як із зовнішнім (у тому числі з державою), так і внутрішнім середовищем, специфіка якої представлена відносинами регіону з територіальними одиницями і суб'єктами господарювання, розгляд його в аспекті кожної із зазначених парадигм, робить очевидним необхідність формування стратегії для повноцінного функціонування й розвитку його економіки та соціуму. У політичній, науковій та економічній еліті суспільства формуються основні цілі регіональних стратегій: підвищення якості життя населення, забезпечення конституційних прав і свобод, підвищення конкурентоспроможності та стійке економічне зростання регіону.

Метою статті є визначення ключових елементів стратегічного управління розвитком регіональних соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трактуючи категорію «регіональна соціально-економічна система» у більшості авторів [3; 4; 7; 9; 14; 16–18 та ін.] характеризується такими загальними рисами:

- 1) системи прив'язані до територій, які визначають ефективність економічних процесів;
- 2) існують неоднорідні елементи, між якими є певні зв'язки;
- 3) у складі регіональних систем виділяються різні підсистеми.

Усі ці підсистеми в своєму розвитку підпорядковані єдиній меті – задоволенню матеріальних і духовних потреб населення регіону при збереженні стійкості природного середовища.

Найважливішими ознаками регіону як соціально-економічної системи виступають:

- цілісність;
- комплексність, яка досягається за допомогою збалансованого і пропорційного розвитку продуктивних сил регіону;
- наявність політико-адміністративних органів управління, що, у свою чергу, безпосередньо пов'язано з територіально-адміністративним поділом України;
- економічна самостійність регіону.

Ю. Волков [18] та Ю. Алексеев [17] виділяють чотири основні ознаки, що характеризують регіон як самостійну економічну систему:

- 1) наявність прямих і зворотних зв'язків з єдиною економічною системою держави;

- 2) здійснення повних циклів відтворення трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, грошового обігу, відносин з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції;

- 3) взаємодія органів управління підприємств та об'єднань з органами місцевого управління в інтересах забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку регіону;

- 4) раціональне використання трудових ресурсів та природного комплексу відповідно до регіональної спеціалізації та участю регіону в територіальному поділі праці.

Регіональна соціально-економічна система є базовим елементом соціально-економічної системи країни. Вона складається з великої кількості компонентів, підсистем, елементів, взаємодіючих між собою, що утворюють сукупність відносин (економічних, політичних, соціальних, екологічних), цілями яких є ефективне використання потенціалу регіону для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та підвищення якості життя населення.

Суттєво впливають на розвиток регіональних соціально-економічних систем в сучасних умовах процеси глобалізації, які розмивають адміністративні кордони між регіонами. Сьогодні національне господарство слід розглядати не як сукупність регіонів, а як єдиний національний регіональний простір, якому притаманні характеристики, властиві його елементам. Глобалізація створює для регіональних економік не тільки нові можливості, а й нові виклики й загрози, внаслідок чого отримують свій розвиток тенденції регіоналізації, з одного боку, являють собою певну альтернативу, протиставляється глобалізується економіці, а з іншого – органічно доповнюють її.

Все це зумовлює необхідність розгляду теоретичних аспектів розробки стратегії регіонального розвитку. Слово «стратегія» в теорії управління набуло широкої популярності. Дослідники в галузі стратегічного управління дають різні визначення цього поняття. Розглянемо наукові погляди деяких фахівців. Найбільш повна класифікація шкіл стратегічного управління надана Г. Мінцбергом, Б. Альстрендом, Дж. Лемпелом, згідно з якою стратегія не може мати однієї простої дефініції, вона може бути планом (майбутній результат, орієнтир, напрямок розвитку на базі прогнозу), принципом поведінки (реально здійснювана модель поведінки), позицією (реальне розташування на конкретних ринках), перспективою (бажане майбутнє), прийомом (особливий маневр в конкурентній боротьбі).

Існує чимало формулювань терміну «стратегія» як вітчизняних, так і зарубіжних авторів (див. табл. 1). Таким чином, у найзагальнішому вигляді стратегія – це управління процесами, засноване на довгостроковому плануванні і аналізі

зовнішнього середовища. Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що необхідно розрізнати стратегію як два різних явища: фактичне і нормативне. Останнє передбачає всю систему дій, починаючи з аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища та закінчуючи коригуванням поведінки соціально-економічної системи. Неодмінним атрибутом такої стратегії є планування. У зв'язку із цим видається дещо перебільшеним підкреслення відмінностей між стратегічним управлінням і стратегічним плануванням.

Н. Гуськова, О. Аверіна зазначають [3]: «Відмінності між стратегічним плануванням і стратегічним менеджментом пов'язані з принциповою різницею двох базових ментальних підходів: стратегічне планування – «від минулого через сьогодні до майбутнього», стратегічне управління – «від образу майбутнього до теперішнього і назад».

На думку М. Портера, розробка та реалізація стратегії включає наступні елементи: вироблення місії, постановка цілей; оцінка та аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних і слабких сторін; аналіз і вибір стратегічних альтернатив; реалізація та оцінка стратегії. І. Ансофф [2] розглядає процес розробки й реалізації стратегії як сукупність послідовного виконання завдань: формулювання загальних стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань; формулювання

стратегії; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і залежно від результатів, продовження реалізації або зміна плану, а також інструментарію його виконання. На думку багатьох авторів [10; 14; 17; 18; 21], взаємозв'язок компонентів стратегії виглядає наступним чином: аналіз середовища (макросередовища, безпосереднього оточення, внутрішнього середовища); визначення місії і цілей; вибір стратегії; виконання стратегії; оцінка і контроль реалізації стратегії.

Планування є невід'ємним елементом управління і тому не може бути протиставлено йому як щось зовнішнє. Планування може суперечити іншим елементам управління, порушувати цілісність процесу, тобто створювати внутрішньосистемне протиріччя. Наведене вище положення можна охарактеризувати з точки зору типу стратегії: у першому випадку («від минулого – до майбутнього») йдеться про стратегію консервативного типу, що спирається на досягнутий результат і сукупність наявних ресурсів, у другому – про стратегію інноваційного типу, в який попередні зміни системи, її сучасний стан та фактична ресурсна база мало враховуються. Який тип стратегії обрати в тому чи іншому випадку – проблема, яку треба вирішувати стосовно кожної конкретної системи і в конкретних умовах.

Узагальнення наукових підходів до визначення терміну «регіональна стратегія»,

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення терміну «стратегія»

Джерело	Визначення
В. Демінг, [8]	Форма організації людських взаємодій, що максимально враховує можливості, перспективи, засоби діяльності суб'єктів, проблеми, труднощі, конфлікти, які перешкоджають здійсненню взаємодій
«Радянський енциклопедичний словник», [19]	– Вища область військового мистецтва, що припускає ведення великих військових операцій; – мистецтво керівництва громадської, політичної боротьби; – мистецтво планування діяльності (економічної, наукової тощо) на тривалу перспективу
«Економічна енциклопедія», [5]	Мистецтво керівництва, загальний план ведення цієї роботи, виходячи з ситуації, дійсності на цьому етапі розвитку. Важливими в цьому визначенні є дві позиції: нерозривний зв'язок стратегії з плануванням і станом зовнішнього середовища
Г. Кунц, [11]	Принцип поведінки або спрямування певної моделі поведінки
Н. Гуськова, О. Аверіна, [3]	Напрямок і діапазон діяльності організації на тривалий період часу, що дозволяють їй досягти переваг у швидкозмінному середовищі шляхом конфігурації ресурсів і компетенції з метою виправдати очікування зацікавлених сторін
І. Ансофф, [2]	Набір рішень і дій щодо формулювання та впровадження стратегії, спрямованої на забезпечення компанії найкращого конкурентного стану в зовнішньому середовищі та досягнення поставлених цілей
Л. Абалкін, [1]	– Наука про планування та проведення великомасштабних військових операцій, про маневрування силами з заняттям найбільш вигідної позиції до вступу в контакт з ворогом; – основа виживання, сприйняття, відмінність від інших, конкуренція, спеціалізація, простота, лідерство, реальність
Р. Мельников, [13]	Спроба прийняти фундаментальні рішення з питань, що таке організація, чим вона займається і чому це вона робить
Г. Керцнер, [10]	Сукупність організаційних дій і управлінських підходів, що використовуються для досягнення організаційних завдань і цілей організації
Я. Жаліло, [9]	Деталізований опис довгострокових цілей і правил їх досягнення; результат розробки стратегії – стратегічне бачення і цілі
М. Портер, [15]	Детальний всебічний комплексний план, спрямований на забезпечення здійснення місії організації і досягнення її цілей

разом із використанням діалектичного методу встановлення взаємозв'язків між категоріями різного рівня, дозволило визначити стратегію регіонального розвитку, виходячи з відмінностей змістовного плану, визначальне місце серед яких займає місія системи. При цьому відзначимо специфіку регіонів, яка полягає в тому, що вони є елементами національної системи, що характеризується спільністю території, економіки, соціальної сфери, базових інститутів (ділових, юридичних, політичних, культурних тощо) [4; 6; 7; 9]. Тому місія зображає роль регіону у функціонуванні макросистеми, продуктивних силах, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин та інститутів. Місія інтегрує позицію регіону і тренд його розвитку, відображений в стратегії.

На нашу думку, регіональна стратегія являє собою систему усвідомлення і реалізації місії соціально-економічними системами, яка визначається її роллю в наявній системі вищого рівня. З огляду на це, стратегія має дві взаємопов'язані, але різні сторони: структуру і процес. Стратегія як процес – це створення, підтримка чи трансформація певного стану регіональної соціально-економічної системи та її позиції в зовнішньому середовищі на основі цілей, що впливають з її місії. У структурному плані стратегія – це сукупність дій, спрямованих на реалізацію місії, досягнення поставлених цілей.

Зупинимося на принциповій необхідності формулювання місії соціально-економічної системи, яка виражає основну причину її існування. Це особливо важливо для великих систем і меншою мірою відноситься до організацій, але принципово важливо для будь-яких соціально-економічних систем, незалежно від масштабів причинно-наслідкових зв'язків, що призвели до формування конкретної системи, вимагає або їх відновлення, або формування нових. У будь-якому випадку місія повинна бути визначена саме як причина існування системи. Місія – це основа формування стратегії, якщо вона невірно розуміється або формулюється, це може привести до негативних результатів [7]. Відсутність усвідомленої місії неминуче призводить до невизначеності в поведінці системи. Тісно пов'язаним з терміном «місія» є термін «бачення», але на відміну від місії, яка має об'єктивний характер, бачення завжди включає суб'єктивну складову. Воно може зображати об'єктивний зміст місії або розходитися з ним. Тут необхідно навести вислів Т. Херберга [20]: «Якщо ви не знаєте, куди йти, будь-яка дорога може привести туди». Також не менш небезпечним є бачення, яке не відповідає місії. Тому ми вважаємо, що визначення місії, формування адекватного їй бачення, є центральним пунктом стратегії регіонального розвитку і органічно включено в її структуру. Однак це відноситься саме до бачення, як відображеної в стратегії місії. Місія

знаходиться поза стратегією, вона визначає загальний сенс існування системи. Місія є ні довгостроковою, ні короткостроковою, вона встановлюється системі зовнішнім оточенням. Отже, стратегію можна визначити як спосіб реалізації місії на основі її усвідомлення і перетворення у внутрішнє бачення місця системи в соціально-економічному просторі.

Вибір стратегії та її реалізація складають основну частину державної політики в галузі регіонального розвитку. Пріоритети стратегії розвитку регіонів визначаються виходячи з наявних ресурсів; географічного положення; розуміння, що інноваційний розвиток в розвинених країнах має більше значення, ніж розвиток сфери торгівлі та громадського харчування для стабільного зростання економіки і що в сучасному світі такі фактори набувають все більшого значення. Слід зазначити, що на регіональному рівні стратегія розглядається як засіб координації зусиль та досягнення взаєморозуміння, як договір суспільної згоди, інструмент організованого, прозорого діалогу влади, бізнесу і регіонального співтовариства, як процес формування картини майбутнього. Підходи до розробки стратегічних планів регіонального соціально-економічного розвитку диференціюються по різних країнах залежно від того, як вони спрямовані на внутрішнє або зовнішнє середовище. Загальна стратегія розвитку визначається вищим керівництвом країни і реалізується на рівнях міністерств чи департаментів.

Виділяють п'ять основних етапів, проходження яких дасть змогу отримати інформацію про стан регіону, його оточення, сформувані стратегічну систему цілей, систему критеріїв і обмежень, а також систему показників регіонального розвитку, які необхідні для прийняття рішення при розробці стратегії розвитку регіону [16].

Етап 1. Актуалізація потреби в розробці стратегії. Може бути як ініціативна (внутрішньорегіональна, як ініціатива адміністрації чи інших регіональних суб'єктів цілепокладання), так і директивна (встановленої до виконання нормативними актами надсистеми).

Етап 2. Визначення регіональних цілей, їх деталізація та розробка системи показників розвитку регіону. Цілі регіону представляють собою деталізовану модель стану регіону. Якщо бачення – це образ, місія – призначення, то мета – це не сьогодні, а необхідний для реалізації місії ідеальний стан регіону на майбутнє. Система показників розвитку регіону – це комплексна кількісна модель, що характеризує стан регіону та дозволяє судити про відносний рівень його розвитку, яка повинна або бути побудована на основі загальних показників, використовуваних для характеристик рівня розвитку регіону або держави, або дозволяти переходити до таких показників. Відповідно до поставленої мети під час визначення напрямів розвитку необхідно

ідентифікувати можливі небезпеки й загрози для досягнення запланованих результатів.

Етап 3. Визначення поточного стану регіону. При цьому необхідно розглядати його сильні сторони (властивості регіону, що визначають базові компетенції), а також слабкі сторони (властивості регіону, що визначають головні протиріччя його розвитку). Визначення поточного стану регіону вимагає аналізу трьох об'єктів (стан соціуму; стан матеріальних систем і підсистем; поточна стратегія регіону) у чотирьох аспектах його діяльності: науково-технічному, соціальному аспекті розвитку суспільства, розвитку економіки та екології.

Етап 4. Визначення стану зовнішнього середовища регіону. Останній представлений множиною факторів, що умовно поділяються на можливості та загрози. На цьому етапі важливо врахувати вступ України до СОТ, а також можливий у найближчому майбутньому вступ до ЄС, провести всесторонній аналіз наслідків цих процесів.

Етап 5. Визначення критеріїв оцінки та обмежень. Якщо показник – це кількісна модель стану, то критерій – це оціночна модель зіставлення альтернатив, що дозволяє здійснити вибір. В основу системи критеріїв може бути покладена система показників розвитку регіону. У ході порівняння альтернатив експерти висловлюють судження, на основі яких приймається остаточне рішення.

Висновки. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону реально здійснення тільки в якості невід'ємної узгодженої частини стратегії соціально-економічного розвитку країни та економічного району. Водночас вона набуває змісту і значення як інтеграційна індикативна стратегія для мікроекономічних одиниць самого регіону і спрямовує інші суб'єкти господарювання різного масштабу із зовнішнього середовища (ТНК, інтеграційні союзи і альянси, міжнародні організації тощо).

Теоретичне й практичне стратегічне управління орієнтоване, в першу чергу, на підтримку сталого розвитку в довгостроковій перспективі. Це означає, що розробка стратегічних рішень пов'язана з розглядом альтернатив у виборі сфер бізнесу, розподілі ресурсів, систем мотивації, партнерів тощо. У зв'язку із цим, необхідно виділити основні вимоги до стратегічних планів регіонального розвитку:

1) наявність таких взаємопов'язаних елементів: бачення, цінності, місія, цілі, стратегії, завдання, інструменти реалізації, механізми оцінки досягнення цілей;

2) достатній рівень теоретизації (через те, що стратегічні плани розвитку розробляються для управління їх реалізацією органами регіонального управління, подаються на розгляд стейкхолдерам і населенню, теоретична база повинна публікуватися як науково-методичне забезпечення в окремих джерелах, але не бути складовою частиною стратегічних планів);

3) узгодження інтересів учасників (у стратегічних планах повинні бути виділені різні групи впливу, їх цілі, інтереси, можливий внесок, між ними (внаслідок різних інтересів) можуть виникати конфлікти, ігнорування яких не дасть змоги ефективно реалізувати стратегічні плани, тому доцільним є використання механізмів бріджінгу, створення мережових структур і дискусійних майданчиків);

4) диференціація рівнів деталізації планів – для різних груп учасників (для різних груп стейкхолдерів (внутрішніх, що мають безпосереднє відношення до розробки та реалізації стратегічних планів (підприємці, органи, що реалізують стратегію) і зовнішніх, на яких реалізація стратегії вплине опосередковано) повинні готуватися окремі стратегічні плани з різним рівнем деталізації; для перших – необхідний більший рівень деталізації, ніж для других);

5) чіткий розподіл повноважень і наявність зв'язків між рівнями розробників стратегічних планів розвитку (для балансу тенденцій децентралізації, прагнення регіонів до самостійності, самоврядування, централізації, збереження і зміцнення центру, його провідних позицій в регулюванні регіонального розвитку, повинен бути забезпечений ітеративний зв'язок між центром і регіонами, що дасть змогу ефективніше коригувати стратегічні плани, реагувати на зміни зовнішнього середовища);

6) варіативність (передбачає розробку та вибір найкращого варіанту з наявних, які різняться між собою за складом учасників, обсягами та формами фінансування, термінами реалізації).

Одним із важливих інструментів в цей час є залучення громадськості до процесу стратегічного управління розробкою та реалізацією програм регіонального розвитку. Забезпечення участі населення в системі стратегічного управління розвитком регіонів пов'язане з вирішенням двох проблем:

по-перше, залучення зацікавлених осіб-стейкхолдерів (керівники адміністрацій, авторитетні експерти, представники бізнесу, політичних партій, профспілок, громадських об'єднань тощо), яких необхідно ідентифікувати, інформувати, зацікавити тощо,

по-друге, організації громадської участі в процесі розробки та реалізації стратегічних планів і програм регіонального розвитку.

Іншим, не менш важливим інструментом, є використання технологій проектного менеджменту для реалізації регіональних проектів і програм. Широкомасштабне застосування проектного управління дозволить у відносно короткий час (за 2–3 роки) значно прискорити вирішення низки завдань регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л. Стратегия: выбор курса / Л. Абалкин. – М.: Институт экономики РАН, 2003. – 210 с.

2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 2004. – 520 с.
3. Гуськова Н. Антикризисное управление: стратегические и тактические аспекты: [монография] / Н. Гуськова, О. Аверина, Н. Никитина и др. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2003. – 168 с.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В. Гейця. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Економічна енциклопедія / за ред. С. Мочерний. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
6. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монография] / за ред. З. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
7. Державне управління: основи теорії, історія і практика: [навч. посібник] / В. Бакуменко, П. Надолішній, М. Іжа. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2009. – 394 с.
8. Дэминг В. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами: [монография] / В. Дэминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
9. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: [монография] / Я. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – С. 53–87.
10. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости: [монография] / Г. Керцнер. – М.: ДМК Пресс, 2010. – 318 с.
11. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций: в 2 т. / Г. Кунц, С. Одонелл. – М.: Прогресс, 1981. – 512 с.
12. Кухарська Н. Регіональне стратегування – основа формування стратегії розвитку регіону / Н. Кухарська // Економіст. – 2012. – № 1. – С. 71–76.
13. Мельников Р. Теоретические основы регулирования регионального развития: зарубежные подходы и возможность их использования в российских условиях: [монография] / Р. Мельников. – М.: РЛГС, 2007. – 250 с.
14. Орловська Ю. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Ю. Орловська. – К.: Знання України, 2006. – 336 с.
15. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Атика, 2006. – 608 с.
16. Чернюк Л. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування / Л. Чернюк, М. Фашевський, Т. Пепа. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – 387 с.
17. Регион: к новому качеству управления / под ред. Ю. Алексеева, А. Н. Падучина. – М.: Луч, 2007. – 320 с.
18. Регионоведение / под ред. Ю. Волкова, А. Попова]. – Ростов-на-Дону, 2007. – 696 с.
19. Советский энциклопедический словарь / [А. Прохоров, М. Гиляров, Е. Жуков и др.]. – М.: Сов. энциклопедия, 1980. – 1600 с.
20. Hershberg T. Regional cooperation: Strategies and incentives for global competitiveness and urban reform / T. Hershberg // National Civic Review. – 1996. – V. 85. – № 2. – P. 25–30.
21. Porter M. The Economic Performance of Regions: Measuring the Role of Clusters / M. Porter // TCI Conference. – Gothenburg, 2003. – September. – 44 p.

УДК 338:43(477.63)

Гаркавий В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет***РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗА 2015 РІК****PROGRESS MADE IN THE AGRICULTURAL SECTOR
OF DNIPROPETROVSK REGION IN 2015****АНОТАЦІЯ**

У статті визначено питому вагу Дніпропетровської області і деяких сусідніх областей в українському виробництві ключових груп продукції рослинництва й тваринництва. Запропоновано низку шляхів розвитку в разі виникнення можливих змін у спеціалізації сільськогосподарських підприємств області з урахуванням специфіки регіону.

Ключові слова: сільське господарство, питома вага, Дніпропетровська область, виробництво сільськогосподарської продукції.

АННОТАЦИЯ

В статье определены удельный вес Днепропетровской области и других соседних областей в украинском производстве ключевых групп продукции растениеводства и животноводства. Предложен ряд путей развития в случае возникновения возможных изменений в специализации сельскохозяйственных предприятий области с учетом специфики региона.

Ключевые слова: сельское хозяйство, удельный вес, Днепропетровская область, производство сельскохозяйственной продукции.

ANNOTATION

The article defines the specific weight of Dnepropetrovsk region and some neighboring regions in Russia's total production of key product groups crops and livestock. A number of development paths in the event of possible changes in the specialization of agricultural enterprises in the region taking into account specifics of the region.

Keywords: agriculture, specific gravity, Dnipropetrovsk oblast, agricultural production.

Постановка проблеми. Сільське господарство є найважливішою складовою частиною агропромислового комплексу (далі – АПК), до якої, крім господарств, безпосередньо пов'язаних із розробленням природних ресурсів, належать галузі обробної промисловості, що виробляють засоби виробництва для сільського господарства (машини, добрива тощо) та переробляють сільськогосподарську сировину в кінцеву споживчу продукцію.

Розвиток сільського господарства залежить від залягодження проблем власності на землі і форм землекористування, що використовуються. На відміну від інших факторів виробництва, земля має низку специфічних рис: відсутність можливості переміщення як фактору виробництва, непередбачуваність (залежність від ґрунтово-кліматичних умов), обмеженість резервів для розширення використання в сільськогосподарських цілях, межею продуктивності.

Метою статті є проведення аналізу результатів роботи сільськогосподарських виробників Дніпропетровської області за 2015 р. та визначення перспектив розвитку цієї галузі в регіоні у майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дніпропетровська область – серед лідерів в Україні за валовими зборами зерна й сояшнику. Перспективними напрямками АПК області також є виробництво тваринницької продукції, овочів, перероблення сільськогосподарської продукції з подальшим доведенням до споживача.

Майже 70% валової продукції сільського господарства області виробляється в галузі рослинництва. Її розвиток спрямований на підвищенні культури землеробства, впровадження енергоощадних технологій, нових сортів і гібридів зернових, олійних культур, підвищенні ефективності використання сільськогосподарських земель.

Зерновий напрям у рослинництві має головне значення. За вирощуванням зернових область займає 3-тє місце в Україні. Основна зернова культура – озима пшениця. Також розповсюджені посіви ярого ячменю, кукурудзи, проса, ріпаку. Провідною технічною культурою є сояшник. Збір зернових культур щорічно становить у середньому 3,1–3,7 млн т, сояшнику – до 1,2 млн т.

Дніпропетровська область постачає зерно та сояшникову олію в північні регіони країни. Крім того, вона є потужним експортером продукції сільського господарства й продуктів її перероблення.

У Дніпропетровській області спостерігаються сприятливі умови для розвитку садівництва та виноградарства. Наявність родючих ґрунтів, велика кількість тепла й сонячних днів, зрощення створюють передумови для зростання плодово-ягідних культур і винограду найрізноманітніших порід та сортів.

У табл. 1 наведено порівняльний аналіз урожайності декількох сільськогосподарських культур, зібраної в 2015 р. у Дніпропетровській області, з середньою урожайністю по країні та з максимальною урожайністю цієї культури, одержаною в регіонах України, згідно з даними Державної служби статистики України.

З табл. 1 видно, що в минулому році в Дніпропетровській області одержали вищу урожайність за всіма відібраними для аналізу культурами, ніж у сусідній, Запорізькій області. Але в Полтавській області урожайність усіх культур була вищою за відповідні показники Дніпропетровщини. У Харківській області в 2015 р. також були отримані високі показники врожай-

ності цих культур. Лише урожайність цукрового буряка на Дніпропетровщині була вищою, ніж на Харківщині.

У цілому в 2015 р. найвища урожайність цукрових буряків по Україні була зафіксована в Миколаївській області – 572,4 ц/га. До речі, за цим показником 2-ге місце займає Київська область (560,9 ц/га), а 3-тє – Івано-Франківська область з урожайністю цукрових буряків 515,7 ц/га. Для декого такий рекордний урожай цукрових буряків на півдні України може здатись неможливим, але якщо згадати, які врожаї цієї культури збирають, наприклад, у Туреччині або Індії, то ситуація з 572,4 ц/га у Миколаївській області не буде здаватись суперечливою.

За іншими обраними для аналізу культурами максимальна урожайність у 2015 р. становила:

- пшениця – 55,8 ц/га (Хмельницька область);
- кукурудза на зерно – 76,6 ц/га (Сумська область);
- просо – 32,1 ц/га (Черкаська область);
- соняшник – 29,1 ц/га (Харківська область).

Якщо ж порівнювати середню урожайність у Дніпропетровській області з середньою урожайністю по Україні (див. табл. 1), то можна помітити, що урожайність пшениці в середньому по області не досягає навіть 90% середньої по Україні, а урожайність кукурудзи на зерно становить лише 2/3 середньої по країні. Водночас

урожайність таких культур, як просо, цукрові буряки та соняшник, в області близька або навіть переважає на декілька відсотків середню урожайність цих культур по Україні.

У табл. 2 визначена питома вага й місце Дніпропетровської області та деяких сусідніх областей у виробництві сільськогосподарських культур у 2015 р.

Таким чином, аналізуючи табл. 2, ми бачимо, що Дніпропетровська область займає почесне 3-тє місце в країні з виробництва зернових та зернобобових культур. Більше цієї продукції виробляється лише в Полтавській і Харківській областях. За обсягом виробництва цукрового буряка Дніпропетровська й Івано-Франківська області розділяють 16-тє й 17-тє місця в країні (за цим показником на першому 1-му місці знаходиться Вінницька область). Але за питомою вагою виробленого насіння соняшнику (10,7%) в загальному виробництві цієї продукції в Україні у 2015 р. Дніпропетровська область займає 1-ше місце. Харківська й Кіровоградська області (за цим показником) розділяють 2-ге та 3-тє місця відповідно. Запорізька область за обсягами виробництва насіння соняшнику займає 4-тє місце в Україні.

Якщо ж розглядати ситуацію в динаміці, то можна помітити, що в Україні спостерігається збільшення обсягів виробництва зернових і зернобобових культур – +5,7% за 2011–2015 рр. Водночас слід зазначити, що валові збори цієї категорії продукції рослинництва за 2015 р.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз урожайності сільськогосподарських культур у Дніпропетровській області з іншими регіонами України за 2015 р., ц/га

Область	Пшениця	Кукурудза на зерно	Просо	Цукрові буряки	Соняшник
Дніпропетровська	34,1	37,6	18,7	426,5	22,4
Запорізька	31,4	34,5	18,9	–	17,9
Полтавська	43,7	73,0	30,0	487,5	26,9
Харківська	39,3	54,1	24,5	348,6	29,1
По Україні: – у середньому	38,8	57,1	18,9	435,8	21,6
– максимальне значення показника	55,8	76,6	32,1	572,4	29,1
Дніпропетровська область, % до: – середнього показника по Україні;	87,9	65,8	98,9	97,9	103,7
– максимального значення показника	61,1	49,1	58,3	74,5	77,0

Джерело: побудовано автором на основі [3, с. 79–109]

Таблиця 2

Питома вага й місце Дніпропетровської області у виробництві сільськогосподарських культур у 2015 р.

Область	Зернові та зернобобові культури		Цукрові буряки		Соняшник	
	питома вага, %	місце регіону	питома вага, %	місце регіону	питома вага, %	місце регіону
Дніпропетровська	6,4	3	0,3	16–17	10,7	1
Запорізька	4,5	13	–	–	8,6	4
Полтавська	8,9	1	13,5	2	7,6	6
Харківська	7,0	2	5,2	8	10,5	2–3
Україна	100,0		100,0		100,0	

Джерело: побудовано автором на основі [3, с. 163]

Таблиця 3

Виробництво продукції тваринництва в Україні в 2015 р.

Область	Молоко		Яйця		Вирощування худоби і птиці	
	тис. т	питома вага, %	млн шт.	питома вага, %	тис. т	питома вага, %
Дніпропетровська	344,3	3,22	923,9	5,5	300,8	9,4
Запорізька	260,5	2,4	719,6	4,3	84,3	2,6
Полтавська	794,1	7,4	667,9	4,0	108,8	3,4
Харківська	524,7	4,9	699,7	4,2	130,3	4,1
По Україні	10682,4	100,0	16780,4	100,0	3200,4	100,0

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 97–163]

порівняно з результатами 2013 р. (максимальний рівень показника) скоротились на 4,1%. Однією з причин цього явища може бути відсутність інформації з тимчасово окупованих територій України. Безпосередньою причиною зменшення обсягів виробництва в країні цукрових буряків є скорочення площ їх посіву. У 2015 р. зафіксовано максимальний обсяг виробництва насіння соняшнику за досліджуваний період. Частково це пояснюється зростанням площ під цією культурою (+9,4% до рівня 2011 р.). Але позитивний вплив на динаміку цього показника має і зростання урожайності насіння соняшнику в Україні [2].

Виробництво основних категорій продукції тваринництва в Україні за 2015 р. зображено в табл. 3.

Незважаючи на те, що Дніпропетровська область є густонаселеним регіоном з високою часткою міського населення, питома вага виробленого молока становить всього 3,22% обсягів загальноукраїнського виробництва цієї продукції. Якщо визначати місце регіонів України з виробництва молока у вигляді зранжованого ряду за ознакою зниження рівня показника, то Дніпропетровська область займає одне з останніх місць у країні – 18-те. Тоді як Полтавська область зайняла б 2-ге місце, а Харківська область – 8-ме. Водночас зазначимо, що за показником виробництва яєць Дніпропетровська область у 2015 р. зайняла 4-те місце в Україні (5,5% загального виробництва), а за вирощуванням худоби й птиці – навіть 3-тє (9,4%).

Якщо ж порівнювати обсяги виробництва продукції тваринництва в Дніпропетровській області за минулий 2015 р. з результатами 2014 р., то можна помітити, що виробництво молока за рік скоротилось на 12,8 тис. т (–3,6%), а виробництво яєць – на 122,1 млн штук (–11,8%) [1, с. 125]. Водночас у регіоні спостерігається збільшення обсягів виробництва худоби й птиці: у 2015 р. у Дніпропетровській області цієї продукції було отримано на 8,6 тис. т (+2,9%) більше, ніж у 2014 р.

Висновки. Сільське господарство є найважливішою складником агропромислового комплексу (АПК), до складу якого, крім господарств, безпосередньо пов'язаних з розробкою природних ресурсів, належать галузі обробної промисловості, що виготовляють засоби виробництва для сільського господарства (машини, добрива

тощо) та переробляють сільськогосподарську сировину в кінцеву споживчу продукцію.

Дніпропетровська область – серед лідерів в Україні за валовими зборами зерна та соняшнику. Перспективними напрямками АПК області також є виробництво тваринницької продукції, овочів, перероблення сільськогосподарської продукції з подальшим доведенням до споживача.

Майже 70% валової продукції сільського господарства області виробляється в галузі рослинництва. Її розвиток базується на підвищенні культури землеробства, впровадженні енергоощадних технологій, нових сортів і гібридів зернових, олійних культур, підвищенні ефективності використання сільськогосподарських земель.

Зерновий напрям у рослинництві має першорядне значення. За вирощування зернових область займає 3-тє місце в Україні. Головна зернова культура – озима пшениця. Також популярні посіви ярого ячменю, кукурудзи, проса, ріпаку. Провідною технічною культурою є соняшник. Збір зернових культур щорічно становить у середньому 3,1–3,7 млн т, соняшнику – до 1,2 млн т.

Дніпропетровська область постачає зерно та соняшникову олію в північні регіони країни. Крім того, вона є потужним експортером продукції сільського господарства й продуктів її перероблення.

У Дніпропетровській області спостерігаються сприятливі умови для розвитку садівництва та виноградарства. Наявність родючих ґрунтів, велика кількість тепла й сонячних днів, зрошення створюють передумови для зростання плодово-ягідних культур і винограду найрізноманітніших порід та сортів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаркавий В.В. Особливості розвитку аграрного сектору Дніпропетровської області / В.В. Гаркавий // Науковий вісник БДФЕУ. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 28. – Ч. 2. – С. 124–126.
2. Гаркавий В.В. Результати роботи рослинницьких галузей сільського господарства України у 2015 р. / В.В. Гаркавий // Економіка та суспільство. – 2016. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>.
3. Рослинництво України: статистичний збірник. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Тваринництво України: статистичний збірник. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

УДК 332.142.4

Давидюк Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНИМ КОМПЛЕКСОМ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PECULIARITIES OF REGIONAL TOURIST RECREATIONAL COMPLEX

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сутність, основні властивості та структура туристсько-рекреаційного комплексу як складник регіональної господарської комплексу. Визначено головну мету та ключові завдання його функціонування. Розглянуто наявні організаційно-економічні особливості управління туристсько-рекреаційними комплексами. Досліджено світову практику управління туризмом. Визначено головний суб'єкт управління регіональним туристсько-рекреаційним комплексом та його ключові завдання.

Ключові слова: туризм, рекреація, рекреаційне господарство, туристсько-рекреаційний комплекс, управління регіональним туристсько-рекреаційним комплексом.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены сущность, основные свойства и структура туристско-рекреационного комплекса как составляющая регионального хозяйственного комплекса. Определена главная цель и ключевые задачи его функционирования. Рассмотрены имеющиеся организационно-экономические особенности управления туристско-рекреационными комплексами. Исследована мировая практика управления туризмом. Определен главный субъект управления региональным туристско-рекреационным комплексом и его ключевые задачи.

Ключевые слова: туризм, рекреация, рекреационное хозяйство, туристско-рекреационный комплекс, управление региональным туристско-рекреационным комплексом.

ANNOTATION

The essence, the basic properties and structure of tourist-recreational complex as part of regional economic complex. It identifies the main goal and key objectives of its functioning. We consider the existing organizational-economic peculiarities of management of tourist and recreational complexes. Studied the world practice of tourism management. Defined the main subject of management of regional tourist and recreational complex and its key objectives.

Keywords: tourism, recreation, recreational facilities, tourist recreational complex, management of regional tourist recreational complex.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток туризму та рекреації суттєво впливають на формування регіональної економічної політики та регіоналізацію, яка передбачає розвиток та зміцнення туристичних зв'язків між областями, що входять до регіону, виникнення регіональних туристичних об'єднань, створення економічно інтегрованих туристичних просторів [6].

Останні два десятиріччя організація туристичної діяльності, зокрема, внутрішнього та в'їзного туризму, в Україні знаходиться на стадії глибокої структурної перебудови, формування міжгалузевих і внутрішньо галузевих зв'язків. Відбувається становлення всієї системи функціонування туристичної галузі, в тому числі державної підтримки та регулювання туристичної діяльності.

Сьогодні внутрішній туризм перебуває на початковому етапі свого розвитку, про що свідчать такі основні ознаки:

1) рівень цін на туристичні послуги/продукти в країні досить, високий зважаючи на їх відносно невисоку якість;

2) переважно низький рівень розвитку підприємств, які формують рекреаційне господарство та входять до складу рекреаційної інфраструктури;

3) потенційні українські споживачі недостатньо володіють інформацією про туристсько-рекреаційні потенціал та можливості регіонів, наявні рекреаційні комплекси;

4) зниження доходів населення України, внаслідок чого туристичні фірми надають перевагу закордонним туристам, оскільки вони мають високий рівень купівельної спроможності тощо.

Реальними проблемами розвитку рекреації та територіально-рекреаційних системи є:

– рекреаційний процес за останні роки проходив досить нестабільно;

– значно послабився контроль органів місцевої влади за дотриманням екологічних і санітарних норм у рекреаційній сфері, що негативно вплинуло на стан навколишнього середовища;

– виробнича та соціальна інфраструктури мають низький рівень розвитку;

– не сформована система рекреаційного маркетингу;

– спостерігається дефіцит висококваліфікованих спеціалістів, менеджерів, персоналу, що обслуговує [2].

Необхідно додати ще й загрозливу екологічну ситуацію в багатьох регіонах, відсутність у місцевого населення навичок підприємницької діяльності в рекреаційній галузі.

На думку вітчизняних і закордонних фахівців, надходження від туризму до бюджетів усіх рівнів можуть становити стільки ж, скільки отримують сьогодні країни, однакові з Україною за туристично-рекреаційним потенціалом, – що найменше 10 млрд дол. США [4, с. 23]. Отже, формування туристсько-рекреаційних комплексів у розвитку внутрішнього туризму може забезпечити капіталовкладення в регіональну економіку та зумовить її диверсифікацію, особливо в сільських районах, де спостерігається сезонна або випадкова зайнятість населення. Комплексне туристське освоєння територій

регіонів дасть змогу створювати рекреаційні об'єкти, якими можуть користуватися місцеві жителі для забезпечення повноцінного відпочинку та відновлення робочих сил. Крім того, окремі з туристсько-рекреаційних зон областей за умови їх комплексного розвитку матимуть потенціал для залучення туристів з інших регіонів країни та закордону.

Процес управління туризмом не є відокремленим, а існує як важлива складова частина державної та регіональної систем управління, тому необхідно звернути увагу й на вирішення питань, пов'язаних із туристсько-рекреаційним комплексом у регіонах. Зважаючи на це, на нашу думку, дослідження організаційно-економічних особливостей управління регіональним туристсько-рекреаційним комплексом є дуже актуальними в сучасних умовах децентралізації влади на рівні регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню регіональних проблем функціонування туристсько-рекреаційних комплексів присвячені роботи таких авторів: Ю. Алексеевої [1], В. Андрущенко [2], М. Біля [3], І. Винниченко [4], Н. Кравченко [7], О. Крайника [3], В. Кучеренко [8], В. Кифяка [5; 6], О. Стецюка [10], Г. Третьяка [3] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у дослідженнях вищезазначених науковців існує низка невирішених питань, зокрема, відсутній чіткий і стабільний механізм регулювання господарських відносин, економічних важелів і стимулів ефективного функціонування. Необхідним є пошук дієвих моделей управління для ініціювання швидкого розвитку туристської індустрії на регіональному рівні.

Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування організаційно-економічних особливостей управління регіональним туристсько-рекреаційним комплексом в умовах децентралізації влади.

Постановка завдання. У межах поставленої мети в ході дослідження вирішуватимуться такі основні завдання:

- деталізувати сутність, основні властивості та структуру регіонального туристсько-рекреаційного комплексу, визначити головну мету та ключові завдання його функціонування;
- розглянути наявні організаційно-економічні особливості управління туристсько-рекреаційними комплексами та оцінити їх відповідність потребам розвитку туристської та туристсько-рекреаційної сфери;
- дослідити світову практику управління туризмом;
- сформулювати пропозиції щодо вдосконалення процесу управління регіональним туристсько-рекреаційним комплексом на сучасному етапі трансформаційних процесів в умовах децентралізації влади;
- визначити головний суб'єкт управління регіональним туристсько-рекреаційним комплексом та його ключові завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристсько-рекреаційний комплекс – це складова частина загального господарського комплексу території певного рівня, яка являє собою нові форми кооперування туристських та суміжних галузей. Діяльність, що відноситься до туристичних, рекреаційних та супутніх підприємств та організацій, спрямована на створення, просування та реалізацію унікального турпродукту території, має характеризується антропоцентризмом (тобто всі наявні між ними зв'язки визначаються потребами споживачів турпродукту), характерними властивостями якого є:

- об'єднання тісними виробничими та економічними зв'язками;
- спільне та оптимальне використання географічного положення й ресурсів території, яка зайнята комплексом;
- координація державними та/або іншими структурами (консультативний орган, рада, асоціація).

Отже, категорія туристсько-рекреаційний комплекс підкреслює необхідність прив'язки туристсько-рекреаційного комплексу до певної території (у межах нашого дослідження, до регіону), яка викликає у туристів певну уяву, асоціацію та фактично є первинним туристичним продуктом.

Таким чином, основними специфічними особливостями регіонального туристсько-рекреаційного комплексу є:

- економічний взаємозв'язок та взаємозумовленість суміжних підприємств, які входять до складу комплексу;
- єдність та компактність території та загальна інфраструктура;
- відповідність набору підприємств природним, економіко-географічним та транспортним умовам території;
- базовою характеристикою комплексу як особлива координаційна підсистема в межах усієї соціо-природно-господарської системи, також є виробнича спеціалізація або галузі спеціалізації;
- комплексне вирішення актуальних загально-регіональних та/або загальнодержавних задач.

Крім географічної приналежності до однієї території, для підприємств, які входять до складу туристсько-рекреаційного комплексу, характерна спільність природних, економічних, політичних та соціальних умов функціонування.

До складу туристсько-рекреаційного комплексу входять такі галузі:

- туropolерейтинг;
- санаторно-курортна;
- закладів тимчасового проживання (готелі, мотелі, хостели, турбази, пансіонати відпочинку, вілли тощо);
- громадського харчування;
- розваг (казино, нічні клуби, диско-клуби, центри гральних автоматів, аквапарки тощо).

Інтегрованими на субгалузовому рівні в національну індустрію туризму є галузі пасажиро-перевезень, АПК, галузь банківсько-страхових послуг, група виробництв товарів туристичного споживання (сувенірна продукція, спортивно-туристичний інвентар), група виробництв засобів виробництва туристичних послуг (обладнання для видобутку й розливу мінеральних вод, засоби гігієни в готелях), освітній комплекс (фахова освіта працівників туристичної індустрії), інформаційний комплекс, спеціалізовані органи управління [10, с. 4].

Поєднавши в єдиний комплекс окремі галузі, діяльність підприємств яких спрямована на створення, просування та реалізацію унікального турпродукту території, з'являється можливість оцінити роль кожного елемента в загальному ефекті від туризму, виявити та проаналізувати взаємозв'язки між окремими учасниками, оцінити рівень впливу та взаємопроникнення одних підприємств, галузей в інші та побудувати загальну стратегію для забезпечення економічного ефекту, в тому числі на основі синергізму, за допомогою капіталовкладень, засобів на просування єдиного туристичного продукту регіону.

Головною метою розвитку регіонального рекреаційного господарства є формування збалансованої регіональної рекреаційної системи з урахуванням соціального та екологічного складника, може якісно задовольняти специфічні потреби рекреантів у всіх видах відпочинку, а також забезпечувати регіону економічні, соціальні та екологічні передумови для розвитку.

Реалізація цієї мети передбачає постановку та вирішення таких основних завдань:

- удосконалення системи управління рекреаційною галуззю на обласному, районному, місцевому рівнях шляхом оптимізації організаційно-управлінської структури;
- стимулювання місцевої ініціативи в управлінні галуззю та прийнятті рішень щодо її функціонування;
- створення сприятливих організаційно-правового та економічного середовища для залучення у сферу малого та середнього бізнесу, забезпечення рівних умов для їх участі в рекреаційній господарській діяльності;
- розробка ефективної системи моніторингу та оцінки наслідків як позитивних, так і негативних, функціонування рекреаційного господарства [7].

Учені підтверджують, що доцільність прискореного використання рекреаційного потенціалу свідчить про те, що ця галузь повинна стати рівноправною сферою впливу і сприяння органів державної влади, як і будь-яка інша галузь виробництва. При цьому вирішується кардинальне питання, встановлюється баланс інтересів державних і представницьких органів влади, з одного боку, об'єктів, фірм й організацій – з іншого. Так, завдання перших – установити єдині для всіх правила розвитку,

визначати загальну стратегію дій залежно від кон'юнктури ринку й відповідний режим економічного сприяння діяльності фірм та організацій, встановлювати територіально-екологічні регламенти розвитку [9].

Законом України «Про туризм» досить чітко розділено повноваження органів законодавчої влади та державного регулювання на макроекономічному рівні. Так, Верховна Рада України визначає основні напрями державної політики в галузі туризму й рекреації, утворює правові засади регулювання відносин у цій сфері, визначає обсяги фінансового забезпечення туристичної галузі на підставі Закону України «Про державний бюджет України». Кабінет Міністрів України здійснює державне управління та забезпечує реалізацію державної політики у сфері туризму; приймає нормативно-правові акти, що регулюють відносини у сфері туристичної діяльності; сприяє розвитку індустрії туризму та створенню ефективної інфраструктури тощо. Міністерство культури України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується й координується Кабінетом Міністрів України. Міністерство екології та природних ресурсів України координує діяльність національних парків, заповідників, пам'яток природи та інших природничих об'єктів.

Отже, держава контролює та управляє туристично-рекреаційними ресурсами як на загальнодержавному рівні, так і на місцях, хоча Законом України «Про туризм» передбачено розширення виконавчих та організаційно-розпорядчих функцій органів місцевого самоврядування щодо організації й розвитку курортно-рекреаційної сфери та туризму. Та переважно такі неефективні, оскільки ті методи впливу, які використовуються владою, не завжди відповідають сучасним умовам і тенденціям.

Регіональні структури управління у сфері туризму мають низку суттєвих обмежень, незважаючи на те, що головним їх завданням є формування державної політики у сфері туризму та її реалізація. Розпорошеність управління спостерігається і на цьому рівні. Так, на регіональні державні органи управління туризмом покладені обов'язки щодо ведення обліку підприємств, організацій і установ, які здійснюють туристичну та курортну діяльність, аналіз ефективності їх діяльності, але фактично ці завдання досить важко виконати, оскільки відповідна звітна інформація подається в органи державної статистики, оминаючи ті структури, які є відповідальними за аналітику в туристичній сфері.

Крім того, санаторії, що розташовані на території області, відносяться до Управління охорони здоров'я України, музеї, пам'ятки історії, культури – до Управління культури України, рекреаційні зони, полювання та інші види рекреаційного туризму – до Управління лісового господарства України, екологічне навантаження – до Управління екології і природних ресурсів

України, пам'ятки архітектури, містобудування та їх збереження – до Управління архітектури і містобудування України, виділення земельних ділянок під туркомплекси та їх реєстрація – до Головного управління земельних ресурсів України і ще багато інших управлінь, відділів, які практично займаються туризмом, хоча це не є їх основною діяльністю [5].

Отже, управління рекреаційно-туристичною сферою в Україні має певні особливості, основними з яких є:

- зв'язок та взаємодія рекреації та туризму майже із 40 галузями народного господарства;
- відсутність спеціалізованих управлінських структур, які управляють туризмом на місцевому рівні;
- погодження будівництва туристичних об'єктів та використання природних рекреаційних ресурсів з великою кількістю органів, що контролюють;
- охорона та збереження навколишнього природного середовища, а також пам'яток історії архітектури, культури;
- розробка та впровадження програм розвитку туризму.

Таким чином, туристична галузь продовжує існувати окремо від культурної спадщини та природного середовища, що значно сповільнює її перетворення у ефективну галузь економіки. Отже, якщо не відбудеться кардинальних змін у системі управління, то й надалі буде погіршуватися стан збереження пам'яток культурної спадщини та природного середовища, неможливим буде покращення у курортній та туристичній діяльності [5]. Для функціонування та розвитку регіонального туристсько-рекреаційного комплексу необхідною умовою є існування сучасного дієвого організаційно-економічного механізму, який передбачатиме використання державних або ринкових методів управління чи їх поєднання, яке можливе шляхом:

- ринкового саморегулювання – досягнення рівноваги попиту та пропозиції;
- введення певних механізмів управління та координації, які забезпечать як державне регулювання, так і самоорганізацію суб'єктів господарювання через створення туристичних об'єднань та асоціацій.

У світовій практиці використовуються три основні моделі управління туризмом. Одна з них, так звана європейська, успішно діє в таких провідних європейських країнах, як Великобританія, Франція, Іспанія та інших, і передбачає функціонування спеціалізованої структури регулювання туризму у складі багатогалузевого міністерства. Модель побудована на двох гілках державного регулювання:

1) бюрократична – займається питаннями державного управління в галузі створення нормативно-правової бази для туристичної індустрії, обробкою статистичної інформації, координацією діяльності регіонів, співробітництвом на міжнародному рівні;

2) маркетингова – не є органом управління та, як правило, отримує велику частину державного фінансування. До її компетенції належить створення образу країни за кордоном, участь у виставках, управління туристичними представництвами за кордоном.

Крім того, державні туристичні адміністрації активно взаємодіють з місцевою владою та приватним бізнесом з метою зменшення ролі центральної виконавчої влади в економічних процесах та мінімізації державних витрат шляхом залучення інвестицій із приватного бізнесу.

Відповідно до масштабів міжнародного туризму та форми організації туристичної галузі, ця модель цілком прийнятна для України. Проте її ефективне використання можливе з урахуванням історичних, правових і культурних особливостей.

Для ефективного функціонування цієї моделі доцільно отримати необхідне державне фінансування (щонайменше, часткове) для участі країни у формуванні й просуванні національного турпродукту, також необхідно здійснити певні маркетингові дослідження, рекламно-інформаційну діяльність, зайнятися організацією та проведенням міжнародних туристичних виставок, конференцій, семінарів, сформувати базовий пакет інвестиційних проєктів у галузі розвитку туристичної інфраструктури [8, с. 198].

Крім того, як зауважує В. Ки́фяк, і ми погоджуємося із цією думкою, що міністерства та відомства необхідно передати до управління місцевим органам влади. Це відповідатиме наявній міжнародній практиці, де в розвинених туристичних державах, таких як Німеччина, Греція, Великобританія, Канада, ПАР, Туреччина та інших, центральні органи виконавчої влади здійснюють тільки наглядові та координаційні функції, а все інше вирішується місцевими органами виконавчої влади [5].

Спеціалісти з державного управління абсолютно правильно вказують на те, що регіональний та місцевий рівень державного регулювання є найважливішим, оскільки саме там знаходяться туристичні та рекреаційні ресурси, виробляється і споживається туристичний продукт, працює персонал туристичних підприємств, створюється певний імідж не тільки окремої місцевості, а й країни в цілому. Умовою регіонального розвитку туризму є конкретний підрозділ повноважень між центральними та регіональними органами влади у сфері туризму, що базується на принципах децентралізації, децентрації та делегування значних повноважень органам місцевого самоврядування [1, с. 7].

Таким чином, головними суб'єктами управління регіональними туристсько-рекреаційними комплексами повинні бути регіональні органи влади. Вагомими причинами, які зумовлюють такий висновок, є:

1) регулювання розвитку туризму на регіональному рівні більш деталізоване та специфічне, ніж на загальнодержавному та суттєво

відрізняється в різних регіонах, що зумовлено специфікою окремих регіонів в економічних, природно-географічних, соціальних, політичних та інших умовах і дає змогу виявити вплив туризму на розвиток регіону;

2) незважаючи на те, що функціонування туристсько-рекреаційних комплексів як міжгалузевого комплексу пов'язано із самостійно суб'єктами господарювання – підприємствами та установами, які діють в ринкових умовах, тем не менше, вони є невід'ємною складовою частиною державної та соціальної системи регіону;

3) розвиток регіональних рекреаційно-туристських комплексів потребує концентрації значних фінансових ресурсів, які можуть бути залучені шляхом включення до середньо- та довгострокової програми соціально-економічного розвитку регіону;

4) формування конкурентоздатного регіонального туристсько-рекреаційного комплексу передбачає наявність розвинутої супутньої інфраструктури, управління якою відноситься до компетенції державних органів влади;

5) низка важливих аспектів на сучасному рівні розвитку країни можуть відноситися до компетенції державних органів (охорона навколишнього середовища, пам'яток культурно-історичної спадщини тощо);

6) туризм у сучасному суспільстві відіграє важливу соціальну роль.

Далі виділимо основні завдання суб'єкта управління туристсько-рекреаційного комплексу регіону:

- інтеграція туристсько-рекреаційного комплексу в національний та світовий турпродукт;
- формування позитивного іміджу регіону;
- контроль підприємств та організацій (туроператорів, турагентів, транспортних організацій тощо), які надають туристичні послуги, у тому числі розробка відповідних стандартів обслуговування;
- розробка як програм розвитку регіонального туристсько-рекреаційного комплексу на рівні обласних, районних та місцевих рад (міст, селищ), так і програм міжрегіонального і транскордонного співробітництва;
- збереження партнерських взаємовідносин з представниками туристичного бізнесу, громадськими організаціями;
- планування й прогнозування потужностей засобів розміщення та інфраструктури;
- пошук, ідентифікація, розвиток та збереження туристичних ресурсів;
- розвиток сучасної інфраструктури шляхом стимулювання суб'єктів господарювання, які надають туристичні послуги;
- підготовка кваліфікованих кадрів для туристичної індустрії;
- здійснення грамотної інформаційної політики;
- забезпечення безпеки туристів під час перебування в рекреаційній місцевості.

Крім цього, можна говорити про те, що цілі й завдання туристсько-рекреаційного комплексу регіону не тотожні цілям та завданням, які поставлені перед суб'єктом управління комплексом: так, функціонування туристсько-рекреаційних комплексів, перш за все, спрямовано на задоволення потреб споживачів турпродукту та досягнення підприємствами комплексу певних результатів своєї господарської діяльності, тоді як суб'єкт управління спрямований на забезпечення стійкого функціонування й розвитку туристсько-рекреаційного комплексу в регіоні з урахуванням факторів і процесів, які належать до комплексу. Цеє додатковим аргументом, який доводить необхідність централізованого управління туристсько-рекреаційним комплексом регіональними органами влади.

Висновки. Для туристсько-рекреаційного комплексу державні органи влади на рівні України можуть забезпечити взаємодію туристсько-рекреаційного комплексу з різними галузями, місцевим населенням та зовнішнім середовищем, впливати на конкурентоспроможність території та формувати позитивне ставлення до розвитку туристсько-рекреаційного комплексу в місцевого населення. При цьому туристсько-рекреаційний комплекс буде мати можливість функціонувати на основі поєднання ринкових та державних механізмів регулювання.

Ефективне управління та створення в регіонах і в Україні в цілому сучасної та високо-ефективної туристсько-рекреаційної індустрії сприятиме економічному та соціальному розвитку багатьох регіонів, у тому числі депресивних, зумовить створення нових робочих місць та комплексне залучення інвестицій, сприятиме відновленню та збереженню пам'яток культурної спадщини, відповідальному ставленню до стану довкілля, суттєво вплине на стиль та якість життя суспільства. Саме комплексний підхід до управління регіональними туристсько-рекреаційними комплексами може забезпечити перетворення туристської та туристсько-рекреаційної сфери в пріоритетні напрями регіонального розвитку, і, як наслідок, трансформацію національної економіки до європейського економічного простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєва Ю. Державне регулювання розвитку туристичної галузі України в контексті досвіду Франції: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 25.00.02 / Ю. Алексєєва; Одеський регіональний ін-т держ. управління. – Одеса, 2005. – 20 с.
2. Андрушенко В. Значення та розвиток територіально-рекреаційної системи завдяки туризму / В. Андрушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statistik_ukr/andrushenko.htm](http://tourlib.net/statistik/andrushenko.htm).
3. Біля М. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект) / М. Біля, Г. Третяк, О. Крайник. – К.: НАДУ, 2009. – 40 с.
4. Винниченко І. Ваше слово, панове олігархи! / І. Винниченко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 6. – С. 23–28.

5. Кифяк В. Особливості управління рекреаційно-туристичною сферою в Україні / В. Кифяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kyfjak.htm.
6. Кифяк В. Розвиток сфери туризму та рекреації в контексті стратегії економічної політики регіону / В. Кифяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kyfjak7.htm.
7. Кравченко Н. Рекреаційне господарство Полісся: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/kravchenko3-4.htm.
8. Кучеренко В. Особливості та сучасні тенденції управління туристичною сферою / В. Кучеренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/2970>.
9. Розметова О. Особливості функціонування механізму державного регулювання розвитку оздоровчо-курортної сфери на регіональному рівні / О. Розметова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/rozmetova2.htm.
10. Стецюк О. Туристичний комплекс Карпатського регіону України: структура та територіальна організація: автореф. дис. ... канд. географ. наук: спец. 11.00.02 / О. Стецюк; Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів, 2006. – 17 с.

УДК 339.13:332

Кравчук Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Житомирський національний агроекологічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN REGIONAL ASPECTS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті наведено теоретико-методологічні засади конкурентних переваг. Визначено економічний зміст та комбінацію детермінантів конкурентного середовища регіону. Ідентифіковано рівні поєднання конкурентних переваг та фактори, що створюються на кожному з них. Здійснено аналіз конкурентних переваг (слабкостей) Житомирської області за дванадцятьма складниками відповідно до методики розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності. Ідентифіковано місце Житомирської області в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України. Визначено основні проблеми ефективного розвитку економіки регіону, що призводять до низького рівня конкурентоспроможності Житомирської області. Запропоновано напрями подолання бар'єрів створення та ефективного використання конкурентних переваг регіону.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, регіон, індекс конкурентоспроможності, регіональна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены теоретико-методические основы конкурентных преимуществ. В частности, определены экономическое содержание и комбинация детерминантов конкурентной среды региона. Идентифицированы уровни объединения конкурентных преимуществ и факторы, которые создаются на каждом из них. Проведен анализ конкурентных преимуществ и недостатков Житомирской области по двенадцати составляющим в соответствии с методикой расчета индекса глобальной конкурентоспособности. Идентифицировано место Житомирской области в рейтинге конкурентоспособности регионов Украины. Определены основные проблемы эффективного развития экономики региона, которые приводят к низкому уровню конкурентоспособности Житомирской области. Предложены направления преодоления барьеров создания и эффективного использования конкурентных преимуществ региона.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность, регион, индекс конкурентоспособности, региональная политика.

ANNOTATION

The article presents a theoretical and methodological principles of competitive advantages. In particular, the combination of determinants and economic content of the competitive environment in the region are determined. Identified Levels combination of competitive advantages and factors that created each of them are identified. The analysis of the competitive advantages (weaknesses) of Zhytomir region for the twelve components according to the method of calculating the index of global competitiveness are made. Zhytomir region place in the ranking of competitiveness of Ukraine's is identified. The main problems of effective economic development of the region that leading to low competitiveness of Zhytomir region are determined. Directions to overcome barriers of the creation and effective use of the competitive advantages of the region are proposed.

Keywords: competitive advantages, competitiveness, region, components index of competitiveness, regional policy.

Постановка проблеми. Конкуренція у світовому господарстві є економічним важелем сти-

мулювання виробництва і підвищення якості продукції, пристосування її до потреб споживачів. Вона є однією з об'єктивних умов функціонування і розвитку суб'єктів господарювання та ключовою ланкою у функціонуванні всього механізму ринку і ринкової економіки загалом. Відтак, головним завданням стратегічного розвитку господарюючих суб'єктів нині є забезпечення їх конкурентоспроможності. Передумовою вищезазначеного є формування конкурентних переваг та підтримка стійких позицій суб'єктів господарювання на національному і міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентні переваги досліджували представники різних шкіл і напрямів економічної думки. А. Сміт [1] і Д. Рікардо [7] розробили елементарну модель часткової рівноваги. Зокрема, А. Сміт сформулював поняття «абсолютна перевага» [9], Д. Рікардо обґрунтував теорію порівняльних переваг. Прибічники теорії факторів виробництва (факторної теорії) стверджували, що країни неоднаково наділені працею, капіталом, землею. Факторна теорія ґрунтується на працях Е. Хекшера і Б. Оліна. Значний внесок у розвиток та уточнення їхньої моделі зробив П. Самуельсон [8]. Ця теорія може бути подана у вигляді двох теорем: теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона пояснює ефект впливу міжнародної торгівлі на факторіальні ціни, а теорема Хекшера-Оліна – структуру міжнародного товарообороту.

П. Самуельсон і В. Сталкер розробили концепцію, в якій зовнішня торгівля розглядається не лише як взаємовигідний обмін, а й як засіб, що дає змогу скоротити розрив між країнами в рівнях розвитку.

Із сучасних дослідників конкурентоспроможності найвагоміший внесок в теорію конкуренції зробив М. Портер. Загальновідомими є такі його досягнення, як стратегія створення стійких конкурентних переваг [5], модель п'яти сил конкуренції. Ключове місце в теорії М. Портера відводиться «національному ромбу», який охоплює чотири детермінанти конкурентоспроможності країни, що формують конкурентне середовище, в якому функціонують місцеві підприємства [4]. Ці детермінанти сприяють процесу створення конкурентних переваг або гальмують його.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Спираючись на надбання

класиків конкуренції, авторська позиція зводиться до необхідності поглиблених досліджень у цій сфері, імплементуючи теоретико-методологічні засади у процеси адаптації та інтеграції у світову спільноту вітчизняних суб'єктів господарювання. Підвищеної уваги потребують дослідження проблем формування конкурентних переваг депресивних та з низьким рівнем промислового розвитку регіонів.

Об'єктом дослідження є процес формування конкурентних переваг регіонів. Теоретичною та методологічною основою дослідження є загальнонаукові методи, зокрема системний підхід до визначення фундаментальних положень стосовно формування конкурентних переваг, який ґрунтується на принципах комплексності, послідовності та невизначеності; абстрактно-логічний метод, зокрема наукового абстрагування, індукції та дедукції, аналізу і синтезу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі конкурентні переваги визначаються як рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми всіх видів ресурсів та зумовлюються їх продуктивністю. Крім того, що рівень продуктивності може значно коливатися в межах різних територій, факторозабезпеченість з огляду на унікальність кожної окремої території теж є диференційованою. Зазначене обумовлює різний ступінь досягнення конкурентних переваг регіонами країни та можливість забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. При цьому постають питання визначення ресурсного потенціалу регіону та ефективності його використання; оцінки системи управління регіоном центральними та територіальними органами влади з огляду на забезпечення його конкурентоспроможності. Йдеться про вибір пріоритетів, в яких територія має конкурентні переваги, посилення яких може забезпечити підвищення

життєвого рівня населення, що є індикатором конкурентоспроможності регіону.

Іншим важливим аспектом дослідження є визначення конкурентних переваг як порівняльної характеристики, що дає змогу оцінити її відношенням окремих показників господарської діяльності об'єкта до аналогічних показників найвагоміших конкурентів.

Конкурентна перевага регіону забезпечується завдяки різному поєднанню конкурентних детермінант (рис. 1). На першому рівні конкурентні переваги регіону створюються завдяки існуючим факторам виробництва: природним ресурсам, сприятливим умовам для виробництва товарів, кваліфікованій робочій силі (забезпечується одним детермінантом); на другому рівні – на основі агресивного інвестування (переважно національних фірм) в освіту, технології, ліцензії (забезпечується трьома детермінантами); на третьому рівні – за рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційних рішень та інших інновацій шляхом дії всіх складових «ромбу». Конкурентні переваги четвертого рівня досягаються за рахунок використання вже створеного багатства і спираються на всі детермінанти. Крім того, мають бути враховані невикористані та приховані можливості як внутрішнього (ресурсний потенціал регіону), так і зовнішнього (конкурентний потенціал) середовища.

Втрата регіоном однієї з конкурентних переваг може зумовити зменшення значення решти. Наприклад, скорочення загальної кількості робочих місць, зниження ємності регіонального ринку спричинює зростання комерційних ризиків і зменшення обсягів інвестування. Результатом утрати регіоном абсолютних переваг може стати економічний спад.

За різних кількісних обсягів ресурсів, обумовлених географічним поділом праці, регіони

змагаються між собою за залучення мобільних факторів виробництва, які в перспективі зададуть параметри і масштаби виробничого потенціалу території. На рівні регіону обсяг залучених факторів значною мірою залежить не від відносних, а від абсолютних переваг, які формують географічні, природно-кліматичні, демографічні умови. Йдеться про розміщення світових транзитних транспортних мереж, кількість і якість трудових ресурсів тощо.

Крім того, особливої актуальності в умовах посилення процесів глобалізації та інтеграції набуває розробка зовнішньоекономічної стратегії розвитку регіонів. Необхідно аналізувати й оцінювати економічний потенціал окремих територій, зокрема їх зовнішньоторгову складову. Переваги мають регіони – експортери конкурентоспроможної продукції, яка користується



◊ – номер детермінанти конкурентного середовища

Рис. 1. Формування конкурентних переваг регіону на основі комбінації детермінант конкурентного середовища
Джерело: власні дослідження

постійним попитом (продукція металургії, основної хімії, добувної промисловості), великі торгово-посередницькі центри (м. Київ, м. Одеса) [3]. У скрутне економічне становище потрапляють регіони, де місцеве виробництво конкурує з імпортом або залежить від дорогої імпортованої сировини. Найконкурентоспроможнішими на світовому ринку регіонами України є зони видобутку і первинної переробки сировини.

Житомирська область із 27 можливих посідає майже найнижче місце серед регіонів України – 25-е (табл. 1).

Житомирщина має кращі оцінки, ніж у Херсонської та Кіровоградської областей. Значення індексу конкурентоспроможності в балах практично не змінилося – 3,88 бали, що менше за середнє значення по 27 регіонах. За підсумками 2013 р. значення індексу конкурентоспроможності Житомирської області відповідає рівню 93-го місця у світі (Замбія), що нижче, ніж у Греції і вище, ніж в Албанії. Всі країни Східної Європи і практично всі країни СНД показали кращий результат. Лише за одним із трьох субіндексів конкурентоспроможності область не посідає останнє місце в національному рейтингу, це – фактори підвищення ефективності (20-е місце з 27-ми). Це рівень 99-го місця зі 148 країн світу.

У національному рейтингу Житомирська область замикає п'ятірку кращих регіонів за складником ефективністю ринку праці, що є єдиною відносною конкурентною перевагою Житомирської області, як у національному рейтингу, так і порівняно з країнами світу. За складником інституції займає 11-е місце. Найбільш сильні позиції регіону за показниками нецільового використання бюджетних коштів, марнотратства бюджетних витрат, прозорості

політики органів влади. Також місцевий бізнес низько оцінює потенційну загрозу тероризму (рівень 12-го місця). Водночас проблемними для області залишаються показники незалежності судової системи та ефективності правової системи в урегулюванні суперечок.

Утрата двох позицій і передостаннє місце Житомирської області в національному рейтингу конкурентоспроможності за складником «інфраструктура» відображає негативну динаміку за останні роки – область втрачає бали, у той час як оцінки більшості регіонів України зростають. Утрата позицій у рейтингу відбулася практично за всіма показниками, що входять до складника «інфраструктура». Найбільш низькі результати регіону за показниками якості доріг (рівень 102-го місця у світі), якості інфраструктури повітряних перевезень та обсягу пасажирообігу авіатранспорту. Якість електропостачання в регіоні найгірша в Україні. До відносних конкурентних переваг усе ще належить якість залізничної інфраструктури, хоча в національному рейтингу регіон утратив 11 позицій за три роки.

Найбільші проблеми у регіону з доступністю новітніх технологій (21-е місце) і передачею новітніх технологій за допомогою прямих іноземних інвестицій. Серед показників із низькими оцінками також упровадження технологій на рівні компаній області, кількість Інтернет-користувачів. Утративши за два роки дев'ять позицій, Житомирська область опустилася на останнє місце в національному рейтингу конкурентоспроможності за складником «інновації». Її оцінка відповідає рівню таких країн, як Зімбабве і Мозамбік. У регіоні найгірші в Україні оцінки за якістю науково-дослідних закладів і наявністю наукових та інженерних кадрів.

Таблиця 1
Місце Житомирської області у рейтингу конкурентоспроможності регіонів України в 2013 р.

№ з/п	Складові частини індексу конкурентоспроможності	Значення, балів	Середнє знач. по Україні	Місце області у рейтингу	1-е місце в рейтингу	Останнє місце в рейтингу
1	Інституції	3,84	4,0	12	Хмельницька	Київ
2	Інфраструктура	3,38	5,12	26	Київ	Тернопільська
3	Макроекономічне середовище	4,20	4,2	1	Київ	–
4	Охорона здоров'я та початкова освіта	5,64	5,97	21	Київська	Кіровоградська
5	Вища освіта та професійна підготовка	4,35	5,28	20	Харківська	Кіровоградська
6	Ефективність ринку товарів	4,16	4,26	11	Одеська	Тернопільська
7	Ефективність ринку праці	4,72	4,80	5	Хмельницька	Херсонська
8	Рівень розвитку фінансового ринку	4,09	4,26	19	Сумська	Миколаївська
9	Технологічна готовність	2,93	4,38	22	Київ	Луганська
10	Розмір ринку	1,90	3,71	19	Київ	Чернівецька
11	Рівень розвитку бізнесу	3,79	4,25	27	Донецька	Житомирська
12	Інновації	2,67	3,60	27	Харківська	Житомирська
	Індекс конкурентоспроможності регіонів України	3,88	4,40	25	Київ	Кіровоградська

Джерело: побудовано за даними [6]

Низько оцінюються і показники співпраці університетів і бізнесу в НДДКР, рівня витрат компаній на дослідження і розробки, а також держзakupівель високотехнологічної продукції. Єдиною відносно конкурентною перевагою області, виходячи з оцінок бізнесу, залишається здатність до інновацій. Оцінка регіону відповідає 43-му місцю у світі.

Найбільше відставання від інших регіонів України та країн світу в області за інфраструктурою (26-е місце), технологічною готовністю (22-е місце), розміром ринку (19-е місце) та рівнем розвитку бізнесу та інновацій – останнє. Як і в середньому по Україні, найпроблемнішими факторами конкурентоспроможності регіонів є нестабільність державної політики (16,9% опитаних), податкова політика (14,5%), на третьому місці – податкові ставки (11,2%) [6].

Висновки. Формування конкурентних переваг регіону завжди охоплює свідомо керований довгостроковий аспект, що дасть змогу досягти та підтримувати високі темпи економічного зростання, постійний приріст рівня ВВП на душу населення та підвищити рівень і якість його життя. Не останнього значення набуває ефективне управління конкурентоспроможністю регіону, спрямоване на створення і використання регіональних конкурентних переваг, зокрема взаємовигідні відносини з вітчизняними і зарубіжними економічними суб'єктами, органами державної влади та місцевого самоврядування, суб'єктами підприємництва. Можливим напрямом підвищення регіональної конкурентності є створення умов для добросусідства тих регіонів, що межують з іншими країнами світу, підвищення ефективності експортно-імпортних операцій. Окрім того, враховуючи зростаючий вплив зовнішнього середовища на економіку України, неспроможність центральних органів влади створити належні умови підвищення конкурентоспроможності регіонів у різних площинах (світовій, європейській, внутрідержавній), назріла необхідність розробки та впровадження докорінно нової державної регіональної економічної політики, що відповідала б сучасним

принципам, напрямам, механізмам регіонального розвитку. Така політика має бути основана на самоорганізації, саморозвитку, підвищенні відповідальності органів місцевого самоврядування за прийняті рішення, а також спрямована на максимальне використання внутрішнього потенціалу кожного регіону з огляду на особливості його соціально-економічного, культурного, екологічного середовища тощо.

Враховуючи складність та динамічність внутрішнього середовища нашої країни, а також сформований імідж у світовому співтоваристві, перспективними є дослідження напрямів подолання негативних факторів формування конкурентних переваг регіонів та підвищення стійкості конкурентних позицій національної економіки та її складників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникин А.В. Адам Сміт і сучасна політична економія / А.В. Аникин, Н.А. Цаголов. – М.: МГУ, 1979. – 215 с.
2. Бурдяк О.В. Конкурентоспроможність регіонів як необхідна умова зростання конкурентоспроможності країни / О.В. Бурдяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/burdyak-ov-konkurentospromozhnist-regioniv-yak-neobhidna-peredumova-zrostannya-konkurentospromozhnosti-krayini/>.
3. Жук М.В. Регіональна економіка / М.В. Жук. – К.: Академія, 2008. – 416 с.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 496 с.
5. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
6. Рейтинг конкурентоспроможності регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 2013<http://chamber.sp.ua/ua/news/571>.
7. Рікардо Д. Начала політичної економії і податкового обкладення. Антологія економічної класики / Д. Рікардо. – М.: Економ, 1993.
8. Самуельсон П. Економіка. Вступний курс / П. Самуельсон. – М.: Алгон, 1994.
9. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / А. Сміт // Антологія економічної класики: у 2-х т. – М.: Економ, 1993.

УДК 330

Медведовська Т.П.
кандидат педагогічних наук, доцент,
заступник директора
Міжгалузевого інституту безперервної освіти
Національного гірничого університету

СУЧАСНИЙ СТАН РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

CURRENT STATUS OF UKRAINE'S REGIONAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються проблеми регіонального розвитку в європейській інтеграції та глобалізації світової економіки України та шляхи вирішення цих проблем. Необхідно зосередити увагу на вирішенні проблем регіональної політики, розробити концепцію конкурентоспроможності на сучасному етапі європейської інтеграції України. Важливо поліпшити конкурентоспроможність підприємств у кожному регіоні, забезпечуючи інновації і модернізацію виробництва.

Ключові слова: регіональний розвиток, глобалізація, інтеграція, інноваційні процеси, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются проблемы регионального развития в европейской интеграции и глобализации мировой экономики Украины и пути решения этих проблем. Необходимо сосредоточить внимание на решении проблем региональной политики, разработать концепцию конкурентоспособности на современном этапе европейской интеграции Украины. Важно улучшить конкурентоспособность предприятий в каждом регионе, обеспечивая инновации и модернизацию производства.

Ключевые слова: региональное развитие, глобализация, интеграция, инновационные процессы, инвестиции.

ANNOTATION

The problems of regional development in Ukraine's European integration and globalization of the world economy, and the ways to solve these problems are analyzed. Need to focus on solving problems of regional policy. Need to develop the concept of competitiveness at the present stage of European integration of Ukraine. It's important to improve the raising the competitiveness of enterprises in each region, providing innovation and modernization of production.

Keywords: regional development, globalization, integration, innovation processes, investments.

Постановка проблеми. Проблемою, що потребує поетапного розв'язання, є збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність. Невирішеність цієї проблеми істотно ускладнює реалізацію єдиної політики у сфері соціально-економічних перетворень, збільшує загрозу виникнення регіональних криз, дезінтеграції національної економіки; перешкоджає формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг; сприяє зниженню конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграції у світове господарство в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом зростає зацікавленість науковців і педагогів-практиків проблемами щодо регіонального розвитку в умовах сучасної світової економічної глобалізації та інтеграції. Даному питанню присвячено чимало наукових

досліджень та публікацій (Д. Белл, Г. Волинський, В. Зянько, Н. Стукало та ін.)

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні необхідно зосередитися на вирішенні таких проблем регіональної політики, як:

- низька інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна активність у них;
- нерозвинені виробнича та соціальна інфраструктури;
- зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів;
- слабка міжрегіональна інтеграція;
- нераціональне використання людського потенціалу;
- низька конкурентоспроможність регіонів та ін.

Остання проблема набуває особливої значущості в умовах європейської інтеграції України та глобалізації світової економіки. Глобалізація веде до посилення конкурентної боротьби на світовому ринку.

Мета статті полягає у розгляді шляхів вирішення проблем регіонального розвитку в умовах європейської інтеграції України та глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжрегіональні відмінності обумовлені історичними природно-географічними чинниками, нерівномірністю економічного розвитку, неоднаковим потенціалом регіонів. Із початком ринкових перетворень розбіжності регіонального розвитку почали зростати, що пояснюється як наявністю регіонів із різною структурою економіки, так і недосконалістю діючих механізмів регулювання регіонального розвитку [1].

Основною метою державної регіональної політики України на сучасному етапі розвитку є створення умов, що дадуть змогу регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку.

При цьому вирішальними порівняльними перевагами стають не наявність природних ресурсів і дешевої робочої сили (навпаки, перевагою вважається наявність висококваліфікованих працівників), сприятливе географічне положення тощо, а «технологічний відрив» від конкурентів, тобто здатність провідних експортоорієнтованих

галузей даної країни створювати все нові й нові технології та, відповідно, продукти.

У сучасних умовах необхідно розробити концепцію забезпечення конкурентоспроможності регіону на етапі європейської інтеграції України, яка повинна включати такі напрями, як:

- якість людського капіталу, розвиток економіки знань, їх роль у підвищенні рівня конкурентоспроможності регіону;

- стратегія сприяння національним та іноземним інвестиціям як найважливіший чинник підвищення конкурентоспроможності регіону;

- подолання інституційної недосконалості в розвитку конкурентного середовища регіону;

- розвиток торгівлі товарами та послугами як чинник підвищення рівня конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації;

- напрями сприяння розвитку міжрегіональних господарських зв'язків і транскордонного співробітництва;

- основні регіональні особливості та чинники конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації економіки [2–4].

Багато авторів вважають найважливішою конкурентною перевагою України наявність величезного людського капіталу. Людський капітал включає висококваліфікованих, фізично здорових працівників, які мають достатні знання для того, щоб використовувати складне устаткування і сучасні технології, здатних збирати та аналізувати великий масив інформації, а також працівників, які дістають задоволення від своєї праці, матеріально заінтересованих в її кінцевих результатах.

Але наявність людського капіталу – це тільки потенціальна конкурентна перевага, яка стає реальною в процесі інновацій, тобто створення принципово нових технологій, високотехнологічних продуктів, нових форм організації виробництва і реалізації цих продуктів. Дослідники цих процесів вважають, що саме тут, у ланці, яка опосередковує зв'язок прикладної, тобто фундаментальної науки та виробництва, знаходиться найслабкіше місце української економіки [2, с. 37].

Терміни «інформаційна економіка», «економіка знань», які з'явилися в 70-ті роки XX ст., сьогодні символізують ускладнення всіх сфер господарського життя та впровадження комунікаційних технологій. Знання та інші нематеріальні цінності стають вирішальним чинником ефективної роботи підприємств кожного регіону, їхньої конкурентоспроможності [1, с. 26].

Інвестиції в людський капітал окуповуються значно швидше, ніж в основний капітал. Це довгочасні затрати на розвиток освіти (шкільної, вищої та середньої спеціальної), охорони, здоров'я, науки та соціальної сфери, і особливо це стосується регіонів, які відносять до депресивних.

Недостатні затрати на цю сферу ведуть до негативних наслідків, які зрештою призводять до погіршення соціально-економічного стану таких регіонів. В умовах, коли наука перетво-

рилася на безпосередню продуктивну силу суспільства, інвестиції в людський капітал – це насамперед вкладання в підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни та прискорення зростання її економіки [1].

Національна економіка істотно ослаблена погіршенням зовнішніх і внутрішніх чинників зростання. То ж постає нагальна проблема активного використання інновацій як засобу розвитку й адаптації підприємств регіонів до процесів євроінтеграції та глобалізації. Українським підприємствам треба розробляти і використовувати передові інноваційні технології управління, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність, з урахуванням особливостей сучасних господарських процесів і розвитку регіонів.

Для того щоб євроінтеграція України відбувалась ефективно, треба конструктивно активізувати інноваційний процес у регіонах і на рівні економічної системи, підвищуючи престиж розумової праці, розвиваючи різноманітні форми інноваційного підприємництва в кожному регіоні, що дає можливість підвищити конкурентоспроможність української економіки [4].

Вивчаючи досвід країн, що розвиваються, необхідно звернути увагу на недоцільність, шкідливість проведення політики наздоганяючого розвитку, коли вживалися заходи щодо разового імпорту машин та обладнання. Це привело до того, що ці країни не знайшли власної ніші в загальноцивілізаційному процесі, не створили умов для самостійного технічного розвитку, вдосконалення та модернізації всього технічного парку, для створення конкурентоспроможного виробництва [1].

Коли відсутня системна діяльність з удосконалення та розвитку техніки й технології, машинний імпорт може призвести до провалу національної економіки. Наприкінці 2008 р. економіка України понесла збитки, тобто до держбюджету не надійшли валютні надходження від реалізації продукції металургійних підприємств на світовому ринку. Ця продукція неконкурентоспроможна, тому що металургійні підприємства використовують застарілі технології, довгі роки не здійснювалась модернізація виробництва. Наслідки такої економічної політики стали причиною кризи, безробіття, інфляції.

Ринковий механізм необхідно використовувати на повну потужність не для наздоганяючого розвитку, а для здійснення такої національної економічної політики, яка б орієнтувалась на інвестиційну діяльність, ураховуючи особливості та потреби суб'єктів економічної діяльності (регіонів), а також саме національний, а не іноземний капітал повинен стати основою як національної, так і регіональної конкурентоспроможності.

Досвід розвинених країн Європи, таких як Франція, Польща, свідчить про необхідність розвитку конкурентних переваг окремих регіонів у контексті міжрегіонального співробітництва. Це потребує інституційних змін, у тому

числі затвердження єдиної національної концепції стратегії розвитку регіонів, структурних змін в економіці регіонів як передумови формування та посилення регіональних конкурентних переваг [1–3].

Державною розроблена Стратегія регіонального розвитку України на 2004–2015 рр. Основною метою стратегії є створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення. Цей документ містить усебічні напрями регіональної політики держави, але головна проблема – це політика, яка не наповнюється реальним змістом на практиці. Важливим практичним інструментом реалізації національної концепції є чіткий законодавчий розподіл повноважень, відповідальності та фінансово-економічної бази між різними рівнями управління: загальнодержавним, регіональним і місцевим.

Щоб інтегрувати вітчизняну економічну систему у світогосподарський процес, треба підвищувати ефективність і конкурентоспроможність великих підприємств, розвивати таку форму інноваційного підприємництва, як концерни. У концернях на регіональному рівні можуть об'єднуватися підприємства промисловості, транспорту, торгівлі, банківської сфери для спільного здійснення наукомістких інноваційних проектів, що дасть змогу їхнім учасникам вирівнювати певні галузеві та регіональні сезонні коливання та ризики, переводити капітал у перспективніші галузі економіки, сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності регіону [3; 4].

Одним з основних показників, за яким оцінюють перспективи економічного зростання країни та її конкурентні переваги на зовнішньому та внутрішньому ринках, є національна конкурентоспроможність.

Аналіз вітчизняних та зарубіжних досліджень показує, що науково-технологічний потенціал є одним із визначальних факторів, здатних суттєво впливати на формування національної конкурентоспроможності України. Рівень та динамізм розвитку інноваційного та науково-технологічного потенціалу визначає

основу стійкого економічного зростання країни. Така система не існує окремо від економічних процесів, а являє собою невід'ємну складову частину інноваційної моделі розвитку економіки на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Наявні конкурентні переваги регіонів та окремих галузей економіки повинні бути основою під час формування напрямів, форм та методів регіональної інтеграції України до ЄС.

Висновки. Процес глобалізації зумовлює розвиток інноваційного підприємництва, яке сприяє інтеграції країни в систему європейського та світового господарства, тому важливими невідкладними стратегічними завданнями розвитку національної економіки мають бути піднесення конкурентоспроможності продукції підприємств у кожному регіоні, забезпечення впровадження інновацій, модернізація виробництва. Особливої значущості це набуває в умовах економічної кризи.

Невідкладною потребою є чітке визначення глобальних і регіональних аспектів рівноправного входження України до сучасної системи міжнародних економічних відносин, куди вона повинна включатися не на правах сировинного придатка, а як технологічно розвинута держава з гідним рівнем життя її громадян.

Необхідно створювати привабливий інвестиційний клімат, тобто вживати рішучих заходів щодо всебічної реструктуризації підприємств кожного регіону, що зумовить істотне зростання ринкової ціни їх активів і зробить їх привабливими для потенційних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ. – М.: Academia, 1999. – С. 95.
2. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації / Г. Волинський // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 37–41.
3. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В. Зянько // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 65–68.
4. Стукало Н. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н. Стукало. // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 29–35.

УДК 332.025.12

Рибак Г.І.

асистент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ФАКТОРИ ПОДОЛАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

FACTORS OVERCOMING REGIONAL DIFFERENCES IN THE QUALITY OF LIFE UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми соціально-економічної диференціації регіонів України, виявлено аспекти соціальної нерівності якості життя населення. Розглянуто інструменти реалізації регіональної соціально-економічної політики, визначено особливості розвитку соціальної системи регіонів, що мають різний соціально-економічний потенціал. Визначено напрями вирівнювання соціальної нерівності регіонів та скорочення соціальних диспропорцій суспільства. Запропоновано змінити принципові підходи до модернізації соціального управління в регіоні.

Ключові слова: регіональна диференціація, диспропорції, регіональна політика, соціальна політика, соціальні видатки, соціальне управління, соціально-орієнтований розвиток, соціальні індикатори, фактори підвищення якості життя населення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы социально-экономической дифференциации регионов Украины, выявлены аспекты социального неравенства качества жизни населения. Рассмотрены инструменты реализации региональной социально-экономической политики, определены особенности развития социальной системы регионов, имеющих различный социально-экономический потенциал. Определены направления выравнивания социального неравенства регионов и сокращения социальных диспропорций общества. Предложено изменить принципиальные подходы к модернизации социального управления в регионе.

Ключевые слова: региональная дифференциация, диспропорции, региональная политика, социальная политика, социальные расходы, социальное управление, социально-ориентированное развитие, социальные индикаторы, факторы повышения качества жизни населения.

ANNOTATION

In article the problems of socio-economic differentiation of regions of Ukraine was revealed aspects of social inequalities quality of life. Instruments of implementation of regional social and economic policy was considered, the peculiarities of the social system of regions with different socio-economic potential was identified. Directions leveling of social inequalities and reduce disparities social society regional were identified. A fundamental change approaches to the modernization of social management in the region was suggested.

Keywords: regional differences, disparities, regional policy, social policy, social spending, social management, social-oriented development, social indicators, ways to increase quality of life.

Постановка проблеми. З огляду на обрану стратегію євроінтеграції України, першочерговим питанням є підвищення якості життя населення, що відповідало б сучасним європейським соціальним стандартам. Аналіз показує, що головні проблеми соціальної сфери України в даний час пов'язані з адаптацією населення до нових соціально-економічних умов. До того ж вони неоднакові для різних верств населення, що значною мірою посилює диференціацію

якості життя населення як країни, так і регіонів. Найбільш небезпечними для національної економіки є саме нерівноважні стани, які набувають системного і довгострокового характеру. В Україні регіональна диференціація досягла масштабів, за яких вона стає чинником порушення економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі з різним рівнем розробленості висвітлюються окремі питання якості життя населення. У закордонній та вітчизняній літературі накопичено велику кількість теоретичного матеріалу з проблем соціальної нерівності, бідності й багатства в дослідженнях таких науковців, як Е. Лібанова [4], О. Сотула [5], А. Сидорова, М. Федорова [7], М. Ньюшенкова [3], А. Субетто [6], та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте багато важливих питань з проблеми формування факторів забезпечення належної якості життя населення залишаються дискусійними у зв'язку з широтою і багатогранністю цієї проблеми, і насамперед значною диференціацією її в регіонах. Тому для нейтралізації такого дисбалансу необхідний моніторинг якості життя населення та розробка ефективного комплексу факторів щодо попередження і подолання значної регіональної диференціації та покращення якості життя в Україні.

Мета статті полягає в дослідженні регіональної диференціації якості життя населення, виявлення сучасних тенденцій та особливостей диференціації якості життя населення в регіонах України, виділення необхідних факторів щодо зменшення негативних тенденцій досліджуваних явищ; вдосконалення механізму регулювання підвищення якості життя населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування комплексу факторів підвищення регіональної якості життя населення можливе на основі виявлених проблем та негативних явищ у регіонах.

Визначальним показником в оцінці якості життя населення є демографічний складник. За всі роки незалежності в Україні та регіонах спостерігається тривала стійка депопуляція населення. Загальновідомо, що за останні 20 років чисельність населення України зменшилася більше ніж на 20% з 52 114,4 тис. осіб у 1994 р.

до 42 760,5 тис. осіб у 2016 р. Тенденція скорочення населення спостерігалася майже по всіх регіонах, крім Закарпатського та Рівненського [2]. Скорочення чисельності населення та зростання диференціації у кількісному та якісному складі регіонів обумовлене двома процесами:

- природний спад населення внаслідок низької народжуваності та високої смертності;
 - стійкий міграційний спад населення.
- У межах країни міграція відбувається у напрямі до регіонів з великими містами (мегаполісами), особливо до Київського, Харківського і до прикордонних регіонів [2].

Негативні демографічні процеси приводять до занепаду інфраструктури сіл та малих міст, зміни адміністративно-територіального складу територій і навіть до втрати адміністративної одиниці як такої. Але, в першу чергу, відбувається зміна вікової структури населення, що справляє негативний вплив на якісний склад трудових ресурсів та збільшує демографічне навантаження на працездатне населення.

Характеристика якості життя населення безпосередньо визначається тим, наскільки фактичні показники відповідають наявним соціальним нормам та стандартам [5]. Відповідно до певних стандартів рівень добробуту в країні залежить від:

1. Сукупної величини доходів та їх купівельної спроможності. Розмір доходів населення України залежить від отриманих трудових та нетрудових доходів (заробітної плати, пенсій, допомог і стипендій). Одним із найважливіших видів трудових доходів громадян в Україні, як і в усьому світі, є заробітна плата (40%). Середня заробітна плата в 2015 р. у середньому по країні склала 4 096 грн. Відповідно до світових стандартів середня заробітна плата в країні має перевищувати прожитковий мінімум у 2,5 раза, а пенсія – у 1,5 раза. У середньому по країні рівень середньої заробітної плати досягає стандарту (прожитковий мінімум 1 330 грн), але лише у відносних показниках.

Реальний рівень доходів не відповідає світовим стандартам. За останні роки номінальне підвищення доходів населення нівелюється інфляційними процесами. Сьогодні більше чверті українського населення перебуває за межею бідності, тоді як за міжнародними стандартами частка бідних не повинна перевищувати 10%. Відносний показник бідності з 1999 р. залишається стабільно негативним [7]. Згідно з даними дослідження ІДСД імені М.В. Птухи [4], межа бідності, визначена за відносним критерієм (75% медіанного рівня середньодушових еквівалентних грошових доходів), у 2014 р. становила 1 310 грн, а рівень бідності склав 21,6%. У 2014 р. «лідерами» за показником рівня бідності, визначеним за відносним критерієм, є Рівненська, Тернопільська та Волинська області – рівень бідності відповідно становив 29,7, 29,2 і 29,0%, що в 2 рази вище за середнє в країні значення. Традиційно рівень бідності залиша-

ється найнижчим серед усіх регіонів у м. Києві (4,2%), що в 3,4 рази нижче за середнє значення по країні. Відносно низькі значення рівня бідності характерні для Харківської (7,3%), Одеської (7,8%), Запорізької (9,1%) та Дніпропетровської (9,9%) областей. Така ситуація сприяє поглибленню дисбалансу розвитку територій, що загрожують національній безпеці країни.

2. Рівня нерівномірності розподілу доходів. Паралельно зі зниженням реальних доходів прогресує і їх диференціація, особливо регіональна, яка обумовлена історичними факторами розміщення виробничих ресурсів і різними темпами економічних реформ. У 2015 р. (не беручи до уваги м. Київ) найбільший дохід Дніпропетровського регіону на одну особу у 1,87 рази перевищував найнижчий дохід Закарпатського регіону. Висока диференціація у регіонах простежується і за рівнем заробітної плати, що зумовлено їх особливостями в економічній структурі. Наприклад, розташування в регіонах видобувної або важкої промисловості, чи наявність більших фінансових потоків. У 2014 р. середня заробітна плата у м. Києві склала 5 494 грн, що більше ніж у 2 рази перевищує найменший показник Тернопільської області – 2 637 грн, і майже на 2 000 грн більше від середнього по країні. Прослідковується закономірність, що в регіонах, де дохід нижчий порівняно з іншими регіонами, більшість населення зайнята у сільському господарстві, а отже, отримує значно меншу заробітну плату. Це свідчить про різницю матеріального забезпечення міського і сільського населення, що наперед обмежує жителів сіл та малих міст у можливостях до зростання їх матеріального добробуту та якості життя.

Така диференціація за доходами населення в країні та регіонах призводить до ще більшого поглиблення бідності незаможних верств населення. Тому вони потребують допомоги з боку держави не лише у вигляді різноманітних виплат і субсидій, а й різноманітних соціальних послуг.

Якість соціальної підтримки незахищених верств населення значною мірою визначається рівнем розвитку економіки регіону, фінансовими можливостями регіонального бюджету та якістю соціальної інфраструктури. Сучасна модель економічного розвитку України свідчить про низький рівень забезпеченості населення соціальною інфраструктурою, особливо у малих містах та сільських поселеннях. До проблемних факторів у сфері соціальної підтримки населення необхідно віднести:

1. Недостатня забезпеченість закладами освіти та їх якістю. Станом на початок 2014/2015 навчального року 14 208 школярів не були охоплені освітою [2]. Основним чинником, що стримує розвиток якості освіти в Україні, є склад і рівень педагогічних кадрів, у тому числі старіння педагогічних кадрів, брак кваліфікованих фахівців, недостатня укомплектованість педагогічними кадрами освітніх установ,

відсутність у вчителів прагнення до самоосвіти. Оскільки безперервна освіта – основа життя людини в глобальному світі, умова його професійної мобільності, розвиток потенціалу людини, його творчого життя [6, с. 62–66].

2. Недостатня забезпеченість закладами охорони здоров'я. В Україні досить низький рівень забезпеченням населення медичними закладами і їх персоналом. У 2014 р. в Україні навантаження на одного лікаря складало 203 особи, а на середнього медичного працівника 99 осіб. У регіонах спостерігається значна диференціація цього показника. Такі показники порівняно зі світовими є досить високими, до того ж їх ефективність залишається на низькому рівні. У світовій практиці здоров'я розглядається як ресурс для щоденного життя, а не як мета життя.

3. Недостатній рівень розвитку сфери обслуговування. За останні два роки кількість наданих послуг населенню значно скоротилася. Однією з причин зменшення попиту населення на деякі послуги є постійне підвищення цін (тарифів) на них. Порівняно з 2013 р. роздрібні ціни та тарифи на послуги зросли у середньому на 8,8% [2].

У 2014–2015 рр. у регіонах спостерігались значні коливання за наданням послуг, більш ніж половина послуг було реалізовано підприємствами 3 регіонів: м. Києва, Одеської та Дніпропетровської областей. Серед областей співвідношення найвищого (Дніпропетровська область) та найнижчого (Тернопільська область) значень показника обсягу реалізованих послуг у середньому на одного мешканця становило більше ніж 3 рази.

4. Недостатнє фінансування установ соціального обслуговування.

5. Відсутність в комплексних центрах соціального обслуговування автотранспорту для обслуговування віддалено проживаючих громадян.

6. Моральний і фізичний знос технологічного обладнання соціальних установ, великий фізичний знос споруд, високий ризик аварійності будівель і споруд.

Однією з головних проблем житлових умов населення України, яка не враховується у дослідженнях з якості життя населення, є значна зношеність житлового фонду, який дійшов до катастрофічного рівня. Сьогодні кожен третій будинок потребує капітального або технічного ремонту. Найбільше старого та аварійного житла в Вінницькій (5,0 тис.), Харківській (4,6 тис.), Одеській (4,4 тис.) областях (не враховуючи Донецьку та Луганську області) [9]. Крім того, житлові умови населення сільської місцевості значно поступаються умовам проживання людей у містах. Незважаючи на поступове зростання обсягів житлового будівництва та житлового фонду, актуальною є проблема введення в експлуатацію кількості нового житла, яке мало б замінювати старе, а не лише зменшувати потребу в ньому.

7. Недостатній розвиток, а в багатьох територіях і повна відсутність соціальної інфраструктури для інвалідів тощо.

Будь-які економічні перетворення неефективні без повноцінного задоволення культурних потреб населення. Самі перетворення неможливі без достатнього культурного рівня людей, що їх здійснюють [3]. До проблем у сфері культури належать:

- високий рівень фізичного та морального зносу матеріально-технічної бази закладів культури, особливо в сільській місцевості;

- низьке фінансування установ та об'єктів культури, недостатні обсяги ремонтно-реставраційних робіт;

- слабка соціальна захищеність працівників культури та мистецтва (низька заробітна плата, неможливість надання комфортного житла тощо);

- брак кваліфікованих кадрів у закладах культури тощо.

Крім забезпечення населення різноманітними послугами, невід'ємним компонентом якості життя населення є екологічна безпека, а захист атмосферного повітря від забруднення задекларований як один з основних пріоритетів екологічної політики України на найближче десятиріччя [1, с. 2].

В умовах сучасних урбосистем існує проблема забруднення атмосферного повітря викидами забруднювальних речовин від промислових підприємств та транспорту. Найбільшого антропогенного навантаження на атмосферне повітря зазнають Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Запорізька та Харківська області. У цілому в Україні під відходами зайнято близько 160 тис. га земельних площ, і це – один з найвищих показників нагромаджень відходів у світі.

У межах екологічних програм здійснюється реалізація екологічної політики в АПК України. Але неможливо розробити ефективну екологічну програму у сільському господарстві для цілої країни, оскільки необхідно обов'язково враховувати екологічні, економічні та соціальні особливості кожного окремого регіону.

Узагальнюючи вищезазначене, визначимо фактори підвищення якості життя населення регіонів України, що охоплюють такі сфери та процеси життєдіяльності людини, як: демографічні процеси, сфера охорони здоров'я, процеси забезпечення соціальної безпеки, екологічна безпека, сфера освіти, культури, процеси зайнятості та охорони праці, забезпечення населення житлом, процеси модернізації у сфері житлово-комунального господарства, процеси включення дітей та молоді в соціально економічне, політичне і культурне життя суспільства, інформаційні процеси (див. рис. 1).

Але вибір процесів підвищення якості життя населення для кожного регіону має бути персоналізований та деталізований у вигляді факторів і взаємодій між ними, тобто у вигляді мережі

факторів у вигляді схеми взаємозв'язків. Однак зайва деталізація не сприяє більш точному й адекватному аналізу процесів підвищення якості життя, а навпаки, лише ускладнює отримання рішення. Отже, рівень деталізації опису процесів підвищення якості життя, повинен бути необхідним і достатнім для адекватного зображення дійсності й відповідати поставленим цілям дослідження, а також індивідуальній регіональній проблематики.

Дана схема містить далеко не всі напрями, пов'язані з підвищенням якості життя населення, а тільки ті з них, які є найбільш вагомими. Виділені процеси взаємодіють один з одним, впливаючи один на одного. Для відображення ступеня взаємного впливу різних процесів один на одного лініями позначені їх прямі й опосередковані зв'язки.

Загальними для всіх регіонів України є наступні фактори подолання регіональної диференціації:

1) Стабілізація демографічної ситуації та міграційна політика.

Демографічні процеси лежать в основі багатьох довгострокових тенденцій, що визначають соціально-економічний розвиток і національну безпеку країни.

Усталене скорочення чисельності населення, що склалося в Україні, обмежує можливості соціально-економічного розвитку і забезпечення національної безпеки країни. Тому дуже важливим є встановлення у суспільстві принципів соціальної справедливості, ефективної демографічної політики, а також реалізації сучасної міграційної політики, яка повинна забезпечити компенсацію скорочення чисельності населення.

Політика у сфері міграції повинна забезпечити постійну імміграцію, ефективне регулювання тимчасових трудових переміщень, боротьбу з нелегальною міграцією та сприяння розселення вимушених мігрантів зі східних та південних територій. Для реалізації програми переселень необхідно:

- розробити законодавство про імміграцію: визначає правила переселень та інтеграції іммігрантів в українське суспільство;

- визначити основні категорії іммігрантів, у тому числі іммігрантів, воз'єднується з сім'ями, економічних іммігрантів та біженців;

- розробити програми зі сприяння постійної імміграції та розселенню іммігрантів.

Для утримання відтоку населення з регіонів необхідне створення позитивного іміджу територій та розвиток інфраструктури сільських поселень.

2) Розвиток ринку праці та реформування системи оплати праці.

Високі показники якості життя населення неможливо забезпечити без розвитку ринку праці та створення умов для виникнення ефективних робочих місць.

Для розвитку ринку праці необхідно:

- удосконалювати трудове законодавство;
- сприяти мобільності робочої сили;
- підвищувати зайнятість і якість надання державних послуг у сфері сприяння зайнятості населення.

Необхідно в найближчий час підвищити заробітну плату працівників бюджетної сфери в реальному вираженні не менше ніж у 1,5 раза, розробити механізми, спрямовані на підвищення мотивації праці, розвиток нових форм і методів сприяння зайнятості населення, у тому числі в частині превентивного навчання вивільнюваних працівників.

Важливим фактором у формуванні ринку праці є належні умови праці, а тому необхідне обов'язкове дотримання умов «Концепції гідної праці» і вдосконалення системи обов'язкового соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

3) Скорочення масштабів бідності та розвиток соціальної допомоги.

Аналіз доходів населення засвідчив вкрай високий рівень бідності населення та значну

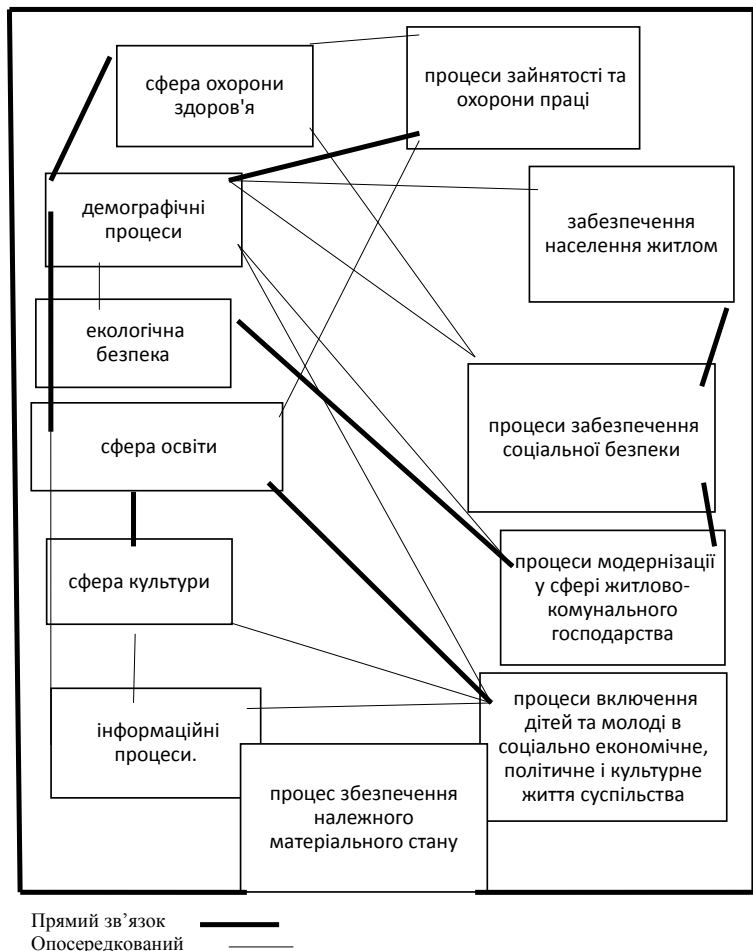


Рис. 1. Взаємозв'язок процесів підвищення якості життя населення

його диференціацію у регіонах країни. Можна стверджувати, що наявні програми соціальної допомоги не надають достатнього впливу на зниження рівня бідності, оскільки його рівень залишається дисить високим. Недостатньою є розвиненість практики соціальної відповідальності (участі органів влади, бізнесу та некомерційних організацій у реалізації спільних проєктів, спрямованих на зниження рівня бідності).

У зв'язку із цим метою політики в області доходів населення є суттєве зниження рівня бідності на основі підтримки високих темпів економічного зростання, забезпечення макроекономічної стабільності, зростання грошових доходів населення, підвищення ефективності програм соціального захисту та вдосконалення механізмів соціального партнерства.

Особлива увага повинна бути приділена забезпеченню розвитку механізмів приватно-державного партнерства, що дають змогу об'єднувати кошти держави і приватних благодійників, а також залучати недержавні організації для спільної розробки та реалізації програм скорочення бідності на умовах державного соціального замовлення, соціальних грантів та розвитку страхових механізмів, а також створення нових моделей управління соціальною інфраструктурою. Для цього потрібно внесення змін до бюджетного, податкового та цивільного законодавства.

Необхідне вдосконалення системи соціального обслуговування громадян, які опинилися в складній життєвій ситуації, а саме реабілітацію військових та соціальну інтеграцію інвалідів. Першими кроками мають стати вдосконалення системи медико-соціальної експертизи та системи реабілітації та соціальної інтеграції інвалідів, а також забезпечення житлом. Крім того, необхідно створити інфраструктуру реабілітаційних центрів, активізувати формування реабілітаційної індустрії з випуску сучасних технічних засобів реабілітації.

Такі дії дадуть можливість на першому етапі змінити систему надання соціальної допомоги, на другому – можливий перехід до широкого впровадження найбільш ефективних програм.

Поширення бідності серед сімей з дітьми обумовлює підвищений ризик асоціальної поведінки як батьків, так і їх дітей, що веде до бездоглядності та протиправної поведінки дітей. Для запобігання подальшого відтворення бідності необхідно:

- провести профілактичну роботу з такими сім'ями;
- створити систему комплексної реабілітації дітей, які перебувають у важкій життєвій ситуації;
- розробити та впровадити інноваційні моделі сімейного влаштування дітей, які залишилися без піклування батьків;
- створити форми та технології профілактичної та реабілітаційної роботи з неповнолітніми, що потребують соціальної реабілітації;

– реалізувати заходів щодо розвитку системи позашкільного виховання та дитячого спорту, підвищення доступності професійної освіти для дітей з бідних сімей.

Крім того, необхідно створити систему соціальної реабілітації груп підвищеного ризику бідності, у тому числі осіб, які відбули термін позбавлення волі, та осіб, які страждають наркотичною та алкогольною залежністю.

4) Модернізація сфери освіти.

Аналіз системи освіти показав, що вона є недосконалою і не відповідає потребам ринку праці. У зв'язку із цим необхідно створити умови для максимального охоплення програмами обов'язкової середньої освіти, модернізувати систему освіти: починаючи з дошкільного й закінчуючи вищою і післядипломну професійну освіту шляхом вдосконалення освітніх програм і стандартів, спрямованої на потреби ринку праці, чіткого визначення меж зобов'язань держави в галузі освіти на різних його рівнях.

5) Модернізація охорони здоров'я.

Метою модернізації охорони здоров'я є підвищення доступності та якості медичної допомоги для широких верств населення, а саме:

- законодавче закріплення державних гарантій надання медичної допомоги населенню;
- модернізація системи обов'язкового медичного страхування;
- удосконалення системи надання медичної допомоги з акцентом на профілактику захворювань;
- забезпечення доступу громадян до ефективних, безпечних і якісних лікарських засобів, формування комплексної програми лікарського забезпечення окремих категорій громадян;
- забезпечення санітарно-епідеміологічного добробуту, захисту прав споживача;
- підвищення якості професійної підготовки та перепідготовки кадрів в галузі охорони здоров'я;
- створення на базі розвитку фармацевтики та біотехнології принципово нових ефективних методів профілактики, діагностики та лікування, а також лікарських засобів і діагностичних препаратів нового покоління.

6) Формування ринку доступного житла.

У першу чергу, необхідно створити та реалізовувати програми іпотечного житлового кредитування, доступного житла для молоді, особливо для сімей і молодих фахівців на селі, які потребують забезпечення житлом або поліпшення житлових умов. Необхідним є розвиток ринку житла за умови скорочення адміністративних бар'єрів, пов'язаних з доступом забудовників на ринок житлового будівництва, розвиток ринкової інфраструктури, підвищення ефективності містобудівного та антимонопольного регулювання у сфері житлового будівництва.

7) Розвиток агропромислового комплексу.

Цей напрям розвитку України дуже важливий для подолання регіональної диференціації та підвищення якості життя населення. Попе-

редній аналіз показав значне відставання сільських територій за всіма показниками якості життя населення, що приводить до занепаду села і, як наслідок, сільського господарства. Для розвитку агропромислового комплексу необхідна реалізація першочергових заходів, спрямованих на прискорений розвиток тваринництва і стимулювання розвитку малих форм господарювання.

Для цього необхідно забезпечити створення умов для залучення в галузь інвестиційних ресурсів; підвищення доступності кредитних ресурсів, збільшення асигнувань з державного бюджету, нарощування обсягів постачання техніки та обладнання на умовах лізингу, стимулювання імпорту технологічного обладнання для тваринництва та первинної перероблення продукції, розвиток зернового експортного потенціалу. А також забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності рибогосподарського комплексу, сталий розвиток сільських територій, у тому числі підвищення якості життя сільського населення, за умов розширення зайнятості та підвищення рівня оплати праці.

Висновки. Очевидно, що всі зазначені фактори впливають один на одного й передбачають підвищення якості життя населення. З одного боку, це забезпечує високу ефективність заходів з управління процесами якості життя за умови комплексного підходу. З іншого – така взаємозалежність всіх процесів вимагає великої обережності, поетапності та вироблення системи контрольних показни-

ків, оскільки негативні зміни одного процесу можуть викликати дестабілізацію всієї системи якості життя.

Необхідно також зауважити, що реальне і стійке підвищення якості життя людей неможливе без ефективної системи місцевої влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 р.: Закон України // Відомості Верховної Ради України – 2011. – № 26. – Ст. 218. – С. 1284.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Нюшенкова М. Методология формирования предпринимательской культуры менеджера социально-культурной деятельности в условиях высшей школы: автореф. дис. ... докт. пед. наук / М. Нюшенкова; ГОУ ВПО ТГТУ. – Тамбов, 2010. – 19 с.
4. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://idss.org.ua/ukr_index.html.
5. Сотула О. Соціально-економічна диференціація регіонів як джерело загроз економічній безпеці держави / О. Сотула // Ефективна економіка – 2012. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1568>.
6. Субетто А. Качество образования: проблемы оценки и мониторинга / А. Субетто // Образование. – 2000. – № 2. – С. 62–66.
7. Федорова М. Современный уровень и качество жизни населения Украины / М. Федорова // Экономика и управление. – 2008. – № 2/3. – С. 20–25.

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 502.3

Арестов С.В.*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики природопользования
Одесского государственного экологического университета*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СРЕДЫ В УКРАИНЕ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

PERSPECTIVES OF INVESTMENT ENVIRONMENT IN UKRAINE IN THE FIELD OF NATURAL RESOURCES

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование, которое показывает, что значительная часть природных комплексов (аглоландшафты, мелиоративные системы, береговые зоны, пolderы и т.п.) преобразованы в природно-техногенные системы, функционирующие на базе соответствующего типа менеджмента. Эффективное их функционирование требует технической организации, в частности, ренатурализации. Таким образом, сама практика пользования природными ресурсами требует инвестиционных подходов, комплексность и обоснование которых рассмотрены в этой научной работе.

Ключевые слова: экологические фонды, эколого-экономический сбор, природные ресурсы, природоохранные мероприятия, природоохранные инвестиции, эколого-экономические инструменты, льготы при осуществлении мероприятий по охране окружающей среды, природно-заповедный фонд.

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження, яке показує, що значна частина природних комплексів (аглоландшафти, меліоративні системи, берегові зони, пolderи тощо) перетворені в природно-техногенні системи, що функціонують на базі відповідного типу менеджменту. Ефективне їх функціонування вимагає технічної організації, зокрема, ренатуралізації. Таким чином, сама практика користування природними ресурсами вимагає інвестиційних підходів, комплексність і обґрунтування яких розглянуто в цій науковій роботі.

Ключові слова: екологічні фонди, еколого-економічний збір, природні ресурси, природоохоронні заходи, природоохоронні інвестиції, еколого-економічні інструменти, пільги під час здійснення заходів щодо охорони навколишнього середовища, природно-заповідний фонд.

ANNOTATION

The article conducted a study that shows that a significant part of natural systems (agricultural landscapes, drainage systems, coastal areas, polders, etc.) converted into natural-anthropogenic systems that operate on the basis of the appropriate type of management. Their effective functioning requires technical organizations, in particular, of re-naturalization. Thus, the very practice of using natural resources requires investment approaches, complexity and justification which are reviewed in this research work.

Keywords: environmental funds, ecological and economic gathering, natural resources, environmental protection measures, environmental investments, environmental and economic instruments, incentives in the implementation of measures for environmental protection, nature reserve fund.

Постановка проблемы. Главные источники финансирования природоохранной деятельности – это бюджет страны и национальный фонд охраны окружающей среды.

Для финансирования природоохранных затрат, связанных с воспроизведением и охраной природных ресурсов, в государственном бюджете Украины в 1994 г. был создан отдельный раздел «Охрана окружающей природной среды и ядерная безопасность», в котором были предусмотрены расходы на охрану и рациональное использование водных, минеральных, земельных ресурсов, создание лесных насаждений и защитных полос, сохранение природного заповедного фонда, содержание местных природоохранных органов. В местных бюджетах и только в отдельных областях существуют разделы «Охрана окружающей естественной среды». Тем не менее, по данным Министерства финансов Украины, в 2013 г. в 10 областях осуществлялись расходы по этим разделам лишь на 1,8 млн грн.

Источник поступлений в государственный бюджет, а именно платежи за использование природных ресурсов, дают намного больше поступлений, чем платежи за загрязнение окружающей среды (вода, воздух и отходы). Определенную часть поступлений от платежей за использование природных ресурсов можно было бы причислить к целевым фондам по существующему закону, но этот закон не применяется в полной мере, учитывая, что эти платежи считались до последнего времени одним из важных источников поступлений в государственный бюджет Украины. Еще одним источником поступлений являются штрафы, которые назначаются в случае нарушения экологического законодательства.

В рамках программы двусторонней помощи правительством Дании реализован ряд многоцелевых инвестиционных проектов, направленных на реконструкцию коммунально-хозяйственных

объектов в 9 городах Украины, проводятся исследования по поводу осуществления инвестиционного проекта (общий объем 100 млн дол. США) и решению проблемы обращения с отходами в г. Киеве. В рамках программы помощи правительство Японии отработывает проект по очистке сточных вод в Кривой Рог.

В фондах охраны окружающей природной среды Украины, согласно законодательству, концентрируются средства от уплаты сбора за загрязнение окружающей природной среды и поступлений от штрафов и исков, которые в полном объеме направляются на целевое финансирование природоохранных и ресурсосберегающих мероприятий [8, с. 5].

Анализ последних исследований и публикаций. В исследование и анализ перспектив развития инвестиционной среды в Украине в сфере природопользования большой вклад внесли украинские ученые Б. Буркинский [2; 3], Т. Галушкина [4], В. Ковалёв [2], Н. Ковалёва [2], Л. Мельник [5], В. Степанов [2], С. Харичков [3].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Оценка эффективности использования эколого-экономических инструментов и функционирование системы экономического регулирования природоохранной деятельности до сих пор определяется преимущественно уровнем роста объемов экологических сборов и поступлений от них в бюджеты всех уровней. Объемы аккумулированных финансовых ресурсов от сбора за специальное использование природных ресурсов в государственном бюджете на 2013 г. оцениваются в 1041,65 млн грн, а сумма поступлений в фонды охраны окружающей природной среды всех уровней составляет 319,4 млн грн (см. рис. 1).

Действующим экологическим законодательством установлена непосредственная связь между выполнением природоохранных мероприятий и источниками их финансирования. Финансирование расходов из бюджетов, в том числе и природоохранных мероприятий, определяется Бюджетным кодексом Украины, Законом Украины о государственном бюджете на соответствующий год и местных советов относительно соответствующих бюджетов. Упорядочение процесса составления и утверждение смет, переход на казначейское обслуживание бюджета обеспечивает использование средства по целевому назначению [7].

Целью статьи является рассмотрение проблем, связанных с перспективами развития инвестиционной среды в Украине в сфере природопользования.

Изложение основного материала исследования. Министерство экологии и природных ресурсов проводит дальнейшую работу по развитию эко-

номического механизма природоохранной деятельности, в первую очередь, по упрощению механизма взыскания сбора за загрязнение окружающей природной среды. В результате проведенной работы по улучшению взыскания этого сбора существенно возросли поступления в фонды охраны ОПС. Например, в 2006 г. в эти фонды поступило 187,1 млн грн. Цель экономического регулирования природоохранной деятельности в Украине состоит в стимулировании тех, кто пользуется природными ресурсами, к рациональному и экономному их использованию, сохранению и воспроизводству окружающей природной среды, а также в финансировании природоохранных мероприятий и работ [6].

В 2013 г. на охрану окружающей природной среды за счет государственного и местных бюджетов были утверждены расходы в сумме 1360,3 млн грн (с учетом внесенных изменений), в том числе за счет государственного бюджета – 1009 млн грн, местных бюджетов – 351,3 млн грн. По данным Госказначейства, фактически использовано 1181,2 млн грн, или 86,8% утвержденной суммы, в том числе за счет государственного бюджета – 895,8 млн грн, или 88,7%, местных бюджетов – 285,4 млн грн, или 81,2% [6].

Из государственного бюджета по разделу функциональной классификации расходов «Охрана окружающей природной среды» в 2013 г. было направлено 895,8 млн грн, в том числе за счет общего фонда бюджета – 746,3 млн грн, за

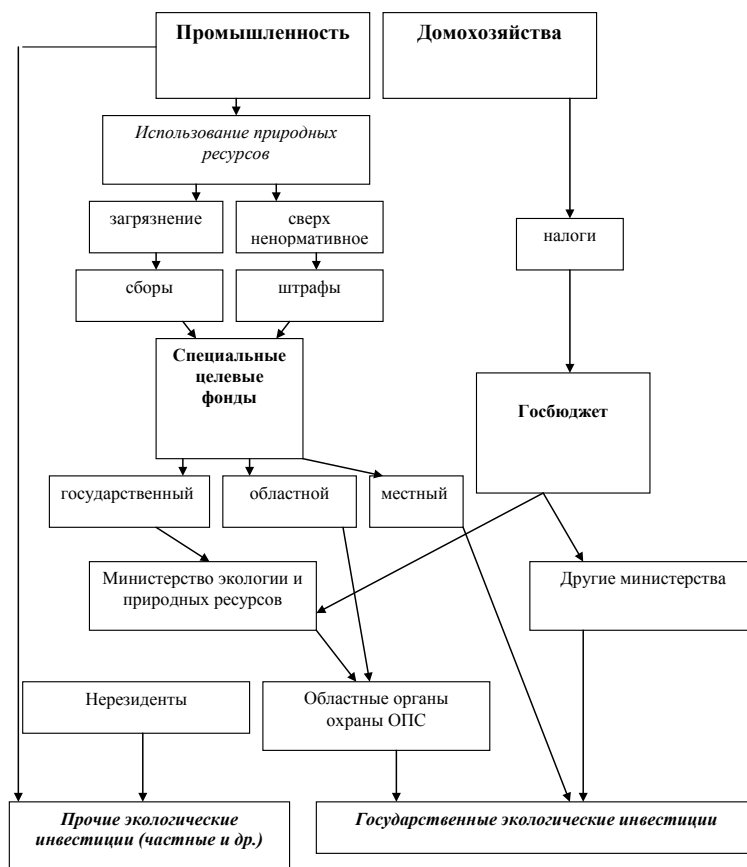


Рис. 1. Структура финансирования природоохранных инвестиций в Украине

счет специального фонда – 149,5 млн грн. На охрану окружающей природной среды фактически было использовано 88,8% утвержденной на 2004 г. суммы расходов госбюджета.

Важно указать, что текущие расходы составляли в 2009 г. 79% всех затрат, тогда как на капитальный ремонт природоохранных фондов – лишь 8,3%, а на новое строительство (капитальные вложения) – 12,7%. В 2013 г. инвестиции в основной капитал на охрану окружающей естественной среды и рациональное использование природных ресурсов значительно увеличились.

В структуре расходов раздела «Охрана окружающей естественной среды» государственного бюджета Украины основная часть (свыше 80%) средства выделялась в 2013 г. на мероприятия, связанные с предотвращением и ликвидацией загрязнения окружающей естественной среды. Из них 52% представляют расходы на ликвидацию вторичного загрязнения окружающей природной среды, к которым относятся преимущественно мероприятия, связанные с выводом из эксплуатации Чернобыльской АЭС, радиологической защитой населения и экологическим оздоровлением территории, радиоактивного загрязнения, очисткой сточных вод, реструктуризацией и ликвидацией предприятий горной химии, осуществлением неотложных природоохранных мероприятий в зоне их деятельности и т.п.

На охрану и рациональное использование природных ресурсов в 2013 г. направлялось до 24% общей суммы средств, которое выделялось на мероприятия, связанные с предотвращением и ликвидацией загрязнения окружающей природной среды. При этом приоритетным оставалась защита территорий от вредного действия вод, учитывая тот фактор, что отрицательные последствия наводнений и подтопления проявляются на 27% территории Украины (165 тыс. км²), где проживает почти треть населения.

На утилизацию отходов (промышленного и сельскохозяйственного производства, утилизацию боеприпасов, остатков химического оружия и других) тратилось почти 24% общей суммы средств, которые выделялись на мероприятия, связанные с предотвращением и ликвидацией загрязнения окружающей естественной среды.

В целом, по итогам выполнения как сведенного, так и государственного бюджета, на охрану окружающей естественной среды в 2013 г. отмечается значительное отставание от утвержденного уровня финансирования природоохранных мероприятий. В частности, соответствующее расходование по сведенному бюджету составляет 13,2%, а по государственному – 12%.

В общей структуре затрат на охрану окружающей естественной среды в 2013 г. наибольшую часть (как и раньше) составляли собственные средства предприятий, организаций и учреждений страны, за счет которых было освоено 1 005,9 млн грн основного капитала на охрану окружающей природной среды и рационального использования природных ресурсов (67,8%

общего объема затрат). В 2013 г. на капитальный ремонт основных производственных фондов природоохранного назначения и на текущие затраты природоохранных мероприятий организациями и учреждениями страны было израсходовано 97% суммарных затрат.

С целью улучшения финансирования природоохранных мероприятий и содействие внедрению экономического механизма обеспечения охраны окружающей среды постановлением Кабинета Министров Украины от 24 мая 2004 г. № 666 был создан Государственный фонд стимулирования и финансирования мероприятий из охраны окружающей естественной среды, который с 2005 г. должен был обеспечивать целевое финансирование мероприятий из охраны окружающей среды, в том числе научных исследований по вопросам и мероприятиям, связанным с внедрением экономического механизма охраны окружающей природной среды за счет Государственного фонда охраны окружающей природной среды в составе государственного бюджета, определенное на соответствующие цели на безвозвратной основе, на условиях возврата (как льготных коротко- и долгосрочных ссуд) и условиях удешевления кредитов коммерческих банков (как возмещение процентов по кредитам коммерческих банков).

Государственные затраты на экологические программы общенационального уровня осуществляются, прежде всего, Министерство экологии и природных ресурсов, незначительная часть таких затрат осуществляется и другими министерствами. Ход выполнения государственных программ проиллюстрирован нами ниже на примере «Общегосударственной программы охраны и воспроизводства окружающей среды Азовского и Черного морей».

Местные управления экологии не имеют большой самостоятельности и потому могут использовать средства на охрану окружающей среды только из местных целевых экологических фондов. Соответственно официальным данным, удельный вес текущих экологических затрат на капитальный ремонт средств природоохранного назначения, финансируемых промышленным сектором, со временем значительно возрос.

Среди основных экономических мер обеспечения природоохранной деятельности необходимо рассмотреть и предоставление предприятиям, учреждениям и организациям, а также гражданам налоговых льгот при осуществлении мероприятий по охране окружающей среды. Законом Украины «Об охране окружающей естественной среды», ст. 41 и 48, предусмотрено предоставление предприятиям, учреждениям и организациям, а также гражданам налоговых льгот при внедрении ими малоотходных, энерго- и ресурсосберегающих технологий и использование нетрадиционных видов энергии, осуществление других мероприятий по охране окружающей природной среды и в случае реализации мероприятий по рациональному использованию природных ресурсов.

С этой целью ряд налоговых льгот предусмотрен Законами Украины «О природно-заповедном фонде» (ст. 49), «Об отходах» (ст. 38, 40). Важными разделами экологических затрат остаются меры по охране земель [9]. Среди структуры инвестиций в основной капитал на охрану и рациональное использование земель ведущей статьёй являются противозерозийные гидротехнические сооружения.

Как показательный пример эффективности выполнения государственной программы, предполагающей ряд природоохранных инвестиций, может быть рассмотрена «Общегосударственная программа охраны и воспроизводства окружающей среды Азовского и Черного морей», утвержденная Законом Украины от 22 марта 2001 г. № 2333-III (в дальнейшем – Программа), направленная на обеспечение выполнения конвенции, министерской декларации и стратегического плана действий по воспроизводству и защите Черного моря.

Цель рассматриваемой Программы состоит в разработке государственной политики, стратегии и плана действий, направленных на предотвращение роста антропогенного давления на окружающую среду Азовского и Черного морей, содействие развития экологически безопасных видов деятельности в Азово-Черноморском регионе, сохранение и восстановление био-, ландшафтного разнообразия и ресурсов морей, создание благоприятных условий для проживания, оздоровление и отдыха населения.

Среди главных задач Программы – решение комплекса экологических проблем Азово-Черноморского региона в контексте поэтапного улучшения экологического состояния Азовского и Черного морей, в частности, путем:

- уменьшения уровня загрязнения морей и антропогенной нагрузки на морские экосистемы;
- снижения риска для здоровья человека, связанного с загрязнением морских вод и прибрежной полосы морей;
- внедрения мероприятий по сохранению и воспроизведению био- и ландшафтного разнообразия;
- сбалансированного использования и воспроизводства морских биоресурсов, развития аквакультуры;
- предотвращения разрушения морского берега, охраны земель в прибрежной полосе морей;
- создания системы интегрированного управления природопользованием в прибрежной полосе морей;
- развития международного сотрудничества в вопросах охраны и воспроизведения окружающей среды Азовского и Черного морей.

Основными источниками финансирования Программы являются государственный бюджет Украины и Государственный фонд охраны окружающей природной среды, местные бюджеты и местные фонды охраны окружающей природной среды и прочие, не запрещенные законодательством источники финансирования

(собственные средства предприятий, организаций, инвестиции и т.п.).

Анализ данных по выполнению Программы за 2001–2005 гг. показывает, что по Украине в целом 24% расходов осуществлялось из госбюджета, 46% – из местных бюджетов, 30% – из других источников, включая частные инвестиции.

Особенностью финансирования Программы в 2006 г. стало превалирование в затратах расходов на берегоукрепительные сооружения, составляющие 87,5% валовых затрат. Большая часть из этих расходов относится к затратам организаций-застройщиков морского побережья, использующих мероприятия по укреплению берега для смежных строительных целей размещения различных объектов.

Зачастую эффекты от такой деятельности могут кардинально отличаться от природоохранных целей. Отсутствие природоохранных эффектов подразумевает нулевую или отрицательную эффективность природоохранных мероприятий [10]. Такая тенденция в государственном планировании лишней раз подчеркивает необходимость внедрения подходов к «эффектной» оценке природоохранных мероприятий, включающей результаты (прогнозные и фактические: экологические, ресурсные, сведенные к экономическим показателям) от природоохранных мероприятий и их экономического эквивалента – природоохранных инвестиций. Анализ предложений подходов такого рода посвящены следующие параграфы работы.

Текущий анализ показывает, что в настоящее время практически не используется механизм финансирования природоохранных мероприятий на капитальный ремонт оборудования с привлечением экологических фондов, часть финансирования направляется из собственных средств предприятий. Текущие затраты на основные природоохранные мероприятия распределились следующим образом: 86,5% (79,7 млн грн) суммарного объема средства использованы на охрану и рациональное использование водных ресурсов, 5,6% (5,2 млн грн) – на хранение и обезвреживание отходов производства и бытовых отходов, 4,0% (3,7 млн грн) – на охрану атмосферного воздуха и на охрану и рациональное использование земель, 3,9% (3,6 млн грн) – на охрану и рациональное использование минеральных, растительных животных ресурсов и сохранение природно-заповедного фонда.

Важную информацию можно получить путем сравнения объемов затрат на охрану окружающей среды Украины с объемами таких затрат двух ее соседей – Беларуси и Польши. Так, общий объем инвестиций в охрану окружающей среды в 2000 г. в Польше составил приблизительно 2, 2 млрд дол. США, в Украине – 124 млн дол. США и в Беларуси – 53 млн дол. США. Такое расхождение является наглядным впечатляющим, если учесть, что общий объем экологических затрат в Украине приближается к 600 млн дол. США (2002 г.). Сравнивая затраты Украины на

охрану окружающей среды с соответствующими показателями других стран, можно понять эффективность использования таких средств.

Удельный вес затрат на охрану окружающей среды в ВВП стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) выше, чем в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Показатели Украины за 2000 г. сравнимы со странами ЦВЕ. От стран этой группы Украину отличает часть инвестиционных затрат в общем объеме экологических затрат. В странах ОЭСР этот показатель в среднем составляет 27%, но фактически во многих странах он намного выше. В Украине этот показатель достигает приблизительно 22%.

Коллегия Счетной палаты Украины проводила проверку использования средств Государственного фонда охраны окружающей естественной среды в 2007–2009 гг., результаты которой зафиксировали неэффективное управление бюджетными ассигнованиями этого фонда. В частности, результаты аудита показали, что в 2007 г. четвертая часть средств и пятая в 2008 г. (всего 51,5 млн грн) не были использованы, причем каждая третья израсходованная гривна средств фонда направлена на мероприятия, которые не имеют непосредственного влияния на окружающую среду [7]. При этом следует учесть неравномерность поступлений средств в фонд, их концентрацию в конце финансового года, что, в свою очередь, не дает возможности планировать его работу последовательно.

Выводы. Глобальный экологический кризис, комплекс проблем выживания человечества требует незамедлительного и адекватного ответа. Причина этого кризиса кроется в особенностях экономической системы, созданной человечеством, технологическими направлениями, которые имеют в настоящее время наибольшее развитие и естественными законами развития экосистем. Вместе с этим внутренний потенциал человечества настолько велик, что возможность мобилизации духовной мощи далеко не исчерпаны. При правильной поставленной цели может быть решен вопрос формирования соответствующего методологического и методического базиса решений. Для этого у нас есть достаточно возможностей в формировании концепции устойчивого развития, экологического менеджмента ресурсно-экологической безопасности. Хотя вопрос прямого замещения капиталом природных ресурсов является крайне дискуссионным, на наш взгляд, особую роль в решении всего комплекса экологических вопросов и проблем должно сыграть инвестирование.

Анализ использования средств фондов охраны в Украине свидетельствует о значительных недостатках. К основным причинам низкой эффективности местных экологических фондов, прежде всего сельских, поселковых и городских, относится большое их количество. На сегодня де-факто это целевые бюджетные счета, распорядителями которых являются со-

ответственно Министерство экологии и природных ресурсов, сельские, поселковые, городские, районные, областные советы. Всего таких фондов – свыше 1,6 тыс. Таким образом, на местном уровне существует значительное количество мелких фондов, финансовые возможности которых не дают возможность осуществлять те практические природоохранные мероприятия, которые нуждаются в существенных капиталовложениях. Дальнейшее усовершенствование экономического механизма природоохранной деятельности и природопользования на государственном уровне связывается с созданием Национального экологического фонда с профессиональным кадровым обеспечением, которое позволит ввести финансовую систему управления экологическими платежами на рыночных началах, сконцентрировать средства разных источников для направления их на природоохранные мероприятия, использовать экологические платежи в полном объеме и по целевому назначению, привлекать средства других источников (в частности иностранных) для финансирования неотложных экологических работ, не требуя при этом дополнительных расходов с государственного и местных бюджетов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Сергеев С. Местное экологическое планирование: опыт Мариуполя / С. Сергеев, Е. Левицкая. – К.: Агентство охраны окружающей среды США, 2002. – 52 с.
2. Инвестирование природоохранной деятельности [Б. Буркинский, В. Ковалев, Н. Ковалева, С. Колонтай и др.]. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. – 224 с.
3. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения / [Б. Буркинский, В. Степанов, С. Харичков, А. Крисиллов]. – Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 1996. – 42 с.
4. Галушкина Т. Экологическая политика и механизм ее реализации на региональном уровне / Т. Галушкина, В. Крутякова. – Одесса: НАН Украины, ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 112 с.
5. Мельник Л. Экологическая экономика: [учебник] / Л. Мельник. – Суммы: Университетская книга, 2001. – 350 с.
6. Национальный доклад Украины о гармонизации жизнедеятельности общества в окружающей природной среде / ответ. рук. В. Шевчук. – К., 2003. – 184 с.
7. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища / Міністерство охорони навколишнього природного середовища; Рада з вивчення продуктивних сил України. – К., 2005. – 227 с.
8. Орлов П. Экономика эффективности инвестиций / П. Орлов // Экономика Украины. – 1997. – № 10. – С. 30–49.
9. Степанов В. Экономико-экологическое прогнозирование и управление / В. Степанов, Г. Бесфамильный, С. Христенко // Морехозяйственный комплекс: в 2 т. / редкол.: Б. Буркинский (гл. ред.), В. Степанов, В. Дергачев и др.; АН УССР. Одес. отделение Ин-та экономики. – К.: Наук. думка, 1991. – 352 с.
10. Федцов В. Экология и экономика природопользования: [учеб.-метод. пособие] / В. Федцов, Л. Дрягилев; под ред. П. Забелина. – М.: РДЛ, 2002. – 232 с.

УДК 332.3

Ковалів І.З.

кандидат економічних наук, асистент
Львівського національного аграрного університету

АНАЛІЗ ТА ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У РИНКОВИХ УМОВАХ

ANALYSIS AND PROBLEMS OF REFORMATION OF LAND RELATIONS IN MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні завдання земельної реформи, проаналізовано проблеми земельних відносин, від яких залежить ефективність функціонування економіки, раціональне використання земельних ресурсів. Визначено основні напрями для вирішення проблем реформування земельних відносин та їх розвитку.

Ключові слова: земля, земельні відносини, ринок землі, земельна реформа, земельні ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные задачи земельной реформы, проанализированы проблемы земельных отношений, от которых зависит эффективность функционирования экономики, рациональное использование земельных ресурсов. Определены основные направления для решения проблем реформирования земельных отношений и их развития.

Ключевые слова: земля, земельные отношения, рынок земли, земельная реформа, земельные ресурсы.

ANNOTATION

The article considers main objectives of land reform, analyses problems of land relations, on which depends the efficiency of economy functioning, rational resources use. Determined the main directions to solve problems of reformation of land relations and their development.

Keywords: land, land relations, land markets, land reform, land resources.

Постановка проблеми. Ефективність використання землі була та залишається актуальним питанням для розвитку аграрного сектору економіки. Формування сучасних земельних відносин, від яких залежить ефективність функціонування економіки, вимагає створення дієвого механізму, який би стимулював ефективне використання і збереження земельних угідь. Це, по суті, основне завдання земельної реформи, сутність якої полягає в реформуванні земельних відносин на основі визнання прав та інтересів людини (роздержавлення земель) та раціональному, високоефективному й екологічнобезпечному використанні земельних ресурсів [7, с. 196].

Використання застарілих методик та методів, відсутність виваженої та послідовної державної політики у сфері земельних відносин, правові проблеми гальмують розвиток ринку землі, стримують розвиток галузі і є перешкодою для масштабних інвестицій, тому регулювання земельних відносин та формування ринку землі є актуальним питанням сьогодення, яке вимагає негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам земельних відносин в Україні щодо ефективного використання земельних ресурсів,

розвитку ринку землі присвячено багато наукових праць провідних учених серед яких: А. Даниленко, П. Пресіч, О. Олійник, П. Саблук, Т. Сидоренко, А. Сохнич, М. Ступень, Г. Черевко, І. Юхновський, А. Третяк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На думку вчених, недостатньо досліджено рівень розвитку земельних відносин, що зумовлює незадовільний рівень розвитку сільського господарства і дотичних до нього сфер економіки [9]; теоретичну основу становлення механізмів державного управління землями сільськогосподарського призначення [5].

Потребують більш глибоко дослідження питання ефективного використання земельних ресурсів, механізмів регулювання ринку землі та обігу земель сільськогосподарського призначення.

Мета статті полягає у виявленні основних проблем під час проведення земельної реформи та вдосконаленні механізмів регулювання земельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельне питання в усі часи було для України вкрай важливим і нагальним. Його гостроту для суспільства підтверджують здебільшого трагічні твори на земельну тематику, написані українськими класиками різних часів (від Т. Шевченка й І. Нечуй-Левицького до М. Стельмаха). Відсутність щасливого закінчення у переважній більшості з них засвідчує споконвічну мету українського селянина – вільно працювати на власній землі [10].

У процесі проведення земельної реформи в Україні виокремилися питання щодо формування сучасних земельних відносин, які впливають на ефективність функціонування економіки і соціальної сфери.

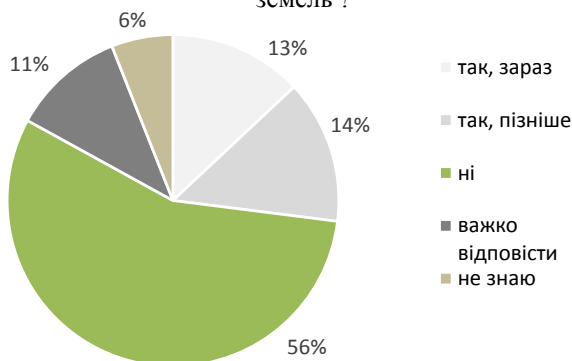
«Земельні відносини» в Земельному кодексі України (ст. 2) – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею» [2]. З огляду на це, завдання врегулювання земельних відносин є одним із найважливіших завдань економічних реформ, що здійснюються в Україні. Саме від політики у сфері земельних відносин залежать і успіх соціально-економічних перетворень, стабільність та безпека держави [2].

Земельна реформа передусім спрямована на забезпечення прозорості земельних відносин.

На даний час позитивні зміни, які відбулися в земельних відносинах, – відкриті аукціони, які визначатимуть долю земельних ділянок сільськогосподарського призначення та їх реальну ціну. Все це забезпечить прозорість земельних відносин і збільшить надходження додаткових коштів до бюджету. Але багато розбіжностей у думках, щодо негайного введення ринку землі, коли немає чітких правил продажу землі та ціни на важливий ресурс. На думку фахівців, лише поетапним упровадженням змін можна уникнути глобальних помилок, визначитись із ціновою політикою, уникнути соціального невдоволення та не ризикувати всіма сільськогосподарськими землями [3].

Ми погоджуємося, що без апробації неможливо провести аналіз прийнятих заходів та визначити наслідки тих чи інших механізмів регулювання ринку, але й зволікати також не потрібно.

Чи потрібно вводити ринок сільськогосподарських земель?



Джерело: побудовано за даними: <http://www.rbc.ua/ukr/news/ukab-agrariev-protiv-vvedeniya-rynka-zemel-1432140278.html>

За даними дослідження, 56% сільськогосподарських виробників проти ринку землі як такого, ще 14% вважають, що ринок землі варто вводити, але не зараз, тільки 13% опитаних підтримують ідею продажу земель сільськогосподарського призначення в Україні, 17% не змогли відповісти на дане запитання. Основними причинами такого ставлення до продажу землі є недовіра до державних органів влади через їхню високу корумпованість, брак коштів для придбання землі та страх перед конкуренцією з аграрними холдингами. Вони вважають, що перш ніж дозволяти продаж землі, необхідно зменшити корупцію серед органів державної влади та стабілізувати політичну та економічну ситуацію в країні [8].

Реформування ринку землі повинно сприяти ефективному використанню земельних ресурсів і сприяти їх раціональному використанню. Для цього необхідна участь держави в регулюванні використання земельних ресурсів, причому не тільки на організаційно-правовому рівні, але й як активного земельного власника, що стимулює ринкові процеси і є учасником. Земельні

перетворення повинні здійснюватися цивілізованим шляхом на основі надійного науково обґрунтованого і практично апробованого економічного і правового механізму [1].

Ситуація, яка сьогодні склалася у сфері земельних відносин, пов'язана з відсутністю чіткої державної політики у питаннях:

- земельного законодавства (потребує уточнення понятійно-термінологічний апарат, земельно-кадастрова інформація);
- консолідації земель сільськогосподарського призначення, яка має бути наслідком науково обґрунтованого об'єднання;
- контролю використання землі;
- проведення роз'яснювальної роботи серед сільськогосподарських виробників щодо впровадження ринку землі;
- вивчення зарубіжного досвіду у проведенні земельної реформи;
- особливостей обігу земель сільськогосподарського призначення;
- формування відповідної інфраструктури ринку земель (земельні аукціони, іпотечні установи, земельні банки).

Дана ситуація свідчить про те, що рівень розвитку земельних відносин в Україні не відповідає ринковим умовам. Запровадження цивілізованого ринку земель сільськогосподарського призначення вимагає створення ринкової інфраструктури та прозорих правил її функціонування.

Виходячи із загальної характеристики земельних відносин, які здійснюються у сільському господарстві України, варто зазначити, що на сьогодні, на думку науковців, основними вимогами і механізмами для вирішення проблем реформування земельних відносин та їх розвитку є:

1. Створення земельної інфраструктури:
 - електронні торги;
 - прозорість інформації Державного земельного кадастру;
 - вдосконалення процедури державної реєстрації земельних ділянок та прав на них;
 - вдосконалення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення на основі рентного доходу;
 - оптимізації земельних платежів.
2. Вдосконалення законодавчої, нормативно-правової та інституційної бази:
 - формування взаємоузгоджених законодавчих та нормативно-правових актів;
 - запровадження механізмів та умов вільного господарювання, господарської ініціативи та самореалізації;
 - впорядкування системи існуючих державних інституцій, які мають відношення до питань землі та її природних ресурсів [6, с. 129].
3. Розробка механізму для уникнення урбанізації, забудови та монополізації земель сільськогосподарського призначення, що забезпечить перехід сільськогосподарських земель до економічно активної частини сільського населення:
 - 10-річна заборона на зміну цільового призначення ділянок;

- встановлення мінімального неподільного розміру ділянки;
- проведення консолідації земель сільськогосподарського призначення виключно засобами добровільного характеру;
- застосування регресивної шкали держмита під час відчуження землі власність однієї особи обмежити 100 гектарами, крім успадкування за законом;
- укладання довгострокових орендних договорів, що сприятиме приходу ефективного землекористувача і поліпшення родючості ґрунтів [4].

Висновки. Земельна реформа займає важливе місце в системі соціально-економічних перетворень. Основним завданням земельної реформи має стати створення ринкових передумов для залучення земельних ділянок сільськогосподарського призначення до економічного обігу, забезпечення ефективних механізмів захисту сільськогосподарських виробників, запровадження ринку землі.

Земельні відносини, які склалися сьогодні в Україні, потребують невідкладних заходів щодо їх вдосконалення. На нашу думку, створення передумов до впровадження ринку землі, посилення державного контролю щодо захисту інтересів власників земель та землекористувачів, збереження природніх властивостей земельних угідь, правильна цінова політика, вдосконалення законодавчої та нормативно-правової баз, залучення громадськості до процесу планування використання земельних ресурсів, недопущення монополізації ринку землі визначають основні напрями розвитку земельних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнаткович О.Д. Державна політика у сфері регулювання економічних земельних відносин / О.Д. Гнаткович // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=835>.
2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III (редакція від 03.04.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
3. Іщенко Г. Земля не терпить поспіху / Г. Іщенко // Урядовий кур'єр. – 2015. – 12 червня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua>.
4. Іщенко Г. Умови ринку землі переписали / Г. Іщенко // Урядовий кур'єр. – 2013. – 26 липня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua>.
5. Пресіч П. Формування механізмів державного регулювання земельних відносин в українській державі / П. [Електронний ресурс] // Демократичне врядування. – 2015. – Вип. 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?.
6. Сидоренко Т.Ф. Земельна реформа як умова розбудови національної економіки / Т.Ф. Сидоренко, В.А. Фоменко, О.О. Криницька // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1 (11). – С. 125–133 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/nl.html>.
7. Ступень М. Земельна реформа – основна ланка земельних перетворень в Україні / М. Ступень, С. Малахова // Збірник наукових праць західного геодезичного товариства УТГК: сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. Національний університет «Львівська політехніка». – 2011. – Вип. № 1 (21). – С. 196–199.
8. УКАБ: 70% аграріїв проти запровадження ринку земель с/г призначення у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/ukab-agrariev-protiv-vvedeniya-rynka-zemel-1432140278.html>.
9. Черевко Г. Земельні відносини як чинник ефективності використання землі / Г. Черевко, Г. Земляна // Аграрна економіка: земельні відносини і використання землі. – 2010. – Т. 3. – № 1–2. – С. 51–58.
10. Якою буде земельна реформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economics.lb.ua/state/2015/01/26/293123_yakoyu_bude_zemelna_reforma/html?

УДК 332.2.021.8(043.3)

Макарова В.В.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету*

ЕКОЛОГІЧНИЙ КОМПРОМІС ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ І СТАЛОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-ПРИРОДНОГО РЕСУРСУ

ECOLOGICAL COMPROMISE AS A TOOL OF RATIONALIZE AND SUSTAINABLE USE OF LAND RESOURCES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено напрями та складові частини екологічного компромісу, його роль у раціоналізації сталого землекористування. Обґрунтовано основи досягнення сталого екологічно збалансованого сільськогосподарського землекористування в контексті гармонізації екологічних інтересів. Запропоновано авторське трактування екологічного компромісу, загальну схему узгодження земельних суб'єктних інтересів за допомоги екологічного компромісу, а також алгоритм розвитку раціонального використання та охорони земельних ресурсів.

Ключові слова: екологічний компроміс, стале землекористування, екологізація, земельно-природний ресурс, публічні інтереси, приватні інтереси.

АННОТАЦИЯ

В статье определены направления и составляющие элементы экологического компромисса, его роль в рационализации устойчивого землепользования. Обоснованы основы достижения устойчивого экологически сбалансированного сельскохозяйственного землепользования в контексте гармонизации экологических интересов. Предложена авторская трактовка экологического компромисса, общая схема согласования земельных субъектных интересов при помощи экологического компромисса, а также алгоритм развития рационального использования и охраны земельных ресурсов.

Ключевые слова: экологический компромисс, устойчивое землепользование, экологизация, земельно-природный ресурс, публичные интересы, частные интересы.

ANNOTATION

Determined the basic directions and components of the ecological compromise, his role in the rationalization and sustainable land use. The article explores the foundations achieve a permanent ecologically balanced agricultural land use in the context of harmonization of environmental interests. The author interpretation of environmental compromise, general scheme of coordination of land subjective interests with environmental compromise, and the algorithm of rational use and protection of land resources.

Keywords: ecological compromise, sustainable land use, ecologization, land and natural resources, public interests, private interests.

Постановка проблеми. Визначення екологічного компромісу з кожним роком стає вкрай актуальним через значне погіршення екологічного стану навколишнього середовища, збільшення техногенного навантаження на довкілля та підвищення інтенсивності антропогенного впливу на природні запаси. Разом із цим дана теза безпосередньо не означає, що завдання забезпечення населення продовольством та сировиною за умови високодохідного освоєння земельно-територіальних ресурсів втратила своє значення. Таке завдання є об'єктивно нагальним, адже умови його виконання через виробничу експлуатацію земель мають усе більше співвідно-

ситися з об'єктивною необхідністю екологізації землекористування, пошуком найбільш обґрунтованих із точки зору охорони довкілля форм та способів економічно продуктивного, ефективного, а зрештою – сталого землекористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам та напрямам екологізації сільськогосподарського землекористування у контексті забезпечення компромісу інтересів суб'єктів земельних відносин присвячено достатньо багато наукових праць таких відомих учених, як: Другак В.М., Третяк А.М., Каркаш І.І., Кулініч П.Ф., Носік В.В., Саблук П.Т. та ін. [1–15]. Вчені визначають, що результат узгодження публічних та приватних інтересів щодо землі можна розглядати як екологічний компроміс, який витікає з домовленостей конфліктуючих сторін, досягається шляхом взаємних поступок та здійснюється з метою раціоналізації використання земельно-природного ресурсу. Проте набуває подальшої актуалізації проблема збереження, відновлення й охорони природних ресурсів і передусім відокремлених земельно-територіальних утворень, у площині якої екологічний компроміс є превентивним (запобіжним) механізмом улагодження конфліктності інтересів під час використання земель.

Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні особливостей екологічного компромісу в контексті забезпечення сталого землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оптимізація еколого-економічної складової в умовах сьогодення є найбільш дієвим інструментарієм впливу на управління земельними відносинами. П.Т. Саблук визначає такі складові частини системи еколого-економічних регуляторів, як: зміна форм власності на землю; вдосконалення організаційно-правових форматів і внутрішньогосподарських економічних відносин; урегулювання грошової оцінки земель, оподаткування та нарахування орендної плати; розгалуження земельного ринку; економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель [11, с. 218]. Дослідження масштабів впливу регуляторів системи землекористування на процес його раціоналізації обумовлює насамперед необхідність систематизації

цих регуляторів та визначення проблемних ситуацій, пов'язаних з ними. Представлена на рис. 1 схема формування регуляторних моделей узгодження земельних суб'єктних інтересів за допомогою екологічного компромісу дає змогу науково обґрунтувати методологічні підходи до вирішення проблем подальшого розвитку раціонального (сталого) землекористування.

Дана регуляторна схема побудована на основі структуроутворюючих засад, пов'язаних із проблемними ситуаціями, які виникають між суб'єктами (носіями) публічних та приватних інтересів відносно сільгоспугідь. У цих умовах визначальними регуляторами узгодження проблемних ситуацій у межах цільового використання земель і сталого землекористування мають бути заходи щодо трансформації форм власності, перерозподілу земельного фонду,

оновлення форматів агроформувань, залучення ефективного землекористувача, врегулювання грошової оцінки землі, упорядкування системи податків та зборів, аналізу земельного ринку, оптимізації договірних домовленостей, проведення заходів зі стимулювання раціонального використання земель, відшкодування збитків власників та користувачів землі.

Узгодженням проблемних ситуацій землекористування шляхом оптимізації (раціоналізації) економічних параметрів земельних відносин переймалося чимало вітчизняних і зарубіжних учених, які вивчали питання доцільного співвідношення державної, комунальної та приватної власності, оновлення форматів агроформувань, прозорості і строкової незмінності земельного податку та інших зборів, формування механізмів стимулювання раціонального

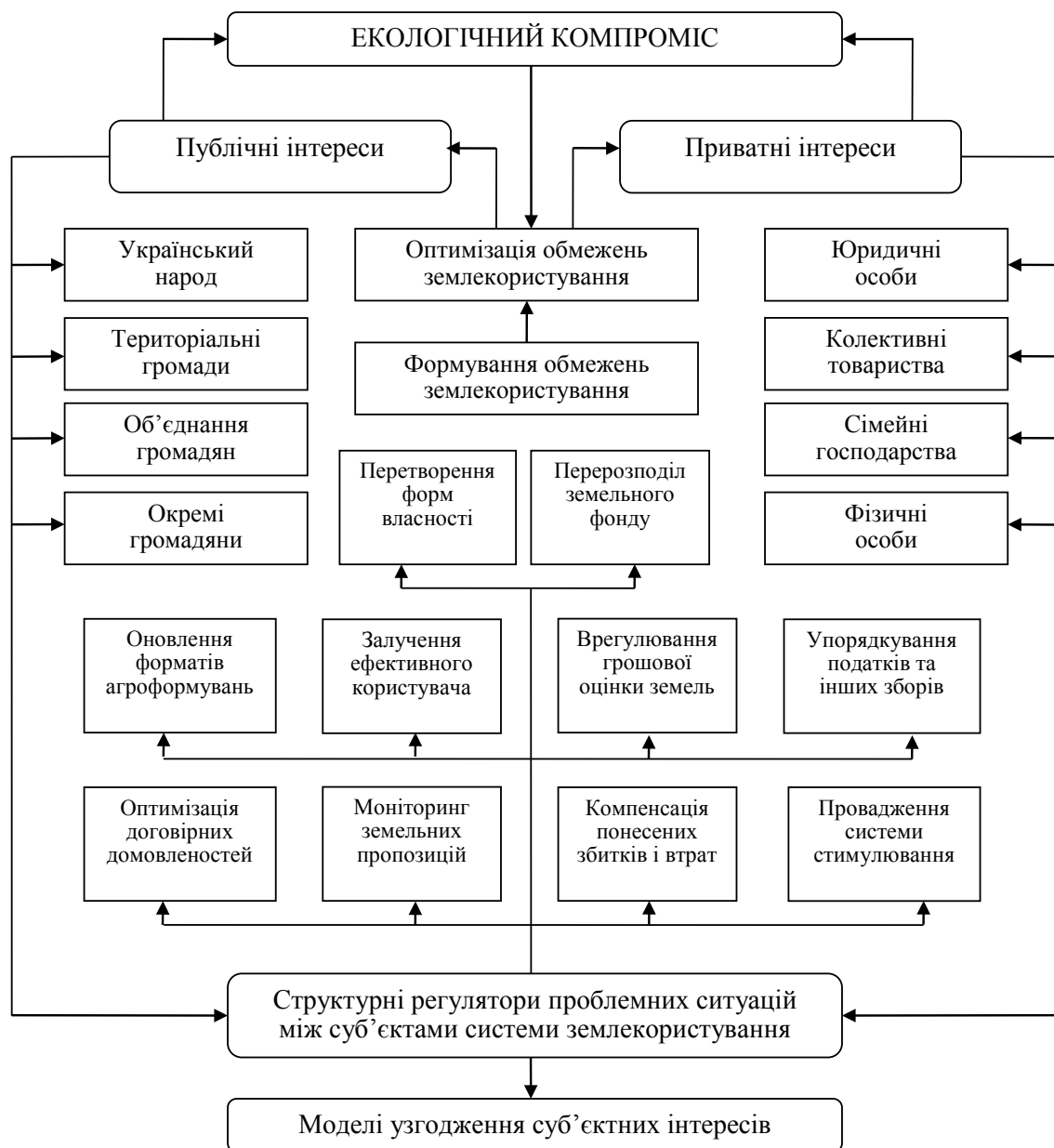


Рис. 1. Структурно-смысловая схема формування моделей узгодження земельних суб'єктних інтересів за допомогою екологічного компромісу

землекористування, відшкодування збитків та втрат тощо.

Визнаючи важливість раціоналізації визначених вище економічних регуляторів, оптимізація параметрів, пов'язаних із розмірами ренти та строками користування, є найбільш доступним методом підвищення рівня раціонального використання і охорони земель шляхом реалізації механізму екологічного компромісу. Встановлення науково обґрунтованих, практично виважених та суспільно збалансованих значень показників структурних регуляторів покликане призвести до оптимізації обмежень землекористування, визначених за моделлю формування обмежень і правовими приписами, та узгодження суб'єктних земельних інтересів. Гармонізація інституціональної затребуваності і приватних потреб, з одного боку, є базисною основою формування інститутів управління та окремих механізмів впливу відносно суб'єктів господарювання [3, с. 9], а з іншого – виступає обумовленим фундаментом прозорих та стабільних засад господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Запропонована на рис. 2. дворівнева формула із забезпечення унісонізації (узгодженості) суспільних та суб'єктних інтересів у межах заданої категорії земель визначає поєднання багаторонних претензій відносно землі в системах: «держава – господарюючі суб'єкти»; «землевласники – землекористувачі». У випадках коли землевласник водночас виступає і користувачем землеутворення, надана формула ущільнюється до одного (першого) рівня.

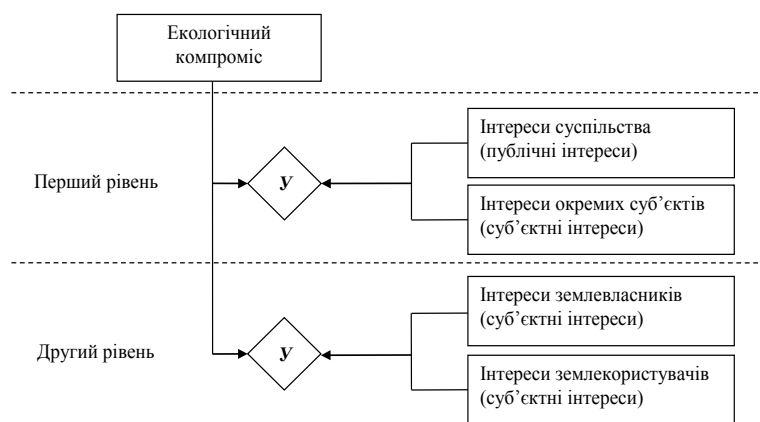
Слід зазначити, що суб'єктів, які мають інтереси і претензії відносно землі, набагато більше і до їх кола можна віднести працівників сільськогосподарських структур, сільських жителів, які не володіють земельними частками (паями), сільські територіальні громади та ін. За умов тодішнього часу К. Маркс як економіст визначав у капіталістичному способі виробництва три класи, які представляли собою осто-

в суспільства і протистояли один одному: наймані робітники, промислові капіталісти і фермери, землевласники [8, с. 631]. На сучасному проміжку реформування земельних відносин у сільськогосподарському виробництві нашої країни реалії виглядають так, що наймані робітники водночас можуть виступати як у статусі власників земельних часток, так і членів сільських територіальних громад. Натомість фермери та керівники сільгоспідприємств не полишають ідеї стати власниками орендованих земель та депутатами місцевої чи будь-якої іншої ради територіальних висуванців.

Більш детальний аналіз переліку заінтересованих у земельних преференціях суб'єктів виходить за межі визначених досліджень. У нашому випадку важливою є та обставина, що, по великому рахунку, для означених суб'єктів прерогативою у вирішенні земельних питань є ті інтереси, які більшою, якщо не повною, мірою пов'язані з товарно-грошовими потоками у виробництві сільгосппродукції. За цих обставин сподіватися, що хтось із суб'єктного складу самостійно покладе на себе тягар екологічних та природоохоронних норм, які передбачають раціональне вилучення корисних властивостей із конкретного земельного об'єкта і перманентне відновлюване якісного стану природного ресурсу, є певною мірою ідеалістичним. Більш реальним на даному етапі може стати напрям щодо пошуку механізму економічної зацікавленості землевласників і землекористувачів у раціональному використанні та охороні земельних ресурсів країни.

Наведена дворівнева формула узгодження публічних та суб'єктних інтересів виокремлює як механізм зовнішнього (державного) врегулювання суперечливих інтересів у відношенні до землі (Y_1), так і механізм внутрішнього (договірного) саморегулювання подібних претензій (Y_2). Завдяки механізму інституціонального (зовнішнього) регулювання земельних інтересів відбувається правове корегування діяльності господарюючих структур у межах формування раціонального (сталого) землекористування. Механізм локально-системного (внутрішнього) рівня залучає до узгодження претензій зацікавлені сторони договірних домовленостей на основі правових норм та двосторонніх ініціатив. Означені механізми мають забезпечити гармонійну збалансованість поетапного узгодження масиву інтересів як базового напрямку в межах синергетичного підходу до розвитку сталого землекористування за умови збереження екологічного балансу природних ландшафтів.

Разом із тим, фіксуючи позитивний динамічний розвиток аграрного сектора, проблема перманентного загострення конфліктності інтересів потребує швидкого і мобільного реагування на



Узгодження інтересів: Y_1 – першого рівня; Y_2 – другого рівня

Рис. 2. Дворівнева формула узгодження публічних та суб'єктних інтересів у відношенні до землі (власні дослідження)

локальні виклики господарюючих суб'єктів із простим і прозорим алгоритмом узгодження робочих претензій, що приводить до об'єктивної необхідності пошуку раціонального співвідношення між державним регулюванням та самоорганізацією. Тільки за такого підходу можна забезпечити синергетичну комбінацію дії взаємообумовлених і взаємодоповнюючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, згідно з якими відбувається формування сталих економічних моделей раціонального землекористування.

При цьому регулятори першого (зовнішнього) рівня (співвідношення форм власності, структура земельного фонду, економічні форми користувачів, розмір масової оцінки земель, ставки земельного податку, формування земельного ринку, ефективність системи стимулювання), не є предметом прямого (безпосереднього) узгодження між державними інститутами і суб'єктами господарювання. Означені складники набувають опосередкованого регулювання в режимі корегування новел земельного законодавства шляхом напрацювання домовленостей, компромісів та поступок (досягнення екологічного компромісу), прийнятих як для задоволення публічних (державних), так і приватних (особистих) претензій. Щодо регуляторів другого (внутрішнього) рівня (розмір рентної плати, строк користування об'єктом земельної ренти, умови господарювання, експертна грошова оцінка, компенсація витрат на екологічні заходи), то вони, хоча і з певними правовими обмеженнями, регулюються договорами користування та можуть бути оптимізовані (узгоджені) шляхом двосторонніх домовленостей на базі провадження превентивних заходів: розробки науково обґрунтованих підходів щодо встановлення максимального та мінімального строків використання земельних ділянок різної форми власності за їх залучення у господарській обіг; застосування науково-методичних підходів до визначення різновидів ризиків, пов'язаних з ушкодженням земельних об'єктів чи втратою ними якісних властивостей, та вирахування розміру втрат землевласників і землекористувачів за фактом неправомірних дій третіх осіб та дій, пов'язаних із задоволенням суспільних потреб у межах суспільних інтересів.

Розглядаючи понятійний аспект категорій «суспільні інтереси» та «інтереси суспільства», зазначимо, що земельне законодавство не визначає безпосереднього тлумачення даних термінів. У межах розгляду питань про відчуження земельних ділянок законодавцем визначені поняття: «суспільна необхідність» – обумовлена загальнодержавними інтересами або інтересами територіальної громади виключна необхідність, для задоволення якої допускається примусове відчуження земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, у встановленому законом порядку, а також «суспільна потреба» – обумовлена загальнодержавними інтересами або інтересами територіаль-

ної громади потреба у земельних ділянках, у тому числі таких, на яких розміщені об'єкти нерухомого майна, викуп яких має здійснюватися у порядку, встановленому законом [10]. У словниковому поданні терміни «потреба», «вимога», «інтерес», «необхідність» є достатньо спорідненими категоріями, які передбачають задоволення необхідності, бажання, запита, вимоги відносно чогось такого, що конче потрібно та без чого не можна обійтися [13, с. 62, 166, 260, 352]. Відмінністю категоріального аспекту в цьому випадку є те, що коли вимога чогось не припускає суджень та спонукає до беззаперечного виконання, потреба в чомусь вимагає обов'язкового задоволення, присутність інтересу передбачає скерованість на виконання певної діяльності, яка пов'язана з тим, що найбільше цікавить і становить зміст думок, турбот, прагнень. Оскільки ми вивчаємо механізм досягнення екологічного компромісу як процесу пошуку двосторонніх домовленостей, зауважень і поступок, категорії «інтерес» та «інтереси» (суспільні чи суб'єктні) є найбільш коректними.

Термін «суспільні» в літературних джерелах визначається як спільно набуті, утворені, започатковані, узгоджені [13, с. 436]. І.І. Каракаш розглядає суспільне як народне надбання, що засвоювалось, облагороджувалось та використовувалось і натуралізувалось на протязі тривалого часу та на цій основі дісталось народу від попередніх поколінь і має підлягати передачі майбутнім поколінням [7, с. 287]. В.М. Другак визначає, що земля є унікальним об'єктом суспільних та особистих інтересів, які посідають стратегічне місце в забезпеченні історичної перспективи людської популяції та збереженні її як біологічного виду [4, с. 75].

Тож за раціонального землекористування суспільні інтереси визначаються як обумовлена суспільним інститутом система норм і правил відносно землі, яка призвана скеровувати діяльність суб'єктів господарювання в напрямі сталого використання природного ресурсу під час виконання заходів, конче необхідних для існування як теперішніх, так і майбутніх поколінь.

Щодо суб'єктних інтересів, то, згідно з приписом ст. 2 ЗК України, суб'єктами земельних відносин визначаються громадяни, юридичні особи, органи державної влади та органи місцевого самоврядування [6]. При цьому структури державної та місцевої влади виступають у цьому випадку не як нормотворчі органи, а як учасники суспільних відносин у ролі землевласників або землекористувачів, які отримують чи справляють земельну ренту та організовують технологічний і прибутковий виробничі процеси з урахуванням суспільних інтересів екологічної спрямованості. Водночас даний суб'єктний масив набагато ширший, і суб'єктами земельних відносин можуть бути релігійні громади, професійні спілки, державні та комунальні підприємства, об'єднання громадян, сімейні господарства, одноосібні підприємці тощо. Наразі ст. 2

ЦК України визнає розгалужений масив учасників цивільних відносин, до якого входять два види суб'єктів: приватні особи (фізичні, юридичні) та суб'єкти публічного права (держава Україна, Автономна Республіка Крим, територіальні громади, іноземні держави, інші суб'єкти публічного права) [15]. Теорія права окреслює дві основні ознаки суб'єктів певних відносин [5, с. 75]. По-перше, ці особи набувають здатності бути суб'єктами конкретних правовідносин винятково на підставі існуючих юридичних норм. За визначенням С.С. Алексєєва, саме юридичні норми утворюють основу виокремлення індивіда, організації або громадського утворення як суб'єкта права [1, с. 139]. По-друге, такі особи мають бути наділені певними юридичними обов'язками та правами, що має передбачати їх заінтересованість у тих чи інших самостійних діях, які будуть вчинятися на добровільних засадах у дієздатному стані.

Отже, суб'єктні інтереси у використанні земельних ділянок передбачають гарантоване справляння строкової земельної ренти та уможливлення організації прибуткового і технологічного виробничого процесу за умов належного виконання суспільних вимог щодо екологічно безпечного землекористування.

Беручи до уваги наведені міркування щодо узгодження земельних інтересів та поєднуючи методологічні підходи в площині раціоналізації землекористування, було запропоновано логіко-смысловий алгоритм формування економіко-правових моделей екологічно зорієнтованого використання земель сільськогосподарського призначення (рис. 3).

Механізм представленого алгоритму передбачає встановлення екологічного компромісу на основі узгодження публічних інтересів суспільства та суб'єктних інтересів землевласників і землекористувачів і економічного врегулювання екзогенних факторів зовнішньо-інституціонального середовища та ендогенних факторів внутрішньо-договірного середовища задля синхронізованого розвитку раціонального використання земельних ресурсів.

З огляду на багатофункціональну структуру землекористування і важливий вплив останнього на стратегічну життєдіяльність суспільства, поняття «розвиток» Філософським енциклопедичним словником визнається як зрозуміла зміна матерії і свідомості, поступальний рух, перехід від одного стану до іншого [14, с. 382]. У Великому енциклопедичному словнику «розвиток» визначається як спрямована та законо-

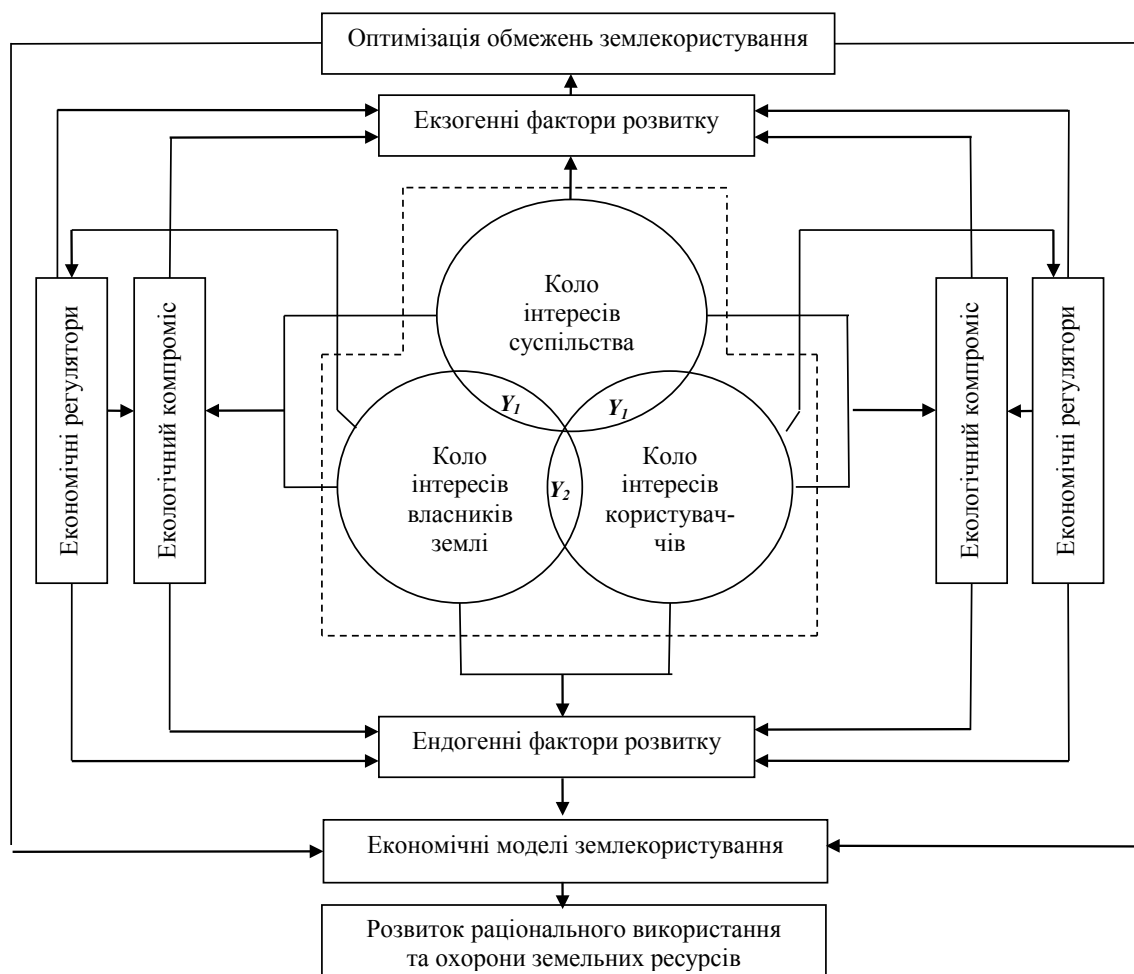


Рис. 3. Логіко-смысловий алгоритм розвитку раціонального використання та охорони земельних ресурсів (власні дослідження)

мірна зміна об'єкта (системи), за результатом якої виникає новітній якісний стан та оновлюється його (її) структура [2, с. 991].

Разом із цим спеціальна наукова література визначає «розвиток» як певною мірою закономірну, спрямовану, не маючу зворотної дії зміну матеріальних чи ідеальних об'єктів, а теорія еколого-економічного розвитку визнає не тільки структурні, інноваційні, технологічні зміни, а й поступовий вплив ринкових відносин, тиск суперечливих інтересів суб'єктів економічної діяльності, існування різноманіття економіко-правових моделей господарювання, наявність передислокації людського капіталу, посилення процесу коєволюції як паралельної еволюційної адаптації природи, виробництва та соціуму [9, с. 118]. Щодо поняття «раціональне використання земельних ресурсів», то означену категорію слід розглядати як цільове використання земель, за якого досягається найоптимальніший баланс між ефективністю вилучення корисних властивостей із земельного утворення та екологічними вимогами відносно збереження, охорони і відновлення якісного стану земельно-природного комплексу.

Отже, розвиток раціонального використання та охорони земельних ресурсів можна розглядати як зміну свідомості землевласників та землекористувачів відносно земельних об'єктів, у результаті якої слід очікувати збалансоване вилучення корисних властивостей землі і перманентне відновлення якісного стану природного ресурсу за економічної зацікавленості законодавчо визнаних суб'єктів суспільно-земельних відносин.

Під категорією «фактор» безпосередньо визнаються причини, істотні умови, чинники, рухомі сили будь-якого процесу або явища [12, с. 862], які так чи інакше функціонально обумовлені нагальними ситуаціями, що виникають у зовнішньому (екзогенному) та внутрішньому (ендогенному) середовищі.

Поняття «фактор розвитку» у цьому випадку буде визначати умови, рухомі сили, чинники закономірних змін, що відбуваються у сферах застосування засобів виробництва, залучення людського капіталу та використання природних ресурсів [9, с. 119] за необхідності врегулювання проблемних ситуацій внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування об'єкта. Такі проблемні ситуації можуть виникати внаслідок дії політичних, економічних, соціальних, екологічних подій, явищ чи обставин і призводити у подальшому до виникнення конфлікту інтересів, вирішення якого забезпечить перехід на більш високий рівень розвитку.

У межах визначеного підходу виявляється вкрай продуктивним дослідження й аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів розвитку, а також певних комбінацій задіяних факторів на формування раціонального землекористування. При цьому, як визначалося раніше, відправною гіпотезою має стати припущення про

домінуючий вплив внутрішніх (ендогенних) факторів розвитку раціонального використання та охорони земельних ресурсів, що обумовлюється можливістю їх мобільного корегування. Зовнішні (екзогенні) управлінсько-нормативні фактори розвитку мають значний термін врегулювання (узгодження), а тому не можуть у режимі on-line, тобто в системі реального часу, сприяти підвищенню динаміки розвитку раціонального землекористування. Їх строкова експозиція (обговорення, що передують прийняття рішень) є довготривалою, оскільки кінцеві приписи та норми стосуються, як правило, глобальних проблем, пов'язаних зі збереженням та відновленням природних ресурсів шляхом накладання обмежувальних заборон чи вимог у визначеному законодавством порядку.

Наведений аналіз щодо встановлення обмежувальних норм для власників та користувачів землі в аспекті її раціонального використання і охорони показав, що основна проблема полягає не в нормативному регламентуванні масиву обов'язків, виконання яких забезпечуватиме цільове, раціональне та ефективне використання земель, а в належному, тобто такому, що є суспільно необхідним та відповідним правовим нормам, виконанні заходів щодо територіального землевпорядкування, практичне втілення яких створить насамперед прозорі та виконувані передумови для забезпечення еколого-зорієнтованого використання земельних ділянок.

Висновки. Отже, відзначаючи, що існуюча система контролю використання та охорони земель є, на жаль, не лише неефективною і недосконалою, а в багатьох випадках і відверто безсилою в забезпеченні належного використання земельних ділянок, держава має винаходити мотиваційні важелі, утворюючи дієві механізми, які б стимулювали власників та користувачів земельних ділянок щодо виконання обумовлених зобов'язань і правил за врахування балансу між їхніми претензіями та інтересами усього суспільства. Оскільки вплив державних структур на рішення суб'єктів землекористування є правообмеженням, регламентація мотивованих дій землекористувачів може здійснюватися з допомогою механізмів стимулювання та економічного заохочення, відносно яких питання класифікації, сутності і дієвості потребують подальшого вивчення та науково-методологічного обґрунтування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев С.С. Право: азбука – теория – философия: Опыт комплексного исследования / С.С. Алексеев. – М.: Статут, 1999. – 711 с.
2. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров; изд. 2-е., перераб. и доп. – М.: БРЭ, 1997. – 1456 с.
3. Гудзинський О.Д., Судомир С.М. Інституційне забезпечення результативної системи управління розвитком аграрного сектора економіки / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 9–14.

4. Другак В.М. Екологія землекористування в системі суспільних земельних інтересів України / В.М. Другак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 72–79.
5. Захарова О.С. Суб'єктний склад цивільних процесуальних відносин / О.С. Захарова // Вісник Академії адвокатури України. – 2009. – № 3 (16). – С. 21–26.
6. Земельний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3. – Ст. 27.
7. Каракаш І.І. Проблеми вдосконалення концептуальних засад права власності на природні об'єкти та їх ресурси у конституційному вимірі / І.І. Каракаш // Наукові праці Національного університету «Одеська юридична академія». – 2013. – С. 283–292.
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Том третий. Части первая и вторая. Книга III: Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1950. – 932 с.
9. Павлов О.І. Ендогенні та екзогенні фактори розвитку сільських територій / О.І. Павлов // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету.
10. Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 1. – Ст. 2.
11. Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні: [монографія] / П.Т. Саблук. – К.: ІАЕ, 2006. – 396 с.
12. Словник іншомовних слів / За ред. О.С. Мельничука. – К.: Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1985. – 968 с.
13. Тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. І.М. Забіяка. – К.: Арій, 2007. – 512 с.
14. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред.: Л.Ф. Ильичев [и др.]. – М.: Сов. энцикл., 1983. – 840 с.
15. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № № 40–44. – Ст. 356.

УДК 338:502.3

Полищук В.Н.

кандидат географических наук, доцент,

Коммунальное высшее учебное заведение

«Винницкая академия непрерывного образования»

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА И КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ENVIRONMENTAL MARKETING IN THE SYSTEM OF THE REPRODUCTIVE PROCESS AND OF THE CONCEPT OF ENTERPRISE

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены некоторые группы потребительских свойств товара, которые должны присутствовать не зависимо от видовой принадлежности и сферы его применения, а также сделан акцент на экологическом маркетинге в системе воспроизводства предприятия. В совокупности представленных свойств выделено два их вида: обязательные (свойства назначения и безопасности товара) и дополнительные (свойства – эргономичность, эстетичность, экологичность, надежность). Такое изучение потребительских предпочтений необходимо для создания единой общей концепции товара, который будет обладать необходимыми потребительскими свойствами, показателями качества и безопасности потребления, а также для построения систем продвижения, соответствующих обновленным рыночным тенденциям.

Ключевые слова: экомаркетинг, предприятие, товар, потребительские свойства.

АНОТАЦІЯ

Розглянуто деякі групи споживчих властивостей товару, які мають бути незалежно від видової приналежності і сфери його застосування, зроблено акцент на важливості екологічного маркетингу в системі відтворення підприємства. У сукупності зазначених властивостей виділено два їх види: обов'язкові (властивості призначення та безпеки товару) та додаткові (властивості – ергономічність, естетичність, екологічність, надійність). Таке вивчення споживчих переваг необхідно для створення єдиної загальної концепції товару, який буде володіти необхідними споживчими властивостями, показниками якості та безпеки споживання, а також для побудови систем просування, відповідних оновленим ринковим тенденціям.

Ключові слова: екомаркетинг, підприємство, товар, споживчі властивості.

ANNOTATION

Considered by some groups consumer properties of goods that must be present regardless of the species and its scope and focus on environmental marketing in the system of reproduction of the enterprise. In the totality of the properties of the selected two of their kind: mandatory (properties of assignment and product safety) and additional (properties – ergonomics, aesthetics, environmental friendliness, reliability). This study of consumer preferences needed to create a unified overall concept of the product, which would have required consumer properties, quality indicators, and safety of consumption and also to build a promotion system corresponding to the updated market trends

Keywords: green marketing, enterprise, goods, consumer properties.

Постановка проблемы. В современных рыночных условиях экологический маркетинг приобретает все большую значимость в формировании и осуществлении функций экологической политики промышленного предприятия, что обусловлено повышением ответственности

производителей товаров перед потребителями и обществом в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. В отечественных условиях категория «экологический маркетинг» возникла сравнительно недавно вследствие вхождения страны в рыночные отношения, при которых в условиях развития конкуренции производитель обязывается выполнять свои обязательства уже не только по конкурентоспособности продукции, но и по ее экологизации.

Концепция инновационной экологической и маркетинговой деятельности предприятия активно исследуется в трудах представителей экономической науки, таких как И. Балабанова, М. Волынкин, М. Грачева, Д. Ерохина, П. Зеленова, Л. Кошкина, Н. Куликова, Е. Ларичева, А. Ломакина, В. Мединского, Г. Пашигорева, В. Попкова, В. Сапелкина, В. Соловьева, Ю. Шленова, В. Шукшунова, Й. Шумпетера и других. Однако исследования ученых в области инновационной деятельности не являются завершенными и требуют дальнейшего исследования.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Основой успешной деятельности региона, отрасли, корпорации и малого бизнеса является их конкурентоспособность. Существует множество определений понятия «конкурентоспособность». В глобальной экономике ее можно определить как наиболее выгодную позицию, занятую предприятием или организацией, в динамичной среде бизнес-субъектов. Иными словами, только те предпринимательские структуры, которые своевременно используют полученные данные о состоянии рынка и его тенденциях, имеют адекватные представления о целевом сегменте и потребителях, характере потребительского поведения [2]. Именно такие структуры в рыночных условиях можно характеризовать как конкурентоспособные.

Цель статьи – описать взаимодействие элементов необходимой модели, которая будет важным условием современного развития рынка экологически чистой продукции.

Изложение основного материала исследования. Экологический маркетинг является специфическим инструментом, элементом органи-

зационно-экономического механизма в системе взаимодействия производитель – потребитель, регулирующим получение прибыли при соблюдении экологической и социальной ответственности бизнеса. Эту ответственность следует рассматривать как системную во времени и пространстве, так как соблюдение, поддержание экологического благополучия невозможно обеспечить ни локальными, ни кратковременными мероприятиями. Поэтому главным источником создания важнейших производственных ресурсов, как известно, является информация, которая может составить базу для идентификации конкурентных преимуществ и способов их развития (см. табл. 1).

Исходя из этого, перед предприятием или организацией ставится сложная задача – создать эффективную концепцию повышения конкурентоспособности, используя преимущества информационного обмена. Эта концепция должна включать в себя различные элементы хозяйственной деятельности предприятия, такие как экологический, технологический, организационный, управленческий, маркетинговый, финансовый. Только комплексный (многоаспектный) подход сможет обеспечить эффективность внедрения данной концепции и, соответственно, всей деятельности субъекта предпринимательства.

Важнейшим фактором, детерминирующим повышение конкурентоспособности любого промышленного предприятия, является ориентация на потребителя [1]. На стадии создания товара (продукции) следует адекватно оценивать соответствие параметров товара потребительским предпочтениям.

В большинстве случаев производители учитывают два параметра: цену продукции и ее качество, то есть создавая товар, опираются на критерии оптимальной цены, обеспечивающей получение определенной прибыли, а также на критерии качества производимой продукции. В данном случае учитываются основные параметры, которыми должен обладать любой производимый товар. В число основных параметров предлагается включить еще один важнейший параметр – потребительские свойства производимого товара. Имеется ввиду, что потребитель, приобретая подходящий для себя товар, ориентируется не на два, а на три основных параметра, среди которых потребительские свойства товара или услуги, их цена и качественные характеристики.

Потребительское свойство товара – это такое свойство, которое предполагает, что при потреблении данного товара определенные потребности потребителей будут полностью удов-

Таблица 1

Экологический маркетинг предприятия в системе концепции маркетинга

Концепция маркетинга	Общность	Особенности, отличия
Совершенствование производства: если товар хорошо «идет» на рынке, то необходимо расширять его производство и увеличивать прибыль	Повышения уровня применяемых технологий, снижение издержек производства (в том числе совершенствование эко технологий)	Применение технологии, сориентированной на максимальное предупреждение возможных негативных воздействий производства на окружающую среду с тем, чтобы снизить природоохранные затраты предприятия в противовес существующей очистной технологии и максимально предотвратить санкции
Совершенствование товара в соответствии с желанием покупателя приобретать более функциональные товары, с лучшими потребительскими свойствами	Удовлетворение потребностей, максимальное снижение, предотвращение технических и технологических аварий, катастроф с последствиями экосистемы	Маркетинговое сопровождение жизненного цикла продукции (товара) на всем жизненном цикле: получение сырья – изготовление продукции – использование, эксплуатация – включение отходов, не подлежащих рециклингу, в круговорот веществ в природу
Интегрированный маркетинг, основное содержание которого: «планирование и производство только того, что люди, безусловно, купят, а не попытки продавать то, что предприятие умеет производить»	Смена объекта внимания фирмы с «нужд производителя» (применяемая технология, издержки производства, производимые продукты) на «нужд и потребности потребителей»	Ориентация фирмы на основе экологизации производства на принципы гудвила в общем системе экологизации общества, т.е. от «умения производить загрязнение» переходить к «умению производить экологически чистую продукцию»
Изучение, анализ, оценка потребностей в продукции предприятия, мотивов потребления	Выявление ниши в рынке на основе подходов: – диалог с потребителями; – ранжирование потребностей с последующей модификацией рыночного продукта; – оценка и учет реакции потребителей. Основной принцип концепции: доминирование неудовлетворенных потребностей над удовлетворенными в условиях конкуренции производителей (по А. Маслоу)	Расширенный ассортимент потребностей, включая низшие и высшие: – экологически безопасная продукция; – экологически безопасная технология; – экологическая безопасность продукции на всем жизненном цикле, вплоть до включения не утилизируемых отходов в круговорот веществ; – экологическая безопасность жизнедеятельности, условий проживания и воспроизводства главной производительной силой

летворены. Каждый товар обладает рядом потребительских свойств, каждое из которых имеет свои особенности. Существует несколько групп потребительских свойств товаров (см. рис. 1), которые должны присутствовать в любом из них не зависимо от видовой принадлежности и сферы применения [2; 3].

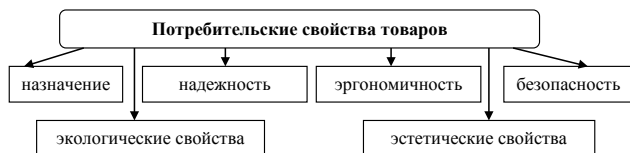


Рис. 1. Группы потребительских свойств товаров

Назначение товара можно отнести к одному из первостепенных определяющих свойств, в которых нуждается потребитель. Следующим свойством, которое входит в число основных потребительских свойств, является надежность товара. Потребитель в процессе потребления товара должен быть уверен, что приобретенный товар, не только удовлетворит его потребности (в количественном и качественном выражении) в начале процесса потребления, но и сохранит способность к реализации своего функционального назначения в течение определенного, обеспечиваемого производителем срока. Именно поэтому для эффективного сбыта и увеличения объемов продаж производитель должен учитывать всю совокупность функциональных качеств и постоянно совершенствовать его, обеспечивая тем самым сохранение свойства надежности.

Сегодня отдельные индивиды, социальные группы и общество в целом все большее внимание уделяют комфорту потребления. Производители товаров, учитывающие эту особенность, осознают особое значение такого потребительского свойства, как эргономичность. Конечно, при использовании товара потребитель иногда может и не заметить изменения его эргономичности. Но сохраняющийся определенное время дискомфорт и неудобство могут привлечь негативное внимание и создадут предпосылки для рассмотрения предложений конкурентов, размышлений о целесообразности приобретения идентичного по назначению товара с иным, более высоким уровнем комфорта [1]. Формирование этого дополнительного свойства повышает эргономичность продукции и обеспечивает приобретение дополнительных конкурентных преимуществ, а значит, повышение конкурентоспособности предпринимательской структуры.

При разработке концепции товара возникает необходимость в формировании эстетических свойств, которым следует наделить производимую продукцию. Показателями эстетических свойств, считаются внешний или товарный вид, целостность, дизайн, соответствие модным тенденциям, стиль и креативность, а также качество производственного исполнения. Причем концепция эстетических свойств содержит не

только разработку привлекательного товара, но и его упаковки и способа реализации.

К потребительским свойствам, которые играют важную социальную роль в современном обществе, принадлежат товары, обладающие экологическими свойствами и свойствами безопасности.

Выводы. Таким образом, экологическим можно считать тот товар, который в процессе эксплуатации не оказывает вредного воздействия на окружающую среду. Значимость экологических свойств с позиций потребителя неуклонно возрастает. Это обусловлено продолжающимся загрязнением окружающей среды, увеличением количества глобальных экологических катастроф, а также увеличением размера экологического ущерба в масштабах всего человечества. Безопасность, как одно из обязательных потребительских свойств, может быть определена как отсутствие угрозы жизни и здоровью потребителей, недопустимость повышения уровня риска, который возникает в процессе использования товара или реализации услуги [6].

В совокупности представленных свойств выделим два их вида: обязательные и дополнительные. Обязательными являются свойства назначения и безопасности товара. Важно подчеркнуть, что ими должен обладать каждый товар, не зависимо от его цены и качества, а также финансовых возможностей потребителей. К дополнительным свойствам относим такие свойства, как эргономичность, эстетичность, экологичность, надежность, то есть те свойства, которые обеспечивают природу стоимости товаров.

Изучение потребительских предпочтений необходимо для создания единой общей концепции товара, который будет обладать необходимыми потребительскими свойствами, показателями качества и безопасности потребления, а также для построения систем продвижения, соответствующих обновленным рыночным тенденциям.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- Багиев Г. Маркетинг: [учебник] / Г. Багиев, В. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2008. – 345 с.
- Горшков Д. Формирование экологичности продукции на стадиях ее жизненного цикла. Экологические характеристики продукции / Д. Горшков // Экологический консалтинг. 2014. № 2 (14). – С. 72-76.
- Громова А.-М. Методологические положения оценки конкурентной привлекательности предпринимательской структуры / А.-М. Громова // Современные аспекты экономики. – СПб, 2007. – № 3 (116).
- Друкер Ф. Эффективное управление предприятием / Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
- Иванова Я. Национальные инновационные системы / Я. Иванова // Вопр. экономики. – 2012. – № 7. – С. 41-46.
- Садченко О. Маркетинг екологічно спрямованої інноваційної діяльності / О. Садченко, С. Харічков // Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування / за заг. ред. О. Прокопенко. – Суми: Університетська книга, 2007. – С. 225-233.

УДК 330.837:330.15(477)

Рогач С.М.

*доктор економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗБАЛАНСУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА СФЕРИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF FORMING AND BALANCING OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE SPHERE OF NATURE MANAGEMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Виявлено основні блоки проблем, суперечностей та деструктивних факторів наявного інституціонального середовища сфери природокористування України, які зумовлені трансформаційними процесами, що відбуваються в національній економіці. Визначено необхідність системних перетворень у формуванні національного інституціонального середовища сфери природокористування в напрямі збалансування його складових. Сформовано концепцію збалансованого інституціонального середовища природокористування як певного впорядкованого набору інститутів, що забезпечує врахування міжнародних, національних, регіональних та локальних інтересів, спрямованих на вирішення проблеми раціонального використання природних ресурсів.

Ключові слова: сфера природокористування, інституціональне середовище, інститути, інституціональні зміни, регулювання природокористування, перетворення, економічна діяльність, національне господарство.

АННОТАЦИЯ

Выявлены основные блоки проблем, противоречий и деструктивных факторов существующей институциональной среды сферы природопользования Украины, которые обусловлены трансформационными процессами, происходящими в национальной экономике. Определена необходимость системных преобразований формирования национальной институциональной среды сферы природопользования в направлении сбалансирования ее составляющих. Обоснована концепция сбалансированной институциональной среды природопользования, которая рассматривается как определенный набор институтов, учитывающих совокупность международных, национальных, региональных и локальных интересов, ориентированных на решение проблемы рационального использования природных ресурсов.

Ключевые слова: сфера природопользования, институциональная среда, институты, институциональные изменения, регулирование природопользования, преобразования, экономическая деятельность, национальное хозяйство.

ANNOTATION

The basic problems, contradictions and destructive factors of existing institutional environment in sphere of environmental economics of Ukraine, which are caused by transformation processes in the national economics are found out. The necessity of systemic changes in the national institutional environment formation of natural resources using towards balancing of its components are identified. The concept of sustainable institutional sphere of environmental economics as ordered set of institutions that ensures consideration of international, national, regional and local interests, focused on the problem solving of rational using of natural resources are formed.

Keywords: sphere of environmental economics, institutional environment, institutions, institutional changes, environmental management, transformation, economic activities, national economics.

Постановка проблеми. Природокористування є тією сферою господарських відносин, де більше ніж в інших галузях національної економіки необхідне формування досконалого інституціонального середовища господарювання, оскільки саме природні ресурси та природні умови становлять основу життєдіяльності населення. Різна стратегічна значимість окремих елементів природно-ресурсного потенціалу країни визначає специфічну їх роль у функціонуванні господарського комплексу. І саме цей фактор необхідно враховувати під час вибору форм і способів роздержавлення, приватизації та корпоратизації державної власності у сфері природокористування. Тому надзвичайно важливою науковою проблемою є створення відповідного інституціонального середовища з метою перманентного забезпечення балансу приватних та державних інтересів, що сприятиме раціоналізації природокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та закордонній науковій літературі проблеми раціонального використання природно-ресурсного потенціалу та формування інституціонального середовища сфери природокористування були і залишаються важливими, але водночас і найбільш дискусійними. Зокрема, вони зображені в працях таких провідних вітчизняних та закордонних учених, як Д. Бабміндри, І. Бистрякова, В. Борисової, О. Веклич, В. Віскузі, Т. Гайдай, Т. Галушкіної, З. Герасимчук, В. Голяна, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, А. Ендрес, Н. Зіновчук, І. Каракаша, І. Квернера, Г. Колодка, Д. Норта, Л. Мельника, В. Медведєва, В. Міщенко, Ю. Ольсевича, Е. Ослунд, В. Полтеровича, О. Попової, Р. Пустовойта, Ю. Стадницького, В. Трегобчука, А. Третяка, Ю. Туниці, М. Хвесика, Дж. Ходжсона, А. Чухна, Б. Шаванса, А. Шастітко, О. Шпикуляка, І. Якушика, Є. Ясіна та інших.

Зокрема, ними розглядаються окремі аспекти формування інституціонального середовища у сфері природокористування, проблеми ефективного залучення природних ресурсів у господарський обіг, вирішення регіональних екологічних проблем, пропонуються перспективні

напрями вдосконалення економічного механізму природокористування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому проблеми формування збалансованого інституціонального середовища пов'язані зі сферою природокористування в сучасних умовах модернізації економіки. Питання реформування відносин власності на окремі складові частини природного капіталу, створення дієвого механізму впливу на темпи і способи використання природних ресурсів, упровадження перспективних форм комерціалізації природокористування, підвищення економічної ефективності природоохоронної діяльності, синхронізації вітчизняної та закордонної практики, особливо в правовій площині, недостатньо опрацьовані, суперечливі й потребують подальшого дослідження.

Метою статті є на основі виявлення та аналізу основних проблем та деструктивних факторів наявного інституціонального середовища сфери природокористування України обґрунтувати необхідність його системної модернізації в напрямі збалансування інтересів держави, бізнесу, національного й міжнародного інституційного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера природокористування відображає рівень залучення, використання та відтворення природно-ресурсного потенціалу.

Наявне на сьогодні інституціональне середовище національної економіки стримує позитивні зрушення як у виробничій, так і невиробничій сферах, посилює деформаційні тенденції у структурі нагромадження та споживання через наявність низки проблем (див. рис. 1).

Особливо напружена соціально-економічна ситуація склалась у тих сферах природокористування, де прибуток має рентну основу, що проявляється у привласненні лівової частки рентних доходів вузьким колом осіб. Тому особливо важливо, щоб форми, методи, способи та інструменти такого залучення відповідали інтересам громадян та держави, а не окремих осіб, сприяли перманентному стимулюванню природоохоронної діяльності. Таких цілей можливо досягти лише в збалансованому інституціональному середовищі, яке передбачає наявність розвиненого ринку природних ресурсів, системи впливу на процеси природокористування територіальних громад, розвиненої інфраструктури технічного та агрохімічного сервісу, досконалих організаційних форм господарювання.

Значною мірою проблеми та суперечливі явища у сфері природокористування зумовлені трансформаційними процесами в економічній та соціально-політичній системах. Як зазначають науковці, саме інститути генерують весь спектр організаційних, економічних та правових інновацій, які проникають

в усі сфери відтворювального процесу в період масштабних системних трансформацій [1, с. 7].

На відміну від інституціональної структури, інституціональне середовище містить у собі не лише певний набір інститутів, а й відповідну систему організацій. Саме взаємодія інститутів та організацій проявляється у вигляді інституційних змін і є основою формування інституціонального середовища, що визначає основний напрям розвитку економічних систем, а також орієнтири, на базі яких відбувається формування та відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів.

Серед науковців існує яскраво виражений плюралізм думок щодо підходів формування інституціонального середовища, набору його структурних елементів та виявлення впливу чинників на темпи соціально-економічного піднесення.

Як зазначає Р. Пустовійт, основними інституціональними чинниками, що перешкоджають становленню та ефективному розвитку інституціонального середовища в національній економіці є:

- суперечливий набір інститутів та їхня недостатня розвиненість;
- незадовільний доступ підприємців до інформації та її асиметричність;
- відсутність чітких правових норм, що структурують діяльність підприємств;
- орієнтація інститутів, які відповідають за створення базової основи підприємництва, на псевдоринкові правила поведінки;
- неузгодженість формальних та неформальних інститутів;
- розмитість прав власності;
- надмірна регламентація підприємницької діяльності [2, с. 10].

На думку академіка НАН України О. Алімова, відставання інституціональних змін в Україні від радикальних ринкових реформ призвело до виникнення та поглиблення суперечностей між застарілими принципами формування системи державного управління, що тяжіли до радянських догм, і лібералізацією економічних відносин [3].



Рис. 1. Основні блоки проблем формування інституціонального середовища в Україні

Ю. Райта зазначає, що за роки незалежності України в інституціональному середовищі відбулися істотні зміни. Створено базові інститути ринкової економіки, інститути другого рівня. Однак вони не мають ефективних механізмів захисту, формальні правила гри є нечіткими та непрозорими, а використання неформальних правил поведінки часто ускладнює діяльність суб'єктів господарювання. Саме державі належить виняткова роль у генезисі, функціонуванні та розвитку інститутів ринкового господарювання [4, с. 11].

На думку О. Мордвінова, система державного регулювання природокористування має включати оперативне регулювання, довгострокову еколого-економічну і технічну політику, спря-

мовану на розробку і впровадження в життя загальної стратегії раціонального використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища [5, с. 92].

В. Голян вважає, що основним інституціональним недоліком попередніх років економічних перетворень було намагання віддалити державу від безпосередньої участі в діяльності більшості сегментів системи суспільного відтворення, тому й не виявилось інституту, що здійснював би контроль та упереджував би різноманітні маніпуляції формальними та неформальними інститутами [6, с. 20].

Практично усі дослідники приходять до висновку, що інституціональні зміни, які відбуваються в національній економіці протягом

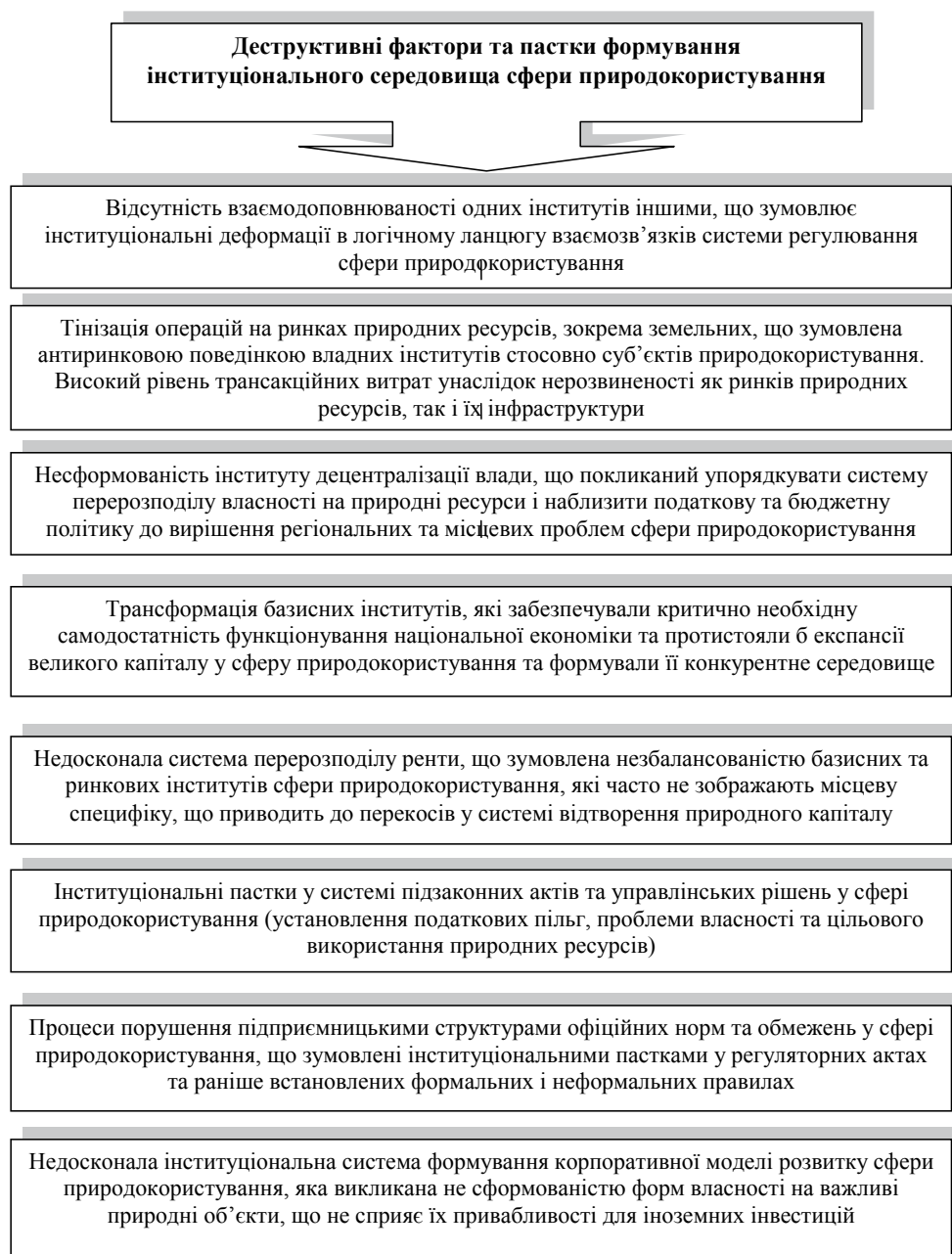


Рис. 2. Деструктивні фактори та пастки формування інституціонального середовища сфери природокористування України

останніх років, обумовили комплекс еколого-економічних проблем, що перманентно створюють напругу в системі суспільних відносин і потребують вирішення.

Узагальнення наявних наукових підходів до виявлення суперечностей формування інституціонального середовища сфери природокористування дає підстави згрупувати фактори, що вирішальною мірою впливають на процеси інституціональних змін і взаємодію між установленими, трансформованими та імпортованими інститутами (див. рис. 2).

Таким чином, наявна інституціональна структура сфери природокористування не відповідає повною мірою новим викликам економічних перетворень через наявність значної кількості інших системних суперечностей та пасток, що зумовлені низькою адаптованістю до сучасних ринкових реалій інститутів, які залишились у спадок від командно-адміністративної системи централізованого управління, а також слабкою здатністю активно включатися у відтворювальний процес інститутів, сформованих у результаті трансформаційних змін.

Інститути не виконують своєї основної функції, тобто не забезпечують справедливих «правил гри» між основними суб'єктами економічних відносин, не послаблюють численних антагонізмів, зумовлених майновим розшаруванням населення та структурною незбалансованістю національної економіки. Важливим недоліком наявного інституціонального каркасу національного господарства є те, що він не сприяє формуванню нової моделі суспільних відносин, яка базувалася б на принципах інноваційності, відкритості та демократизму. Цей фактор значною мірою стримує просування нашої країни в напрямі інтеграції в міжнародні та регіональні фінансово-кредитні й торговельні організації.

Розв'язати ці суперечності та усунути негативи селективними змінами стратегії економічних реформ шляхом упровадження окремих економічних стабілізаторів, як це відбувалося в останні роки, не вдасться. Потрібні радикальні зміни інституціонального середовища сфери природокористування через збалансування норм, правил, принципів та імперативів, які унеможливають дискримінацію підприємницьких структур, незаконний перерозподіл природних ресурсів та інвестиційно привабливих високоліквідних об'єктів природно-ресурсної державної власності.

3. Герасимчук зазначає, що процес інституціональних змін не повинен бути хаотичним, стихійним, оскільки це може привести до колапсу інститутів, не бути надто стрімким, але й не повинен відставати від завдань і бути повільним. Оскільки відставання інституціональних змін від конкретних заходів економічної політики лише поглиблюватиме антагоністичні суперечності в суспільстві, а не сприятиме розбудові ринкового середовища [7, с. 8].

Тому, важливим завданням інститутів, які здійснюють трансформацію, є згладжування суперечностей (антагоністичних, неантагоністичних, національних) усередині економічної системи суспільства. Важливою складовою такого згладжування є виявлення першопричин деструктивних тенденцій, які можуть привести до революційних стрибків.

Якщо інституціональне середовище являє собою складну економічну систему, то інститути необхідно розглядати разом із системою відносин (прав власності, контрактного права, відносин регулювання та примусу), щоб виявляти їх стабілізаційну чи дестабілізаційну роль у розвитку національного господарства. Лише за таких умов можна адекватно наявним економічним реаліям проектувати інституціональні зміни у сфері суспільних відносин.

При цьому результати інституціональних перетворень, що останніми роками відбуваються в національній економіці, не можуть повністю накладатися на сферу природокористування. Особливо це стосується трансформації інститутів, які не є об'єктивним фактором сприятливих умов життєдіяльності, а лише елементами економічної надбудови. Це зумовлено тим, що сфера природокористування являє собою баланс між можливостями природи та потребами господарського комплексу, що і є основним обмежувальним фактором під час вибору інструментів та механізмів інституціональних змін.

Саме системні інституціональні перетворення мають стати важливими складовими формування сучасного інституціонального середовища сфери природокористування. За своїм змістом вони повинні представляти систему заходів, спрямованих на демонтаж інститутів командно-адміністративної системи, що не вмонтовуються в ринкову систему господарювання, удосконалення інституціональних форм прикладання капіталу, формування нових економічних інститутів, що мають забезпечити імплементацію складових сфери природокористування в пріоритети соціально-економічного розвитку країни. Від того, наскільки системними будуть зазначені трансформаційні перетворення, залежатиме якісний стан інституціонального середовища та можливості його збалансування.

Як зазначають фахівці, інституціональні зміни дійсно будуть комплексні, коли системні перетворення та перетворення фінансової системи будуть доповнені подальшою трансформацією відносин власності в напрямі ефективнішого використання окремих елементів національного багатства на основі справедливого вибору форм власності, зважаючи на прийняту систему критеріїв, яка є адекватною ринковим умовам [8, с. 35].

Крім того, питання володіння та користування природними благами виходять на перший план у зв'язку з відсутністю системи протизаваг між найбільш зацікавленими сторонами (державою, природокористувачами, населенням), і

є основними чинниками споживацького природокористування.

Принципового значення у вирішенні цієї проблеми набуває необхідність формування базисних інститутів ринкової економіки, що забезпечать перетворення природних ресурсів із пасивної форми капіталу в активний елемент відтворювальних пропорцій національної економіки. Саме інституціональні зміни мають передувати заходам щодо вдосконалення системи регулювання сфери природокористування, щоб знизити рівень суперечності, які виникають у процесі залучення природно-ресурсних чинників у відтворювальний процес.

Якщо сферу природокористування розглядати як особливий вид економічної діяльності, що спрямований на використання та відтворення природних ресурсів, необхідних як для отримання продовольства, так і підтримання належного стану навколишнього середовища, то виконання цієї та інших функцій неможливе без чітко організованої системи державного регулювання. Відповідно така система повинна бути складовою частиною інституціонального середовища у сфері природокористування.

Сучасна лібералізація національного господарства, що проявляється в інституціоналізації певних норм, принципів, правил, імперативів ринкової економіки, вимагає поглибленого розгляду проблем формування інститутів конкуренції, які культивуватимуть справедливі правила гри для всіх економічних суб'єктів, незалежно від їх інституціонального походження і упередять консервацію необхідних для переходу господарського комплексу на нову модель розвитку інститутів, як правило, імпортованих.

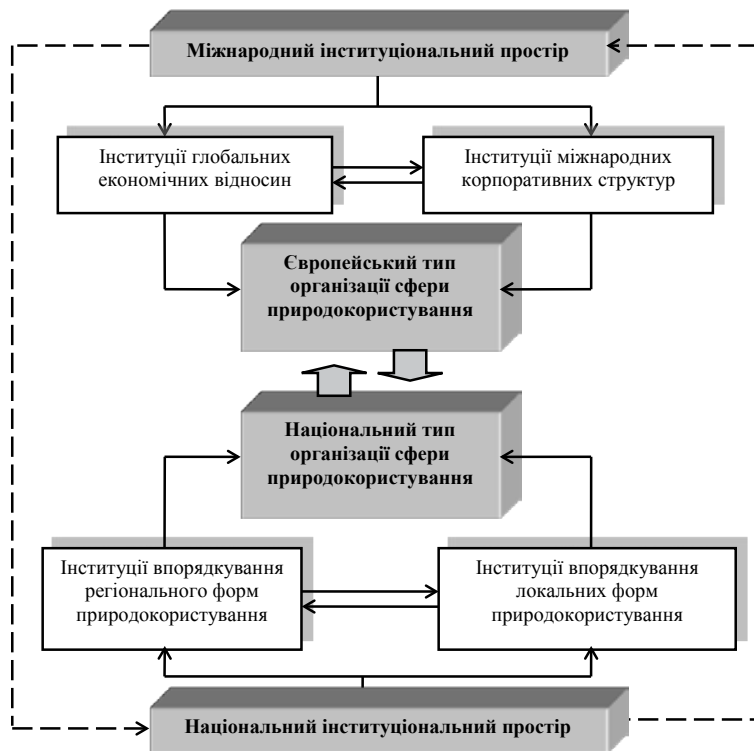


Рис. 3. Модель інституціонального впорядкування сфери природокористування

У формуванні збалансованого інституціонального середовища сфери природокористування важливо враховувати й сучасні тенденції активізації глобалізаційних процесів, що приводять до поглиблення розриву між багатими та бідними країнами. Науковці зазначають, що експансія високорозвинених капіталістичних держав щодо освоєння природних благ країн третього світу та виснажливе природокористування в них надали екологічним суперечностям планетарного масштабу, і завдання світової спільноти на найближчу перспективу полягає в їх усуненні [8, с. 71–78].

Отже, у зовнішнє інституціональне середовище сфери природокористування необхідно впровадити інститути, що стануть протекціоністськими засобами обмеження надмірного та виснажливого природокористування та упереджуватимуть руйнівний вплив на природно-ресурсну складову глобальних викликів.

У розвинених країнах давно набули поширення принципи вільного доступу громадськості до всіх видів інформації про стан навколишнього середовища і загальнонаціонального обговорення проектів будівництва чи діяльності найважливіших об'єктів господарювання з погляду їх впливу на екологічну рівновагу. Відсутність інститутів громадянського суспільства в країнах пострадянського табору призвела до гегемонії промислового та фінансового олігархату у важливих сферах життєдіяльності й нівелювала фундаментальні принципи, за якими функціонує громадянське суспільство. Це дає підстави стверджувати, що розвиток інститутів громадськості є одним із пріоритетних у збалансуванні сфери природокористування.

В. Геець розглядає масові громадські інститути як структури, що протидіють невиннованому втручанням держави в економічні процеси. При цьому зростає цінність професійних та моральних якостей людей. Науковець зазначає, що для забезпечення успішного розвитку необхідні не лише довіра населення до процесів перетворень і врахування мотивів, які формують цю довіру, а й інституціональні перетворення, завдяки яким така довіра (тобто ставлення до того, що відбувається) реалізується. Насамперед це стосується інституту власності, завдяки якому в населення виявляються мотиви до активності як господарської, так і суспільної [9, с. 9].

Інституціональні зміни в процесі модернізації економіки мають трансформувати принципи взаємодії державних інститутів та інститутів громадянського суспільства, що каталізуватиме приватну ініціативу у сфері природокористування і сприятиме збалансованому перерозподілу природних благ. Оскільки, як відомо,

інституціональні зміни відбуваються в першу чергу під натиском органів державної влади. При цьому останні, як і будь-які інші учасники економічного процесу, переслідують свої власні цілі. І якщо громадськості не вдається взяти під свій контроль їх діяльність, то результати змін будуть не тими, які декларувались початково.

На думку М. Хвесика, нерозвиненість ринкових інститутів та інститутів громадянського суспільства є чи не першоосновою соціальних колізій та структурних деформацій, що поглиблюють стагнаційні процеси в господарському комплексі, закладають деструктивні елементи соціально-економічного розвитку на близьку й віддалену перспективу [10, с. 6].

Таким чином, концепція формування збалансованого інституціонального середовища сфери природокористування, з теоретичних позицій, визначається як певний впорядкований набір інститутів, що враховує міжнародні, національні, регіональні та локальні інтереси, спрямовані на вирішення проблеми раціонального використання природних ресурсів у відтворювальному процесі національної економіки (див. рис. 3) [11, с. 5].

Формування сучасного збалансованого інституціонального середовища сфери природокористування має створити сприятливі умови для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, подальшої структуризації господарського комплексу країни, скорочення регіональної асиметрії його розвитку. Від того, наскільки повноцінним буде інституціональне середовище окремих ланок природогосподарської діяльності, залежить реалізація економічних і соціальних пріоритетів. Йдеться про імплементацію інститутів, що прискорюватимуть процеси інтернаціоналізації, комерціалізації, а також демократизації окремих сфер життєдіяльності.

Висновки. У ході дослідження встановлено, що інституціональне середовище сфери природокористування потребує комплексної модернізації з огляду на техніко-технологічні та природно-ресурсні обмеження соціально-економічного розвитку. Упровадженню нових інститутів, як правило, притаманних ринковій економіці, мають передувати сприятливі інституціональні передумови, що унеможливають їх деструктивний вплив на усталену систему суспільних відносин. Економічні проблеми національної економіки, що чітко проявилися в

умовах кризи, насамперед зумовлені спонтанним та хаотичним імпортом інститутів. Тому їх імпорту має орієнтуватися на підбір найбільш раціональних форм взаємодії держави і бізнесу, оскільки така взаємодія є надзвичайно важливою в умовах економічної нестабільності в планетарному, а отже, національному масштабі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мордвінов О. Управління аграрним природокористуванням в умовах ринкової трансформації: [монографія] / О. Мордвінов. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 344 с.
2. Пустовіт Р. Особливості економічної поведінки в перехідній економіці України (інституціональний підхід): автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Р. Пустовіт. – К., 2006. – 36 с.
3. Алімов О. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: [монографія] / О. Алімов, А. Даниленко, В. Трегубчук. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
4. Райта Ю. Формування інституціонального середовища підприємницької діяльності в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Ю. Райта. – Львів, 2006. – 20 с.
5. Мордвінов О. Управління аграрним природокористуванням в умовах ринкової трансформації: [монографія] / О. Мордвінов. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 344 с.
6. Голян В. Природокористування як сфера економічних відносин: суперечності та пріоритети / В. Голян // Економіка та держава. – 2007. – № 6. – С. 20–22.
7. Герасимчук З. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності: [монографія] / З. Герасимчук, І. Вахович, В. Голян, А. Олексюк. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 228 с.
8. Хвесик М. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: [монографія] / М. Хвесик, В. Голян. – К.: Кондор, 2007. – 480 с.
9. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, суперечності, перспективи) / за ред. В. Гейця; Інститут економічного прогнозування. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
10. Хвесик М. Фундаментальні передумови вдосконалення інституціонального забезпечення природокористування в сучасних умовах / М. Хвесик // Економіст. – 2010. – № 8. – С. 5–9.
11. Рогач С. Інституціональне забезпечення аграрного природокористування: теорія і практика: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / С. Рогач. – Львів, 2013. – 45 с.

УДК 330.15:338.2:502.3:620.9

Сухіна О.М.

кандидат економічних наук, с.н.с.,
старший науковий співробітникІнституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

Соловей М.В.

учень 6-го класу Рогозівської ЗОШ I-III ступенів
Бориспільського району¹

АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА В ОБ'ЄДНАНИХ ГРОМАДАХ ЯК ДЖЕРЕЛО ДОДАТКОВОГО ДОХОДУ ТА ЗАСІБ ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДИ (НА ПРИКЛАДІ БОРИСПІЛЬЩИНИ)

ALTERNATIVE ENERGY IN THE UNITED LOCAL COMMUNITIES – AS A SOURCE OF ADDITIONAL INCOME AND A MEANS OF PRESERVING NATURE (FOR EXAMPLE OF BORYSPILSKY REGION)

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми та перспективи використання альтернативних джерел енергії. Розроблено класифікацію альтернативних джерел енергії за критерієм їх використання у світі, в Україні, на Бориспільщині, рідному селі авторів. Структуровано досвід використання в Бориспільському районі альтернативних джерел енергії у промисловості, сільському господарстві, транспорті та побуті. Розроблено пропозиції щодо розвитку альтернативної енергетики в Бориспільському районі з урахуванням екологічного аспекту. Визначено, що пріоритетними альтернативними джерелами енергії для використання господарствами Бориспільського району є: вітрова енергія, сонячна, енергія біомаси.

Ключові слова: додатковий дохід громад, альтернативні джерела енергії, децентралізація владних повноважень, об'єднані територіальні громади, локальна екологічна політика, Бориспільський регіон.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы и перспективы использования альтернативных источников энергии. Разработана классификация альтернативных источников энергии по критерию их использования в мире, в Украине, на Бориспільщині, родном селе авторов. Структурирован опыт использования в Бориспольском районе альтернативных источников энергии в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте и быту. Разработаны предложения относительно развития альтернативной энергетики в Бориспольском районе с учетом экологического аспекта. Определено, что приоритетными альтернативными источниками энергии для использования хозяйствами Бориспольского района являются: ветровая энергия, солнечная, энергия биомассы.

Ключевые слова: дополнительный доход общин, альтернативные источники энергии, децентрализация властных полномочий, объединенные территориальные общины, локальная экологическая политика, Бориспольский регион.

ANNOTATION

In this article the problems and prospects of using alternative energy sources are considered. Classification of alternative energy sources by criterion of use in the world, in Ukraine, Borispilsky district, the native village of the authors of this article is developed. The experience use in Borispilsky district of alternative sources of energy in industry, agriculture, transport and households are structured. Proposals for the development of alternative energy in Borispilsky region, taking into account the ecological aspect are

developed. The authors determined that the priority alternative energy sources for use by economy of Borispilsky region are: wind energy, solar, energy of a biomass.

Keywords: an additional income of local communities, alternative energy sources, decentralization of authority, united territorial local communities, local ecological policy, Borispilsky region.

*У бідних країнах вирубують ліс на дрова
(Усім відома інформація)*

*На Украине вырубают леса, чтобы согреться
(Владимир Синельников)*

Постановка проблеми. Паливно-енергетичний комплекс України, що базується переважно на традиційних енерготехнологіях, досить інтенсивно забруднює навколишнє природне середовище, шкодить здоров'ю людей і негативно впливає на флору та фауну. За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. лідером забруднення стала галузь, що займається поставками електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – на неї припадає 1 млн. 174,4 тис. т речовин (понад 41% від загальної суми викидів). Енергоємність ВВП України порівняно з відповідним показником європейських країн залишається високою, що робить неконкурентоспроможними деякі види української продукції. Вирішити ці проблеми, а також сприяти зміцненню енергетичної незалежності держави можна з допомогою використання альтернативних джерел енергії (АДЕ) у промисловості, сільському господарстві, транспорті та побуті. В умовах децентралізації владних повноважень новостворені територіальні громади повинні мати власні кошти, і застосування АДЕ дасть змогу не лише поліпшити стан навколишнього природного середовища, але й отримувати дохід завдяки виробництву з них електроенергії і забезпечити населення роботою.

У той час коли у світі альтернативна енергетика є досить розвинутою галуззю, у нашій державі, за даними Державної служби статистики України, у 2013 р. в енергетичному балансі

¹ в рамках участі у Всеукраїнському конкурсі дослідницьких робіт для учнів 6-8-х класів загальноосвітніх навчальних закладів в номінації «Альтернативна енергетика» Національного центру «Мала академія наук України»

країни альтернативні джерела енергії (вітрова, сонячна, біопалива та відходів) становлять лише 2,36% від усіх джерел енергії (розраховано авторами за даними таблиці «7.2. Енергетичний баланс за 2013 рік» Статистичного щорічника України за 2014 р.). У зв'язку з прийняттям 196-ма країнами – учасниками Нової глобальної угоди по зміні клімату на Конференції ООН у Парижі в грудні 2015 р., яке повинно прийти на зміну Кіотському протоколу після 2020 р., доцільно нарощувати потужності альтернативної енергетики. «Потенційні запаси найбільш дефіцитних видів паливно-енергетичних ресурсів – нафти та газу – невеликі: за різними експертними оцінками, за сучасного рівня їх видобутку доступні для розробки родовища вичерпаються за 50–60 років. Істотно ліпша ситуація із запасами вугілля: за нинішніх темпів видобутку цього палива вистачить на 450–500 років» [4, с. 24]. «За результатами оцінок авторитетних британських експертів у галузі енергетики, за песимістичними оцінками, найбільші збитки від забруднення природи суспільство має від використання вугілля – 20,0 євро, що в 200 разів більше від доходу за електрику» [4, с. 24]. Дана проблематика є важливою складовою частиною під час розробки бюджетної прикладної теми «Державна екологічна політика України в умовах децентралізації влади» відділу економічних проблем екологічної політики та сталого розвитку Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблем у сфері альтернативної енергетики займаються вчені та фахівці Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, Інституту відновлюваної енергетики НАН України та ін. Проблемами використання АДЕ в національному господарстві займаються вітчизняні та зарубіжні вчені та фахівці у даній сфері: А.В. Башун (досліджує правові основи регулювання відносин у сфері використання альтернативних джерел енергії), П.О. Капустенко (вивчає альтернативну енергетику й енергозбереження), Б.П. Коробко [4] (вивчає вітроенергетику), О.К. Кузін, Є.Л. Макаровський, В.М. Миханюк [4] (вивчає вітроенергетику), О.Ф. Оніпко [4] (автор вітрогенератора «Ротор Оніпка»), Г. Осадчий (досліджує проблеми використання сонячної енергії), Г. Півняк (досліджує проблеми розвитку вітроенергетики), Р. Шульц [2] (досліджує виробництво і використання біогазу) та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проблеми використання АДЕ в регіональному аспекті в умовах децентралізації владних повноважень висвітлено недостатньо, тому доцільно зробити аналіз їх використання у світі, в Україні, на Бориспільщині Київської області, у рідному с. Рогозів, для надання пропозицій щодо перспектив застосування тих чи інших їх видів.

Мета статті полягає у розробці пропозицій щодо перспектив використання альтернативних джерел енергії в новостворених територіальних громадах Бориспільщини шляхом здійснення аналізу їх використання в економічно розвинених зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стаття 2 Директиви Європейського Парламенту та Ради 2009/28/ЄС про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел, наголошує, що «енергія, вироблена з відновлюваних джерел», означає енергію, вироблену з не викопних відновлюваних джерел, зокрема: енергію вітру, сонячну, аеротермічну, геотермічну, гідротермічну, морську та гідроелектричну, біомаси, газ від захоронення відходів, газ із станцій очищення стічних вод та біогаз. Згідно із Законом України «Про альтернативні джерела енергії», «АДЕ – це відновлювані джерела енергії, до яких належать енергії сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів». Для узгодження видів АДЕ з європейськими розроблено законопроект «Про внесення змін до Закону України «Про альтернативні джерела енергії» щодо віднесення теплових насосів до обладнання, яке використовує відновлювані джерела енергії».

Згідно зі статистичними даними, світовим лідером у сфері альтернативної генерації залишається Китай, де в 2015 р. тільки за рахунок геліосистем було вироблено 18,43 ГВт електроенергії. На світовому вітроенергетичному ринку домінують три великі регіони: Європа, Азія та Північна Америка. На кінець 2012 р. найбільша кількість вітроенергетичних потужностей встановлена і експлуатується в Європі. Якщо на даний час, згідно зі статистичними даними, майже 7–10% своїх потреб у пальному для дорожнього транспорту задовольняють біопаливом Німеччина, Франція, Швеція, Іспанія та Італія, то в Бориспільському районі, де переважає сільське господарство, біопаливо лише починає використовуватись.

Найбільший обсяг виробленої в Україні електроенергії об'єктами відновлюваної енергетики, що працюють за «зеленим» тарифом, – 58,3% – припадає на вітроенергетику; 24,2% – на сонячну енергетику; 12,5% – на малу гідроенергетику; 3,0% – на біомасу; 2,0% – на біогаз (рис. 1). Із року в рік нарощуються потужності складників відновлюваної енергетики (рис. 2).

Авторська класифікація альтернативних джерел енергії за критерієм їх використання (у світі, в Україні, на Бориспільщині та в рідному селі Рогозів) представлена в табл. 1. У 2015 р. кількість встановлених домогосподарствами сонячних панелей зросла в 11 разів порівняно з

2014 р. Цьому сприяв прийнятий «зелений» тариф у розмірі 20,03 євроценти за кВт/год.

Учені роблять нові відкриття у сфері альтернативної енергетики. Так, дослідники Вісконсінського університету в Медісоні приборкали кінетичну енергію ходьби. Вони розробили спеціальне взуття, яке могло б стати цікавим рішенням для віддалених місцевостей, де немає можливості підключитися до електромережі. В Японії вже розроблена технологія штучного фотосинтезу [7] та ін. [9–11].

Структура виробництва електроенергії в Україні об'єктами відновлюваної енергетики, що працюють за «зеленим» тарифом у 2014 р., млн. кВт·год

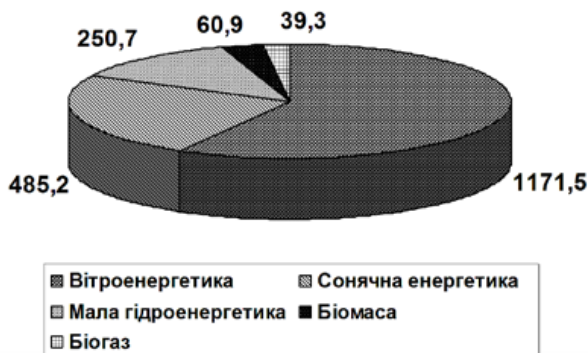


Рис. 1. Структура виробництва електроенергії в Україні об'єктами відновлюваної енергетики, що працюють за «зеленим» тарифом у 2014 р., млн. кВт/год

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

Досить повчальним є досвід Німеччини² у використанні АДЕ, причому різних видів. Так, «чверть електроенергії Німеччини виробляється з відновлювальних джерел енергії», – пише «Німецька хвиля». «У 2050 р. у ФРН буде реалізовано лозунг енергетичної стратегії ФРН: 100% енергії з поновлюваних джерел! Без вугілля! Без нафти і природного газу! Без атому! Основними джерелами енергозабезпечення стануть сонячна енергетика (теплова і електрична), біомаса (пряме спалювання та конверсія на біогаз та біодизель), вітроенергетика й гідроенергетика (ГЕС)). Проте Енергетична стратегія України на період до 2030 року має зворотню спрямованість» [4, с. 24]. Україна та ФРН розташовані приблизно на одній географічній широті у помірно-кліматі північної півкулі (табл. 2).

Але в Німеччині дуже розвинена сонячна та вітрова енергетика, у т. ч. у приватному секто-

рі, а в Україні – ні, тому бориспільцям та ро-гозівцям доцільно вивчати німецький досвід та встановлювати сонячні батареї, колектори, вітряки. «У Німеччині діє близько 4 тис. біогазових установок (половина працюючих у світі). Щороку 280 заводів виробляють біогаз у обсязі 3,7 млн. т. За прогнозами фахівців, до 2020 р. у Німеччині буде функціонувати 20 тис. біогазових установок» [1]. Отже, Федеративна Республіка Німеччини може дозволити собі радикальну енергетичну стратегію. Проте Україна має схожі кліматичні умови, й енергетична стратегія Німеччини повинна бути взірцем для наслідування як Україною, так і іншими країнами світу.

Виробництво електроенергії за допомогою вітрових електрогенеруючих установок в Україні за 2010-2014 рр.



Рис. 2. Виробництво електроенергії за допомогою вітрових електрогенеруючих установок

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

Бориспільщина першою з-поміж інших районів України безпосередньо домовилася про співпрацю з Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України шляхом підписання Меморандуму про партнерство, співпрацю та взаємодію. Вибір випав саме на Бориспільський район, оскільки увагу до себе привернула активна громада.

Програму енергозбереження (підвищення енергоефективності) в Бориспільському районі на 2013–2018 рр. було затверджено на сесії районної ради у 2012 р. У рамках Програми з метою енергозбереження передбачалося поступовий перехід на альтернативні джерела опалення, запровадження та розвиток енергоефективних технологій. Відтак, в опалювальний період 2013–2014 рр. у Бориспільському районі було відкрито 20 пелетних котелень (і в рідному селі авторів, с. Рогозів, – у школі), що забезпечували тепlopостачання соціальних об'єктів: шкіл, дитсадків, медамбулаторій, будинків культури.

Використання АДЕ в установках, у т. ч. бюджетних³. За даними Бориспільської районної державної адміністрації (автори здійснювали за-

² 13 травня 2016 р. міністр екології та природних ресурсів України домовився з Послом Федеративної Республіки Німеччини в Україні про поглиблення співпраці з ФРН у природоохоронній сфері, зокрема створення в зоні відчуження умов для залучення інвестицій із метою розвитку сонячної енергетики.

³ Щодо використання АДЕ в промисловості, сільському господарстві, транспорті Бориспільського району та побуті жителів Бориспільщини автор Соловей М.В. сам телефонував до сільських рад, Бориспільської районної державної адміністрації, опитував сільських жителів.

пит), Бориспільський район – один із перших в області почав використовувати АДЕ. Станом на 2015 р. у Бориспільському районі на альтернативних видах палива функціонують 56 об'єктів. У дитячому садочку в с. Гнідин Бориспільського району встановлені установки, які працюють на зразок сонячних батарей. У с. Вишеньки Бориспільського району замінили газові котли й перейшли на альтернативне паливо.

Використання АДЕ у промисловості. У 2013 р. поблизу Борисполя збудовано унікальну електростанцію, що перетворює біогаз на електроенергію. Сировиною для неї є сміття. Встановлення вітрових установок та сонячних станцій є досить дорогим заходом. Якщо вже в багатьох країнах розвинена альтернативна енергетика, у м. Бориспіль наприкінці 2012 р. було встановлено перший великий ві-

Таблиця 1

Класифікація альтернативних джерел енергії за критерієм їх використання: у світі, в Україні, на Бориспільщині та в рідному селі Рогозів

№	Використання АДЕ у світі	Використання АДЕ в Україні	Використання АДЕ на Бориспільщині	Використання АДЕ в рідному селі Рогозів
1	Енергія Сонця	Енергія сонячна	Сонячна	-
2	Енергія вітрова	Енергія вітру	Вітрова енергія	-
3	Геотермальна енергія	Енергія геотермальна	-	-
4	Енергія морів (хвиль та припливів)	-	-	-
5	Водяна енергія (гідроенергія) (в т. ч. ГЕС на малих річках)	Гідроенергія (в т. ч. гідроенергія малих річок)	-	-
6	Енергія біомаси, у т. ч.: енергія газу з органічних відходів; енергія газу каналізаційно-очисних станцій; енергія біогазів (газів, отриманих з біомаси, що використовуються як паливо, у т. ч. біоводень (експериментальне виробництво))	Енергія біомаси, у т. ч.: енергія газу з органічних відходів; енергія газу каналізаційно-очисних станцій; енергія біогазів (газів, отриманих з біомаси, що використовуються як паливо, в т. ч. біоводень (експериментальне виробництво))	Енергія біомаси (переважно у вигляді пелет та дров, а також біогазу зі сміття)	Енергія біомаси (переважно у вигляді дров)
7	Енергія вторинних енергетичних ресурсів	Енергія вторинних енергетичних ресурсів	-	-
8	Перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів	Перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів	Перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів*	-
9	Аеротермічна, геотермічна, гідротермічна енергії, що використовуються з допомогою теплових насосів (відновлювана)	В Україні використовується аеротермічна (аеротермальна), геотермічна та гідротермічна (гідротермальна) енергія, але в українському законодавстві як відновлювані джерела енергії не зазначені	- " -	-

Примітка: у міжнародному аеропорту «Бориспіль» встановили перший в Україні «економайзер», що дає змогу отримувати до 20% теплової енергії із відходів роботи котла – диму.

Джерело: розроблено авторами на основі даних [1–11] та власних досліджень

Таблиця 2

Порівняльна характеристика кліматичних умов України та Федеративної Республіки Німеччини

Показники	Кліматичні умови України	Кліматичні умови Німеччини
Географічна широта	50°27' пн. ш. 30°30' сх. д. Територія України лежить приблизно між 52°20' та 44°23' північної широти і 22°5' і 41°15' східної довготи.	52°31' пн. ш. 13°24' сх. д.
Кліматична зона	Територія України лежить у помірно континентальній області помірного кліматичного поясу із зростанням континентальності з північного заходу на південний схід.	Клімат помірний, на півночі – морський, в інших районах країни перехідний до континентального.
Температура повітря	Середньорічна температура повітря в Україні коливається від +11°C... +13°C на півдні до +5°C... +7°C на півночі.	Зима в країні м'яка, а влітку, як правило, прохолодно, хоча температура може бути 30°C.
Вітри	Україна входить до зони західних вітрів помірного поясу, проте вплив процесів глобальної циркуляції атмосфери тут невеликий і вітри часто змінюють напрям.	Переважають вологі західні вітри.

Джерело: Розроблено авторами на основі наукової літератури, в т. ч. енциклопедичних даних, і в т. ч. даних енциклопедії Wikipedia та інших енциклопедичних джерел

тряк (був у користуванні в Європі) вартістю 153 200,0 євро (рис. 3). В аеропорту «Бориспіль» запроваджено новітні технології опалення на альтернативному паливі: встановлено перший в Україні «економайзер», що дає змогу отримувати близько 20% теплової енергії із відходів роботи котла – диму.

Використання АДЕ у сільському господарстві. Начальник управління агропромислового розвитку Бориспільської районної державної адміністрації повідомив, що «у Бориспільському районі сільськогосподарські підприємства мають у достатній кількості вільні ресурси первинної енергетичної сировини. Використання вільних ресурсів енергетичної біомаси для виготовлення паливних брикетів та пелетів дасть змогу підприємствам агропромислового комплексу району отримати додаткові прибутки та залучити додаткову кількість трудових ресурсів. Так, ПП «Голуб» (с. Любарці Бориспільського району) ввело у експлуатацію зерносушарку потужністю 400 т зерна на добу, джерелом енергії для якої слугують дрова, лушпиння соняшника та інше». Але так, як це зробили в селі на Вінниччині – повністю відмовились від природного газу й перейшли на альтернативні види палива [9], – у селах Бориспільщини це є проблематичним. У селі Рогозів досі немає ні вітряків, ні сонячних батарей. Виходячи з історичних фактів, коли на початку ХХ ст. у Рогозові проживало більше 3 тис. жителів і основою господарства було млинарство (на той час у селі було близько 50 вітряків), доцільно було б використати даний факт для встановлення вітряних електростанцій і створення вітропарку.

Використання АДЕ у транспорті. Для двигунів внутрішнього згоряння можна використовувати рідке біопаливо: етанол, метанол, біодизель, проте в Бориспільському районі цей процес не розвивається так, як в Європі. На бензоаправках Бориспільського району (автори телефонували на всі бензоаправки району) біологічне моторне паливо Е85 (вміст етанолу – 85%) не продається, лише – бензин марки 95 ЕКО+ (премія-плюс) на АЗС «БРСМ-Нафта» (вартість – 16,89 грн./л). Вміст спирту в ньому – не менше 30%.

У Борисполі планують створити кільцевий маршрут електричних міні-автобусів ZAZ microMAX, які будуть обладнані автономними спиртовими обігрівачами «Ебершпрехер». В Україні з 1 січня 2016 р. вводиться стандарт екологічної безпеки, що регламентує кількість шкідливих речовин у викидах автомобілів, Євро-5, і, відповідно, на бензоаправках є такий бензин. У приватників є електромобілі та сегвеї. Вже були презентація і День електромобільності в с. Іванків (хоча не завжди для електромобілів використовують АДЕ). Компанія Boeing почне переводити літаки на біопаливо, у т. ч. в аеропорту «Бориспіль».

Використання АДЕ в побуті жителів Бориспільського району. Житловий сектор є одним із найбільших споживачів енергії в Україні. На нього припадає до 50% усього енергоспоживання. За даними Бориспільської районної державної адміністрації (автори здійснивали запит, а Соловей М.В. брав інтерв'ю у жителів Бориспільщини), використанням альтернативних джерел енергії займається більше приватний сектор. У своєму секторі в с. Сеньківка Бориспільського району господар встановив сонячні батареї. Він заплатив 10,0 тис. доларів США. Йому вистачає енергії майже на рік за винятком трьох місяців взимку, коли сонячних днів мало. Авторами досліджено, що в селі Рогозів жителі почали встановлювати котли на дровах і опалюють будинки цінною дубовою сировиною, оскільки сосна не підходить – горять димові труби, які доводиться замінювати. У с. Вишеньки Бориспільського району жителі замінили газові котли й перейшли на альтернативне паливо. У приватному секторі є сонячні батареї, вітряні електростанції. Вітрових електрогенеруючих установок встановлено вже близько 10, а сонячних батарей – більше. Люди заходять до сільської ради, цікавляться, хочуть об'єднуватися, щоб разом встановлювати сонячні батареї, але для цього потрібні кошти. У с. Гнідин Бориспільського району господар установив сонячну електростанцію. Обладнання для сонячної електростанції обійшлося київському підприємцю у 7,5 тис. дол. США. Монтаж довелося робити самотужки – квалі-

	Характеристика вітрової електрогенеруючої установки у м. Бориспіль Вітряна турбіна BONUS-450.
	Місце установки – Київська область, м. Бориспіль, вул. Горького, 53. Висота щогли – 32 метри, до центру ротора – 35 метрів. Середньорічна швидкість вітру на висоті 40 м, за даними Замовника – 4,7 м/с. Середньорічна продуктивність – 750 000 кВт·год на рік. Середньорічний дохід = 750 000 кВт·год * 1,236 грн. = 927 000 грн. Окупність – 1,9 року. Вартість вітрогенератора та його установки: 1) вітряна турбіна в Німеччині – 75 000,00 євро; 2) доставка до місця монтажу – 27 900,00 євро; 3) митні витрати – 10 300,00 євро; 4) заставні для фундаменту – 6 000,00 євро; 5) фундамент з арматурою і бетоном – 10 000,00 євро; 6) трансформаторна підстанція 650 КВА – 8 000,00 євро; 7) проект – 5 000,00 євро; 8) монтаж – 11 000,00 євро; 9) всього – 153 200,00 євро.

Рис. 3. Промислова вітряна електрогенеруюча установка в м. Бориспіль (перший великий вітряк у районному центрі) [5]

фікованого підрядника господар не знайшов. У с. Городище Бориспільського району використовують нічні ліхтарі, які вдень накопичують сонячну енергію, а вночі освітлюють подвір'я.

Тому місцеві органи влади, особливо в умовах децентралізації владних повноважень, повинні сприяти жителям вирішувати проблеми з опаленням будинків, щоб вони взимку не замерзали, особливо в люті морози.

Перспективи використання АДЕ з урахуванням екологічного аспекту. Відповідно до Національного плану дій з енергоефективності до 2020 р. саме житловий сектор має найбільший потенціал енергозбереження. На думку авторів, на сучасному етапі розвитку економіки в Бориспільському районі можливе використання сонячної енергії, вітрової, енергії біомаси, у т. ч. біогазів.

Використання сонячної енергії. У новостворених громадах на Бориспільщині доцільно використовувати сонячну енергію, оскільки є достатньою кількість сонячних днів і сонячної радіації. Згідно з даними Держенергоефективності України та «Національного атласу України» (2007 р.), територія Бориспільського району має питому сумарну сонячну радіацію в межах 1110–1170 кВт·год/м² протягом року (для порівняння: найбільше сонячної радіації – у Криму – більше 1445 кВт·год/м²). Дуже дорого коштують сонячні батареї та колектори для населення, але підприємства в принципі можуть собі це дозволити, щоб не вирубувати ліс.

Використання енергії вітру. Вітрові та сонячні електростанції доцільно використовувати в комплексі, оскільки в Бориспільському районі є і вітер, і сонце, але не постійно, тому такі станції будуть доповнювати одна одну. За даними Держенергоефективності України, в Бориспільському районі середня швидкість вітру – 4,6 м/с на висоті 10 м. «Отримані до 2012 р. результати розвитку і промислового використання вітроенергетики у світі дають підставу вважати, що за правильної енергетичної стратегії і державній участі вітроенергетика в змозі конкурувати з гідроенергетикою й атомною енергетикою навіть у таких енергоємних країнах, як Україна і Росія.

Розвиток вітрової енергетики дає економічний ефект у вигляді створення нових робочих місць. У сільській місцевості розвиток вітрової енергетики забезпечує створення робочих місць та приток інвестицій у віддалені населені пункти. Робота вітрових станцій на території фермерських угідь дає фермерам можливість отримувати стабільний дохід»⁴.

Використання гідроенергії малих річок. Щодо створення гідроелектростанцій на малих річках у Бориспільському районі, за даними Державного агентства з енергоефектив-

ності та енергозбереження України, річний гідроенергетичний потенціал малих рік Київської області становить: загальний потенціал – 200 млн. кВт·год/рік, технічний потенціал – 132 млн. кВт·год/рік; доцільний економічний потенціал – 60 млн. кВт·год/рік (найбільший в Україні загальний потенціал має Закарпатська область – 4 532 млн. кВт·год/рік) [8].

Використання біоенергії. «Для України біоенергетика є одним із стратегічних напрямів розвитку сектору відновлюваних джерел енергії, враховуючи високу залежність країни від імпорту енергоносіїв, насамперед природного газу, і великий потенціал біомаси, доступної для виробництва енергії. На жаль, темпи розвитку біоенергетики в Україні досі істотно відстають від європейських. Біогаз – газ, отриманий з біомаси, що використовується як паливо. Виробництво енергії з біогазу не шкідливе для оточуючого середовища, оскільки не причиняє додаткової емісії парникового газу CO₂ і зменшує кількість органічних відходів. На відміну від енергії вітру і сонячного випромінювання, біогаз можна отримувати незалежно від кліматичних і погодних умов, а на відміну від викопних джерел енергії біогаз в Україні має дуже великий відновлюваний потенціал. Річний теоретичний потенціал біогазу в Україні становить 3,2 млрд. м. куб. Найбільший потенціал біогазу зосереджений у Дніпропетровській, Донецькій та Київській областях і становить понад 150 тис. т н.е./рік» [1].

У Бориспільському районі можна вирощувати рослини, з яких виробляти біопаливо та експортувати за кордон, оскільки «у найбільшому обсязі в 2015 році з України замовляли біологічне паливо, продукцію їхньої деревини і сою (все це експортувалося в Польщу)». Великобританія купує в Україні сировину деревну, дрова, рапс, деревне вугілля, брикети, пелети; Німеччина – рапс, сировину деревну, дрова, біологічне паливо; Литва – біологічне паливо; Польща – біологічне паливо, сою, деревне вугілля, брикети, пелети [3]. Але крім вирубування лісів, забруднення атмосферного повітря, у кожному будинку люди вдихають чадний газ, унаслідок чого погіршується здоров'я.

У рамках міжнародної співпраці об'єднаним територіальним громадам доцільно долучитися до нового проекту по заміні бензину альтернативним видом палива. Так, у японському місті Фудзісава почав курсувати перший у світі автобус, який працює на біопаливі, виготовленому з евгленових водоростей. В Україні для стимулювання переобладнання транспортного засобу з використанням біопалива введено податкову знижку. Доцільним є використання енергії газу каналізаційно-очисних станцій.

Висновки. Таким чином, незадовільний стан енергетичного сектору України та його негативний вплив на природу обумовлює необхідність зміни доктрини його розвитку. Нині в Україні використовуються майже всі види

⁴ Основи вітроенергетики: [підручник] / Г. Півняк, Ф. Шкрабець, Н. Нойбергер, Д. Ципленков; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2015. – 335 с.

альтернативних джерел енергії, крім енергії морів (хвиль та припливів), але на дуже низькому рівні; у Бориспільському районі використовуються: сонячна енергія, вітрова, енергія біомаси, у т. ч. біогазу, у рідному селі Рогозів – лише енергія біомаси переважно у вигляді цінної дубової деревини, яку спалюють у твердопаливних котлах. Для місцевих потреб у побуті, транспорті, виробництві та сільському господарстві використовуються один-два види альтернативних джерел енергії. У селах Бориспільського району є лише поодинокі випадки встановлення сонячних чи вітрових електростанцій. Для розвитку відновлюваної енергетики на Бориспільщині в умовах децентралізації владних повноважень доцільно використати позитивний зарубіжний досвід, зокрема німецький, оскільки ФРН досягла значного успіху у використанні всіх доступних видів альтернативних джерел енергії і має приблизно такі ж кліматичні умови, як і Україна.

Новизною наукового дослідження є визначення пріоритетних альтернативних джерел енергії, які можуть використовувати жителі Бориспільського краю в побуті, транспорті, промисловості та сільському господарстві. Такими є: вітрова енергія, сонячна, енергія біомаси, у т. ч. газу з органічних відходів. Розвиток альтернативної енергетики на Бориспільщині буде мати економічний ефект у вигляді додаткових доходів до бюджетів новостворених місцевих громад внаслідок вироблення електроенергії, а також створення робочих місць. Окрім того, це буде сприяти збереженню природи Бориспільського краю.

У подальших дослідженнях доцільно поглибити вивчення економічних та екологічних аспектів введення в дію об'єктів альтернативної енергетики на Бориспільщині та інших регіонах, які сприятимуть поліпшенню економічного становища новостворених територіальних громад та збереженню місцевих екосистем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біоенергетика (Держенергоефективності України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/ae/bioenergy>.
2. Виробництво і використання біогазу в Україні / Ю. Кооп, Ж. Хохі, Дж. Фултон [та ін.]; відп. ред. Р. Шульц. – К.: Рада з питань біогазу з.т. / Biogasrat e.V. в партнерстві з Адвокатським об'єднанням Arzinger, 2012. – 74 с.
3. Какие из украинских товаров больше всего любят иностранцы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hvylya.net/news/digest/kakie-iz-ukrainskih-tovarov-bolshe-vsego-lyubiyat-inostrantsyi.html>.
4. Оніпко О.Ф. Вітроенергетика та енергетична стратегія / О.Ф. Оніпко, Б.П. Коробко, В.М. Миханюк. – К.: УАН, Фенікс, 2008. – 168 с.
5. Промышленные ветровые электростанции из Европы (BONUS-450; высота – 32 м; г. Борисполь) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://windelectric.ua/promyshlennye-ves>.
6. Сухіна О.М. Альтернативні джерела енергії ... чи дрова? / О.М. Сухіна, М.В. Соловей // Вісті. Інформація. Реклама. – 2016. – № 14. – С. 7.
7. Сухіна О.М. Розвиток теорії екологічної ренти та справедливого її розподілу / О.М. Сухіна // Економіка України. – 2014. – № 7. – С. 49–68.
8. Сучасний стан. Інформація щодо виробництва альтернативних видів палива та енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії / Держенергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/-uk/activity/vidnovlyuvana-enerhetyka/suchasny-stan>.
9. Українське село повністю перейшло на альтернативні джерела енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://24tv.ua/ukrayinske_selo_povnistyu_pereyshlo_na_alternativni_dzherela_energiyi_n632749.
10. Suhina E.N. The economic mechanism of realization of environmental policy in conditions of decentralization of authority in Ukraine / E.N. Suhina // Україна – Бґларія – Європейски Сьюз: съвременно състояние и перспективи: сборник с доклади от международна научна конференция (Varna, Bulgaria, 10–16 September 2015). – Т. 1. – Варна – Херсон: Наука и икономика, 2015. – С. 20–25.
11. The Encyclopedia of Alternative Energy and Sustainable Living [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.daviddarling.info/encyclopedia/AEmain.html>.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338.46:264(477)

Бабенко В.А.

старший викладач

Національного університету «Одеська юридична академія»

УМОВИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ: СТАН ЗДОРОВ'Я НАЦІЇ

SITUATION WITH HUMAN CAPITAL REPRODUCTION IN UKRAINE: THE NATION'S HEALTH CONDITION

АНОТАЦІЯ

Людський капітал посідає пріоритетне місце в системі чинників виробництва і визначає зміст та характер суспільного прогресу. Як показують дослідження, вже сьогодні в розвинених країнах все більшого впливу набувають тенденції постматеріалізму, внаслідок чого людське життя стає якіснішим у фізіологічному плані та повнішим у соціальному вимірі: індивід стає біологічно здоровішим, менше хворіє, продовжується очікувана тривалість життя та його продуктивний період. Отже, сьогодні в країнах Заходу спостерігається вдосконалення умов відтворення людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, умови відтворення людського капіталу, постматеріалізм, соціальні стандарти, стан здоров'я нації, охорона здоров'я.

АННОТАЦИЯ

Человеческий капитал занимает приоритетное место в системе факторов производства и определяет содержание и характер общественного прогресса. Как показывают исследования, уже сегодня в развитых странах все явственнее проступают тенденции постматериализма, вследствие чего человеческая жизнь становится более качественной в физиологическом плане и более полной в социальном аспекте: индивид становится более здоровым, меньше болеет, продлевается ожидаемая продолжительность жизни и ее продуктивный период. Таким образом, сегодня в странах Запада наблюдается усовершенствование условий воспроизводства человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, условия воспроизводства человеческого капитала, постматериализм, социальные стандарты, состояние здоровья нации, здравоохранение.

ANNOTATION

Today the socio-economic development process is essentially influenced with the human factor. Human capital occupies a priority place among the production factors system thus determining both the content and nature of social progress. Research studies show that nowadays at developed countries more and more influencing are the post materialism trends, so the human life reaches more qualitative level in physiological terms and becomes more full in the social dimension so an individual becomes biologically healthy, less often falling sick, the life expectancy and its productive period are both extended. So, present situation in the Western countries reveals a clear improvement of the human capital reproduction conditions.

Keywords: human capital, conditions of human capital reproduction, postmaterializm, social standards, health of the nation, health care.

Постановка проблеми. Сучасний соціально-економічний розвиток формується під впливом людського фактора: не економіка, а саме люди-

на визначає умови її існування та пріоритетні потреби. Показовими в цьому висновки експертів ООН, зроблені на підставі вивчення досвіду 192 країн світу: економічне зростання на сучасному етапі на 64% зумовлене людським і соціальним потенціалом, тоді як природними ресурсами – на 20%, а наявністю капіталу – лише на 16% [1, с. 6].

Таким чином, людський капітал посідає пріоритетне місце в системі чинників виробництва і визначає сучасний, а особливо подальший соціально-економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам дослідження людського капіталу присвячені праці багатьох закордонних вчених, а саме: Г. Беккера, М. Блауга, У. Боуена, Е. Денісона, Дж. Кендрика, Дж. Мінцера, Л. Туроу, М. Фішера, Т. Шульца та ін. Також цю проблематику вивчали вітчизняні науковці, серед яких Д. Богиня, О. Грішнова, Я. Дуткевич, Г. Євтушенко, В. Куценко та ін.

Представники гуманістичної концепції соціальної еволюції А. Печчеї, Е. Фромм та О. Хакслі вважають, що сучасна людина більшою мірою створює нову систему потреб в напрямі активізації таких сторін життєдіяльності, які не споживаються. Ф. Кінсмен, ґрунтуючись на виділених Стенфордським дослідним інститутом трьох психологічних типах характеру, дає такі пояснення: «Перший тип людей спрямований на здобуття матеріальних благ. Вони, як правило, бідні, або, якщо в них є достаток, то вони за нього міцно тримаються. Другий тип людей, спрямованих на зовнішній світ, характеризується тим, що вони багато чого досягають і прагнуть до поваги й соціального статусу в значенні зовнішніх символів свого успіху. Вони є рушійною силою економічно успішних суспільств. Третій тип людей, спрямованих на внутрішній світ, є менш матеріалізованим. Основна мета цих людей – виявити свій талант та переконання. Вони зайняті етичними про-

блемами та намагаються досягти розвитку особистості та самореалізації» [2, с. 163–164].

Саме останні (постматеріалісти), на думку вчених, будуть визначати вектори суспільного розвитку, і їх роль надалі буде посилюватись [3, с. 82; 4, с. 253]. Постматеріалісти спрямовують свою увагу не на досягнення матеріального успіху, а насамперед на забезпечення якості життя. Отже, саме такі орієнтири надалі суттєво впливатимуть на соціально-економічний розвиток цивілізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як відомо, провідними умовами відтворення людського капіталу є освіта та охорона здоров'я. Проаналізувавши стан освіти в Україні [5; 6], ми дійшли висновку про певну деструктивність людського капіталу в нашій державі за сучасних умов. Тепер необхідно дослідити стан здоров'я населення, який має першочергове значення для збереження людського капіталу.

Стан здоров'я населення та заходи держави щодо охорони здоров'я в Україні досліджували такі фахівці, як Ю. Вороненко, Л. Жаліло, В. Журавель, В. Лехан, В. Москаленко, Н. Нижник, Л. Радиш, В. Рудень, І. Солоненко, О. Щепін, Н. Ярош та ін.

Але, на нашу думку, необхідне системне дослідження стану здоров'я населення в контексті світових тенденцій формування людського капіталу.

Мета статті полягає у визначенні особливостей відтворення людського капіталу та умов, щодо стану здоров'я нації, які склалися в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з даними Світового банку, Україна залишається в групі країн з низьким рівнем доходу на одну особу: 1 897,3 дол. США – у 2010 р., 7,6 тис. дол. США – у 2012 р., 2 тис. дол. США – у 2015 р. За показником ВВП на одну особу за 2015 р. Україна посіла останнє місце в Європі. Для порівняння: в розвинених країнах реальний ВВП на душу населення сягає 40 тис. дол. США.

Згідно зі статистичними даними ООН, сьогодні майже 80% українців живуть за межею бідності [7], тоді як європейські соціальні стандарти встановлюють рівень 10%.

Соціальна стратифікація за децильним коефіцієнтом в Європі становить 10:1, а в Україні – 40:1.

Соціальна хартія ЄС встановлює, що мінімальна заробітна плата має бути більшою за прожитковий мінімум, тобто не менше ніж у 2,5 рази, а пенсія – в 1,5 рази. В Україні мінімальна заробітна плата тривалий час була значно нижчою межі прожиткового мінімуму, а сьогодні зрівнялась з ним. Дуже низьким залишається середній рівень пенсій більшості українців, а соціальні пенсії навіть не дотягують до прожиткового мінімуму (який, до речі, не відповідає фізіологічним та соціальним нормативам).

Мінімальний рівень погодинної заробітної плати в ЄС становить 3 дол. США, в Україні (станом на перший квартал 2013 р.) – 7,3 грн.

Згідно зі стандартами Європейської соціальної хартії, до бідних верств населення відносять осіб із погодинним споживанням, нижчим 4 дол. США, в Україні – 1,5 дол. США.

В цілому, витрати держави на одну особу на соціальні потреби в Україні є в 31 раз менші країн ЄС [8, с. 191–192; 9, с. 171].

В Україні (за даними Держкомстату за 2007–2013 рр.) у структурі середніх витрат домогосподарств більше ніж половина складають витрати на харчування – 57,5–50,1%. Спільні споживчі витрати становлять 92,6–90,3%, отже, на неспоживчі витрати припадає менше ніж 7,4–9,7% особистих доходів українських домогосподарств, що суттєво звужує можливості індивіда щодо розвитку та вдосконалення, а також поліпшення якості життя. Така ситуація цілком нівелює із законом Е. Енгеля і притаманна країнам із низькими доходами.

Ураховуючи макроекономічні показники, наведені вище, і залежність між обсягом подушеного ВВП країни та демографічними параметрами, стан громадського здоров'я може погіршитися. Фахівці навіть вживають терміни «кризовий», «катастрофічний», оскільки показники загальної смертності населення вдвічі перевищують показники країн ЄС, а показники смертності населення в працездатному віці – у 2–4 рази. Стан здоров'я населення характеризують:

- феномен чоловічої «надсмертності», коли смертність чоловіків середньої вікової категорії (25–44 роки) майже в 4 рази перевищує смертність жінок аналогічного віку;

- низька очікувана тривалість життя, в результаті чого різниця із середньоєвропейськими показниками становить понад 6 років, а з показниками країн ЄС – понад 10 років;

- найвищий в Європі рівень природного спаду населення [10, с. 25].

Україна посідає одне з перших місць у Європі за рівнями поширеності серцево-судинних та онкологічних захворювань і смертності внаслідок них.

Смертність від ураження системи кровообігу в Україні в 2–4 рази вища, ніж у розвинених країнах ЄС та світу.

Показово, що в Україні від цих захворювань страждають люди молодого віку.

Особливу загрозу майбутньому країни становить стан здоров'я дітей і молоді: кожна п'ята дитина народжується з відхиленнями, у 90% школярів діагностуються різні захворювання [11].

В умовах соціального розшарування та бідності в країні поширюються епідемії туберкульозу та ВІЛ/СНІДу.

Дійсно, для підтримання власного здоров'я середньостатистичне домогосподарство в Україні виділяє лише 2,8–3,4% сімейного бюджету. Враховуючи низький рівень доходів українських громадян, ця сума є мізерною. До того ж,

у зв'язку з недостатнім фінансуванням медицини, переважну більшість витрат «на здоров'я» несе саме населення, тому стає зрозумілим кризовий стан галузі та катастрофічна ситуація із громадським здоров'ям.

Для порівняння: на початку 2000 рр. у середньому кожен американець витрачав на збереження і зміцнення свого здоров'я близько 4,6 тис. дол. США, тоді як кожен українець тратив на ці цілі близько 135 грн, або 25 дол. США. За обмінним курсом НБУ, це в 184 рази менше порівняно з адресними витратами американців [2, с. 95].

Українці перебувають у такій ситуації, коли, з одного боку, відсутні економічні можливості для підтримання і збереження здоров'я, а з іншого – в умовах соціального розчарування та хронічного стресу, збідніння більшої частини населення поширюється менш здоровий спосіб життя або навіть ризиковані форми поведінки. Статистичні дані свідчать, що середні витрати домогосподарства України в 2007–2013 рр. на алкогольні напої та тютюнові вироби (2,8–3,5% загальних витрат) майже однакові (і навіть перевищують) із витратами на охорону здоров'я, в 2,15–2,92 рази перевищують витрати на освіту і в 1,16–1,66 рази – на відпочинок і культуру.

З огляду на це, стає цілком зрозумілим той факт, що держава неспроможна створити належні умови для розвитку людського капіталу. На відміну від західних тенденцій, спрямованих на постматеріалізм, в Україні громадяни не можуть реалізувати базові конституційні права, хоча соціальні стандарти є значно нижчими порівняно з європейськими країнами.

Висновки. Стан здоров'я має першочергове значення для відтворення людського капіталу. Ураховуючи ситуацію, що спостерігається сьогодні в Україні, проблема потребує негайних комплексних заходів з боку держави.

На нашу думку, необхідно сконцентрувати дії у трьох основних напрямках:

1) докласти всебічних зусиль для фактичної соціалізації української економіки, насамперед, шляхом збільшення рівня соціальних стандартів, а в майбутньому – приведення їх до європейських нормативів. Мова йде не просто про неможливість інтеграції до ЄС, а про збереження генофонду нації.

2) реформувати охорону здоров'я на сучасних інноваційних засадах, заклавши підвалини розбудови обраної моделі організації галузі.

3) зосередити увагу громадськості на формуванні здорового способу життя, відмові від шкідливих звичок та деструктивних форм поведінки, запобіганні та профілактиці захворювань та хворобливих станів, побутового та виробничого травматизму тощо. Такі заходи потребують активізації виховної, пропагандистської, інформаційно-роз'яснювальної роботи на всіх рівнях, дають стійкий медико-соціальний та значний економічний ефект.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. О развитии человеческого потенциала за 1996 г.: доклад. – Нью-Йорк: Мировой банк реконструкции и развития, 1996.
2. Коровський А. Еволюція людського фактора та проблеми його формування: [монографія] / А. Коровський. – Л.: КНЕУ, 2004. – 184 с.
3. Хэнди Ч. Алчущий дух. За гранью капитализма: поиск цели в современном мире / Ч. Хэнди // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 163–184.
4. Инглеарт Р. Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе / Р. Инглеарт // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 253–256.
5. Бабенко В. Соціокультурний ресурс як провідний чинник формування національної інноваційної економіки / В. Бабенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – 2015. – № 2 (9). – С. 204–209.
6. Бабенко В. Якість системи освіти як основа інноваційної економіки / В. Бабенко // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць Української державної академії залізничного транспорту. – 2015. – № 51. – С. 169–174.
7. Майже 80% українців живуть за межею бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina>.
8. Лукашевич В. Глобалистика: [учеб. пособие] / В. Лукашевич. – Львов: Новый Свет – 2000, 2004. – 392 с.
9. Соціальна політика: [навч. посібник] / [Л. Климанська, В. Савка, Н. Хома та ін.]; за заг. ред. В. Пічі, Я. Турчин. – 2-ге вид., випр. і доп. – Львів: Новий Світ – 2000, 2015. – 318 с.
10. Князевич В. Розвиток національної системи охорони здоров'я: стан, перспективи та шляхи розбудови / В. Князевич // Східноєвропейський журнал громадського здоров'я. – 2008. – № 3 (3). – С. 23–37.
11. Савостьянова А. Соціальний аспект обов'язкового медичного страхування в Україні / А. Савостьянова // Охорона здоров'я України. – 2008. – № 4. – С. 108–109.
12. Бабенко В. Середній клас як рушійна сила інноваційної економіки / В. Бабенко // Наукові записки МГУ: збірник наукових праць. – Одеса: Фенікс, 2015. – Вип. 24. – С. 13–18.

УДК 364.04

Биховченко В.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Університету державної фіскальної служби України***Козицька І.Є.***студентка**Університету державної фіскальної служби України***Олексієнко Т.М.***студентка**Університету державної фіскальної служби України*

БЕЗРОБІТТЯ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ

UNEMPLOYMENT IN MANAGEMENT SOCIOECONOMIC PROCESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено безробіття в Україні в цілому та в регіонах. Проаналізовано динаміку рівня безробіття за останні дев'ять років. Проведено статистичний аналіз рівня безробіття за статтю, віковими групами та місцем проживання. Визначено, що проблема безробіття в Україні є однією з ключових на сучасному ринку праці. На основі проведеного аналізу запропоновано заходи щодо зменшення рівня безробіття.

Ключові слова: безробіття, рівень безробіття, працездатне населення, робочі місця, ринок праці.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы безработицы в Украине в целом и в регионах. Проанализирована динамика уровня безработицы за последние девять лет. Проведен статистический анализ уровня безработицы по полу, возрастным группам и месту жительства. Определено, что проблема безработицы в Украине является одной из ключевых на современном рынке труда. На основе проведенного анализа предложены меры по уменьшению уровня безработицы.

Ключевые слова: безработица, уровень безработицы, трудоспособное население, рабочие места, рынок труда.

ANNOTATION

In article discovered the problem of unemployment in Ukraine and in the regions. Analyzed the dynamics of the unemployment rate for the past nine years. Statistical analysis of unemployment population by gender, age and place of residence was done. It was determined that the problem of unemployment in Ukraine is a key problem in modern labor market. Based on the analysis we proposed measures which will help to reduce unemployment.

Keywords: unemployment, rate of unemployment, working-age population, employment, labor market.

Постановка проблеми. Безробіття – соціально-економічне явище, відповідно до якого частина осіб не має можливості реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [1].

Сьогодні безробіття стає на заваді розвитку економіки в сучасному суспільстві не тільки в Україні, а й у всьому світі. Високі темпи його зростання становлять загрозу національній безпеці та можуть бути ключовою причиною соціально-економічної дестабілізації у життєзабезпеченні країни.

Нині в Україні спостерігаються значні диспропорції між попитом і пропозицією робочої

сили, що є наслідком низького рівня заробітної плати та нестачею робочих місць. Зазначені фактори зумовлюють відтік працездатного населення в інші країни, які мають розвинений ринок праці та на багато вищий показник рівня середнього доходу на одну особу.

З огляду на це, держава повинна приділити увагу нагальними питаннями, що потребують її втручання задля їх вирішення. Головними з яких є оцінення розмірів регіональних аспектів безробіття, визначення впливу макроекономічних факторів, що гальмують процес безробіття, а також запровадження дієвих заходів щодо відкриття нових робочих місць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблеми безробіття займалися такі вчені, як Л. Ярова, Ю. Барський, М. Хом'як, І. Давидова та інші.

Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану безробіття та запровадженні заходів щодо гальмування процесу безробіття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на грудень 2015 р. в Україні було зареєстровано 490,8 тис. безробітних [2]. Згідно з даними ЦРУ, рівень безробіття в нашій країні становить 8,8%. Як написано в Business Insider, американському новинному веб-сайті бізнесу та технологій, створеному в лютому 2009 р. із штаб-квартирою в Нью-Йорку [3], Україна займає 15-те місце у списку «найзнедоленіших» країн світу. На жаль, економіка нашої країни постраждала від фінансової кризи, однак до 2010 р. вона відновилася. Новим поштовхом для її спаду стала анексія Росією АР Крим. Так, ВВП у 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшився на 6,8%, також стримують розвиток України політична корупція та неефективне проведення реформ [3].

Державний комітет статистики України розробив систему аналітичних показників ринку праці, у якому визначив основні розділи, серед яких:

– економічна активність населення (розподіл населення за статусом економічної активності, абсолютні показники та відносні рівні економічної активності, зайнятості, безробіття);

- кількість і категорії зайнятих;
- рух робочої сили;
- робочий час і його використання;
- оплата праці (загальні та середні показники оплати праці, їх структура та динаміка);
- умови праці та соціальний захист працівників.

На кінець 2015 р. в Україні рівень безробіття серед осіб працездатного віку (розрахований за методологією МОП) становив 9,6%. Це найвищий за 2009 р. показник безробіття (див. рис. 1) [2].

Серед осіб працездатного віку найвищі показники рівня безробіття зафіксовано в Луганській (16,6%), Донецькій (14,1%), Полтавській (13,0%), Житомирській (12,1%), Тернопільській (12,1%) та Чернігівській (12,1%) областях. Найменше потерпала економіка від безробіття у Дніпропетровській та Київській областях, а також м. Київ, де рівень безробіття становив 6,9% [2].

Загальна чисельність безробітних серед працездатного населення становить майже 1,7 млн осіб, серед яких 59% – чоловіки. При цьому майже 67% безробітних проживають у містах. Серед населення віком від 15–24 років рівень безробіття спостерігається на рівні близько 23%. Необхідно зазначити, що серед чоловіків безробітних більше, ніж серед жінок, у середньому на 2,8% (див. табл. 1) [2].

Одним із важливих засобів збільшення зайнятості населення і зменшення безробіття є

залучення до підприємництва і самозайнятості безробітних громадян. Але станом на 1 січня 2015 р. кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців в Україні зменшилася порівняно з 2014 р. на 7%, що зумовило збільшення кількості безробітних [2].

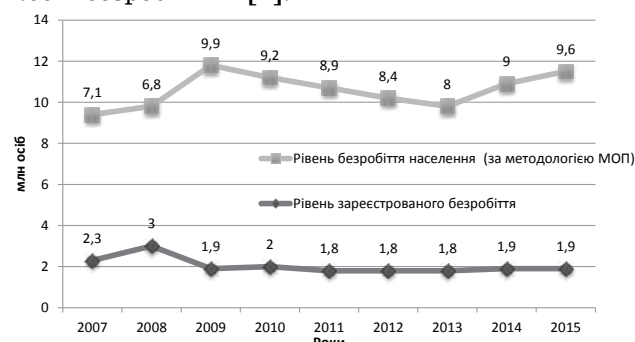


Рис. 1. Динаміка рівня безробіття населення України на кінець 2007–2015 рр.

Найвищий рівень безробіття спостерігається серед найпростіших професій. Так, станом на 2015 р. цей показник становив 21,3 тис. осіб, це на 700 осіб більше порівняно з 2014 р. (див. рис. 2). Рівень безробіття серед працівників сфери торгівлі та послуг і робітників з обслуговування зменшився з 18,8 до 18,7 тис. осіб. Найнижчий рівень безробіття спостерігається у кваліфікованих робітників сільського та лісового господарства – 1,7 тис. осіб, що також збільшився порівняно з 2013 р. А рівень безробітних серед технічних службовців зменшився з 3,3 до 3,2 тис. осіб [4].

За рівнем безробіття значна частина областей України знаходиться в інтервалі 9,0–11,2% (середній рівень безробіття по всій країні стано-

Таблиця 1
Рівень безробіття населення України (за методологією МОП) у 2015 р., %

Показники	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
Населення в цілому	9,3	23,1	11,1	9,3	8,1	7,3	6,0	0,1	9,7
Жінки	7,5	22,4	9,7	7,6	6,9	5,6	4,4	0,1	8,0
Чоловіки	10,8	23,7	12,2	10,6	9,3	9,1	7,6	0,0	11,2
Міські поселення	9,2	23,2	10,4	9,1	8,2	7,4	6,2	0,1	9,5
Сільська місцевість	9,5	23,1	13,1	9,7	8,0	7,1	5,6	0,0	10,2

Рівень безробіття станом на кінець 2015 р.

Таблиця 2

Групи регіонів за рівнем безробіття, %	Області	Середній рівень зайнятості, %	Концентрація безробітного населення, %
6,8–9,0	Київська, Дніпропетровська, Одеська, Харківська, Львівська, Івано-Франківська, Миколаївська	57,5	4,5
9,0–11,2	Чернівецька, Закарпатська, Вінницька, Запорізька, Волинська, Рівненська, Хмельницька, Черкаська, Кіровоградська, Херсонська, Сумська	55,4	3,3
11,2–13,4	Тернопільська, Житомирська, Чернігівська, Полтавська	53,7	3,9
13,4–15,6	Донецька, Луганська	52,9	5,3

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

вить 9,2%). Отже, існує пряма залежність між рівнем безробіття та середнім рівнем зайнятості: зі збільшенням рівня безробіття від 6,8 до 15,6% середній рівень зайнятості зменшується від 57,5 до 52,9%. Але чіткої залежності між рівнем безробіття та концентрацією безробітного населення не виявлено.

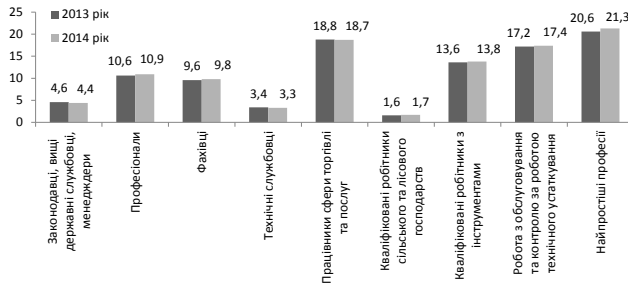


Рис. 2. Динаміка кількості безробітного населення України в 2014–2015 рр. за професійними групами, тис. осіб [2]

Для того, щоб проаналізувати ситуацію безробіття по областях України виділимо чотири групи з однаковими інтервалами (див. табл. 3) [2].

Регіони, що потрапили до першої групи за рівнем безробіття характеризуються відносно низьким рівнем безробіття порівняно з середнім рівнем у країні. Для них характерний найбільший рівень зайнятості, що свідчить про найкращу ситуацію на ринку праці у цих областях.

Друга та третя групи характеризуються меншою концентрацією безробітного населення, але сам рівень безробіття там вищий. Для четвертої групи регіонів характерна складна політична ситуація, що пояснюється веденням бойових дій на їх території. Тому на сьогодні вдаватися до заходів, що допоможуть подолати безробіття, є ризикованим.

Висновки. Таким чином для економіки України в 2011–2015 рр. характерні такі тенденції:

- щорічне зростання чисельності безробітного населення в середньому на 3,56%;
- щорічне зменшення кількості зайнятого населення в середньому на 1,23%;
- щорічне збільшення економічного безробіття на 1,3%, що говорить про значні проблеми на вітчизняному ринку праці.

Для подолання проблеми високого рівня безробіття в Україні, необхідно:

- створювати нові робочі місця в різних сферах економічної діяльності;
- підвищити загальний рівень заробітної плати;
- виділити роботодавцям кошти на перекваліфікацію працівників.

Одним із найбільш дієвих способів для утворення нових робочих місць є відновлення підприємств, що призупинили свою роботу.

Стимулювання та збереження наявних робочих місць, легалізація зайнятості та створення нових робочих місць шляхом компенсації роботодавцям єдиного соціального внеску за працевлаштування громадян, стимулювання розвитку малого підприємництва, реалізація активної політики зайнятості, забезпечення соціального захисту населення від безробіття, працевлаштування безробітних – пріоритетні напрями роботи працівників служби зайнятості, а також органів державної влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про зайнятість населення: Закон України від 4 липня 2013 р. № 406-VII із змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 24. – Ст. 712.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Business Insider [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessinsider.com>.
4. Барський Ю. Перспективи підвищення економічної активності населення України / Ю. Барський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – С. 12–14.

УДК 37.018

Євтушенко Г.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

Бабошко А.І., Бушля Д.І.

студенти
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

ІМІДЖ СУЧАСНОГО ВИКЛАДАЧА: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

THE IMAGE OF THE MODERN LECTURER: ESSENCE AND FEATURES OF FORMATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню іміджу викладача сучасного вищого навчального закладу, зокрема, вивченню етапів та умов формування іміджу педагога, функцій та складових частин цієї категорії. Проаналізовано наукові праці, присвячені проблематиці іміджу. Розроблено комплексну систему управління професійним іміджем викладача вищого навчального закладу. Запропоновано та проаналізовано основні заходи щодо підготовки іміджу викладачів.

Ключові слова: викладач, вищий навчальний заклад, формування іміджу, імідж, педагогічний імідж, система управління професійним іміджем викладача.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию имиджа преподавателя современного высшего учебного заведения, в частности, изучению этапов и условий формирования имиджа педагога, функций и составляющих этой категории. Проанализированы научные труды, посвященные проблематике имиджа. Разработана комплексная система управления профессиональным имиджем преподавателя высшего учебного заведения. Предложены и охарактеризованы основные мероприятия по подготовке имиджа преподавателей.

Ключевые слова: преподаватель, высшее учебное заведение, формирование имиджа, имидж, педагогический имидж, система управления профессиональным имиджем преподавателя.

ANNOTATION

The article is devoted to the image of the teacher in modern educational institutions, in particular, studying the stages and conditions of formation of the image of the teacher, functions and component parts of this category. Analyzed scientific works dedicated to the image. Developed a comprehensive management system, professional image of a teacher of a higher educational institution. Proposed and described the main training activities of the image of teachers.

Keywords: lecturer, academy, university, formation of the image, image, pedagogic image, image management system of the lecturer.

Постановка проблеми. Протягом останніх років конкуренція між вищими навчальними закладами (далі – ВНЗ) постійно загострюється, що зумовлює необхідність формування позитивного іміджу ВНЗ у суспільстві та проведення активної іміджевої політики. Одним із ключових елементів досягнення високого рівня освітнього закладу та формування сприятливого іміджу на ринку освітніх послуг є імідж викладачів і студентів. Зважаючи на тенденцію зниження пер-

спективності викладацької професії, недостатнє оцінення ролі педагога спільнотою, а саме студентами, постає необхідність побудови образу викладача, за допомогою якого в суспільстві сформується авторитет та престиж особистості педагога. Викладач як організатор культуротворчої діяльності забезпечує систематичний інформаційний вплив, формує в кожного учасника освітнього процесу ідеї, цінності, зразки поведінки. Тому важливим є вирішення стратегічної освітньої проблеми – формування позитивного іміджу сучасного викладача ВНЗ. У межах цього питання актуальним є дослідження особливостей та умов формування іміджу викладачів, комплексного управління ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем іміджу присвячено роботи таких закордонних учених та науковців, як П. Берд, Л. Браун, Ф. Тейлор, А. Файоль. Серед вітчизняних дослідників – Є. Богданова, В. Зазикіна, О. Перелигіну, О. Петрову, Г. Почеппова, В. Шепель.

Метою статті є аналіз особливостей та складників іміджу викладачів сучасних вищих навчальних закладів, вивчення функцій та етапів формування іміджу, а також розробка дієвих заходів щодо підготовки іміджу педагога та системи управління професійним іміджем викладача ВНЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «імідж» сформувалося багато років тому та має вікову історію. На всіх етапах розвитку люди намагались вразити навколишнє середовище, постати в іншому, не типовому та не властивому для них образі, для чого застосовували різноманітні допоміжні засоби. Для прикладу згадаємо про використання натуральної косметики та фарб у Стародавньому Єгипті, якими прикрашали обличчя та тіло, а також використання шкіри та своєрідних золотих, шкіряних та інших аксесуарів для прикрашення свого тіла в різних частинах світу. І хоча тоді навіть не замислювались над існуванням такого

явища, як імідж, цей процес був несвідомим. Але з часом ситуація кардинально змінилася, на сьогодні існують окремі індустрії з побудови позитивного іміджу, професійні іміджмейкери мають попит та отримують прибутки.

Людина будь-якої професії знайома з процесом формування власного професійного іміджу, проте для професій «людина – людина» та «людина – колектив», що не передбачають взаємодію з великою кількістю людей, цей процес є менш значущим. Особливу роль імідж та його побудова відіграє для професій «людина – соціальна група», прикладом яких є професія викладача. На сучасному етапі розвитку суспільства важливим й актуальним постає питання якісної співпраці між викладачем ВНЗ та студентом у системі вищої освіти, оскільки загострюється проблема пасивної участі студентів у процесі навчання, відчуття їх небажання до нових знань та інтелектуального розвитку в межах ВНЗ. Одним із головних рушійних механізмів вирішення цієї проблеми та засобом реалізації найкращих принципів навчання є формування іміджу викладача. Позитивний педагогічний імідж – найважливіший складник майстерності викладача, що зумовлює бажання студентів до навчання та результативність цього процесу.

З метою дослідження та вивчення особливостей формування іміджу сучасного викладача ВНЗ необхідно розмежовувати поняття «імідж» та «педагогічний імідж» (див. табл. 1).

Таким чином, узагальнюючи визначення з наведеного аналізу, професій-

ний імідж педагога – це емоційний образ, сформований із багатьох формотворчих компонентів, який визначає рольову відповідність особистості викладача до стандартів та вимог його професії в очах колег, студентів і суспільства.

Імідж викладача формує система елементів, комплексне поєднання яких може забезпечити створення позитивного ефекту на студентів та ведення успішної викладацької діяльності, зокрема:

- аудіовізуальна культура особи, тобто грамотність мовлення, манери, стиль одягу та його доречність конкретній ситуації, вміння триматися на публіці, презентувати інформацію певній цільовій аудиторії;

- поведінка викладача в різних аспектах (поведінка в професійному середовищі серед студентів та колег, вміння контролювати свій емоційний стан та знаходити способи комунікації, розумітися з різними типами особистостей);

- система моральних та етичних цінностей викладача (світосприйняття, ставлення до власної професії та до студентів);

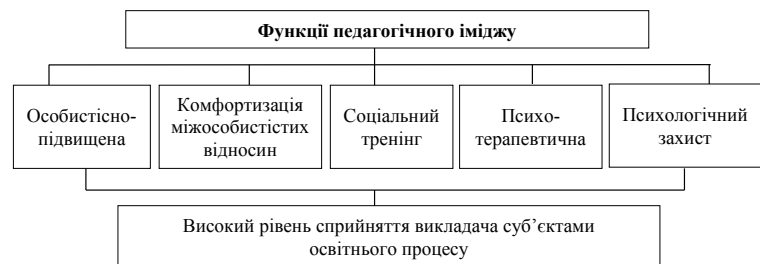


Рис. 1. Функції педагогічного іміджу

Джерело: побудовано авторами на основі [3; 10; 11]

Таблиця 1

Контент-аналіз понять «імідж» та «педагогічний імідж»

Автор	Сутність поняття
<i>Визначення поняття «імідж»</i>	
М. Лук'янова [8]	Зображення у психіці людини образу тих чи інших характеристик об'єкта чи явища
В. Олексенко [12]	Загальний механізм особистості, спрямований на діяльність, являє собою фундаментальну морфему психологічної активності
Т. Довга [5]	Думка про особу групи людей, сформована в психіці цих людей, образу цієї особи, що виник у результаті їх прямого контакту або внаслідок отриманої про цю людину інформації від інших людей
О. Мармаза [9]	Багатоаспектне поняття, яке означає управління увагою, спосіб соціального програмування поведінки людини, соціальну роль, спосіб самовдосконалення, форму публічного самовираження
Е. Галицька [1]	Поняття, яке охоплює багато характеристик людини, серед яких основними є вихованість, ерудиція, професіоналізм, вміння одягатись, охайність, стиль
<i>Визначення поняття «педагогічний імідж»</i>	
О. Грейліх [2]	Емоційно забарвлений стереотип сприйняття образу педагога у свідомості студентів, колег, соціального оточення, у масовій свідомості
Н. Гузій [3]	Полісемантична категорія, яка характеризує стиль професійно-педагогічної діяльності, манеру спілкування, вміння індивідуалізувати свій образ, надавати йому естетичної виразності
Л. Кайданова [7]	Один з основних засобів реалізації принципів навчання й виховання, що тісно пов'язано з його професійною компетентністю, педагогічною майстерністю, психолого-педагогічною культурою, особистісними та професійно значущими якостями
Е. Драчук [6]	Експресивно забарвлений стереотип відчуття образу педагога в поданні колективу учнів, колег, соціального оточення, в масовій свідомості
Ю. Скорик [13]	Образ рольової відповідності професійним вимогам, який формується педагогом і доповнюється індивідуальними характеристиками в процесі міжособистісної взаємодії з колегами, студентами, керівництвом, суспільством

– статус і самооцінка викладача (відповідне визначення своєї ролі в навчальному процесі, своїх педагогічних можливостей та професійних якостей);

– сукупність особистісних якостей (толерантність, повага до інших людей, почуття гумору, доброта).

Зазначений перелік не є вичерпним, у процесі знайомства викладача зі студентом та сприйнят-

тя його іміджу використовується більше властивостей та якостей індивідуальності, важливість яких є суб'єктивним для кожного суб'єкта.

Активними формами прояву сутності й змісту педагогічного іміджу \ його функції, основні з яких зображено на рис. 1.

Розглянемо детальніше сутність наведених функцій педагогічного іміджу:

1. Особистісно-підвищена функція полягає в тому, що позитивний імідж педагога підкреслює його індивідуальність, вирізняє його з-поміж інших, підкреслює його духовні цінності та прагнення.

2. Сутність функції комфортизації міжособистісних відносин полягає в більш доброзичливій взаємодії між викладачем та студентом, дотримання педагогічного такту.

3. Функція соціального тренінгу є надзвичайно важливою на сьогодні, оскільки вона дає педагогу змогу коригувати свою поведінку відповідно до мінливих умов суспільства та адаптуватися до них.

4. Психотерапевтична функція – позитивний імідж забезпечує отримання педагогом поваги та визнання в суспільстві, забезпечує впевненість у власних силах та підвищує оптимізм до життя й роботи.

5. Функція психологічного захисту дає педагогу можливість приховати певні недоліки, що властиві кожній людині, зменшити тривожність, консолідувати всі зусилля для забезпечення належного процесу навчання у вищій школі.

Процес створення іміджу характеризується своєю багатоетапністю. Так, наведемо основні з них, запропоновані українським науковцем В. Олексенко:

– сприйняття образу, що стане підґрунтям для побудови іміджу – на цьому етапі особливо впливає реальний образ викладача, якщо його не має, студент створює його з власних ідеалів;

– корекція реального образу до ідеального з урахуванням особливостей педагога, що формує імідж;

– програвання та примірювання бажаного іміджу до реального образу викладача;

– входження в образ у процесі викладацької практики;

– індивідуалізація набутого образу викладачем [12].

Для ефективного формування іміджу необхідним є забезпечення низки умов, одні з яких знаходяться повністю під впливом викладача, а інші – невіддільні йому. Так, ми поділили їх на умови внутрішнього та зовнішнього впливу, або на залежні та незалежні

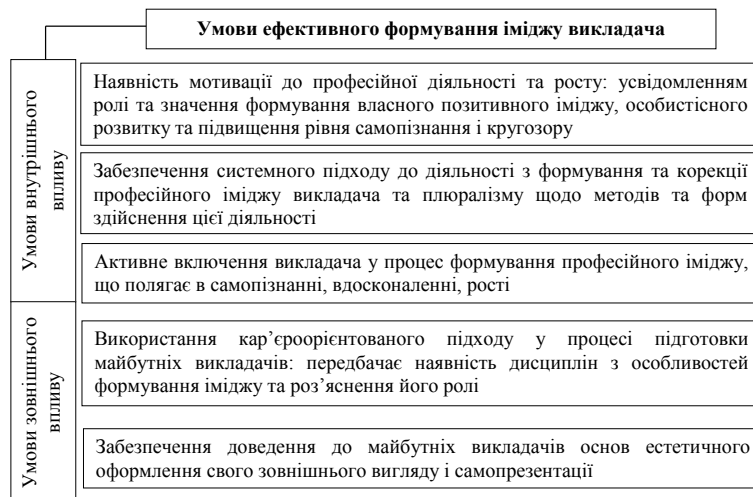


Рис. 2. Основні умови забезпечення ефективного формування іміджу викладача

Джерело: побудовано авторами на основі [4; 11; 13]



Рис. 3. Комплексна система управління професійним іміджем викладача сучасного вищого навчального закладу

Джерело: авторська розробка

від діяльності викладача, які детальніше зображено на рис. 2.

Імідж педагога вищого навчального закладу зумовлюється впливом таких факторів, як можливості самого педагога, потреби освітніх завдань, особливості інформаційних каналів та задоволеність учасників освітнього процесу. Зважаючи на це, процес формування іміджу викладача потребує свідомого підходу та постійного управління ним, що передбачає конструювання позитивного образу педагога, імплементацію бажаних характеристик у його поведінкову форму, мотиваційно-ціннісну орієнтацію та комплексну систему оцінювання (див. рис. 3).

Процес формування та управління педагогічним іміджем викладача вищого навчального закладу залежить як від самого педагога, так і від системи освіти. Усвідомлення педагогічними навчальними закладами та інститутами післядипломної освіти впливу іміджу викладачів на процес навчання вплинуло на розробку та запровадження ними різноманітних заходів щодо цього питання. Особливістю сучасної іміджевої підготовки є її комунікативна спрямованість, саме тому особливо ефективними виступають методи навчання, що передбачають контакт та взаємодію, забезпечують побудову діалогу. Зважаючи на це, під час підготовки педагогів високого рівня необхідно використовувати комплекс сучасних методів для забезпечення формування практичних навичок зі створення іміджу. До таких заходів, на нашу думку, необхідно віднести такі:

- лекції-дискусії, спрямовані на побудову вільного діалогу та обміну думками між викладачами, студентами, фахівцями інших галузей. За допомогою цього методу відбувається самовизначеність викладачів, формується чітка професійна позиція щодо власної діяльності, з'являється натхнення та «повага» до обраної професії, бажання до саморозвитку;

- лекції-презентації спрямовані на збільшення знань за досліджуваною проблемою, що може бути досягнуто із застосуванням комп'ютерних та інформаційних технологій. Основною перевагою цього методу є симбіоз теоретичного матеріалу та практичного досвіду, що має педагог, а також висока інформативність. Такі лекції передбачають обмін досвідом одних викладачів з іншим, демонстрація власних методик викладання, авторських програм та надання рекомендацій;

- спеціальний курс з формування іміджу спрямований на розуміння та бачення власної кар'єри та її перспектив, а також визначення умов для розвитку професійного іміджу викладача, ознаявлення майбутніх педагогів з основними шляхами професійної реалізації;

- рольові ігри та розв'язання кейсових завдань дають змогу максимально включити педагога до певної моделі реальної ситуації, активізувати його досвід, виявити емоційно-по-

чуттєвий стан особистості, її професійні можливості та творчий потенціал. Рольові ігри зумовлюють аналіз практичних аспектів іміджу викладача та їх подальшому вдосконаленню;

- тренінгові заняття мають – опанування нових індивідуальних, групових та управлінських навичок та умінь, виконання практичних завдань. Такі тренінги можуть проводитися за різною тематикою.

Висновки. Роль іміджу сучасного викладача ВНЗ набуває все більшого значення, що зумовлено ростом конкуренції на ринку освітніх послуг України. Сьогодні ВНЗ та викладачі зацікавлені в побудові позитивного іміджу для залучення все більшої кількості абітурієнтів та здійснення ефективного навчального процесу, побудованого на якісній взаємодії між студентами та викладачами. Процес формування іміджу є складним, що пояснюється впливом сукупності факторів на нього: можливостей педагога, потреб освітніх завдань, особливостей інформаційних каналів та задоволеності учасників освітнього процесу.

У ході дослідження визначено, що побудова іміджу викладача відбувається свідомо та цілеспрямовано, тому цей процес потребує постійного управління ним, що передбачає конструювання позитивного образу педагога, імплементацію бажаних характеристик у його поведінкову форму, мотиваційно-ціннісну спрямованість та комплексну систему оцінювання. Також необхідно зазначити вплив зовнішніх факторів на цей процес, найважливішим з яких є підготовка педагогів до викладацької діяльності, який є базисом для усвідомлення ролі іміджу сучасного педагога. Зважаючи на це, у статті було запропоновано впровадження лекцій-дискусій, лекцій-презентацій, спеціальних курсів, рольових ігор та тренінгових занять, спрямованих на підвищення можливостей формування позитивного професійного іміджу викладача. Комплексне використання цих заходів дасть можливість підвищити самовизначення педагога, його професійний імідж серед студентів та колег, а також буде якісним підґрунтям для зацікавлення студентів та сприйняття ними знань з дисципліни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галицька Е. Імідж ділової людини та чинники впливу на його формування / Е. Галицька, Н. Донкоглова // Наукові записки НаУКМА. – 2011. – Т. 1: Економічні науки. – С. 12–16.
2. Грейліх О. Психологія формування іміджу викладача вищого навчального закладу / О. Грейліх // Гуманітарний вісник Державного вищого навчального закладу «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – Переяслав-Хмельницький, 2010. – Вип. 19. – С. 294–299.
3. Гузій Н. Педагогічний професіоналізм: історико-методологічні та теоретичні аспекти: [монографія] / Н. Гузій. – К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2004. – 243 с.
4. Демчук Т. Напрямки вивчення іміджу викладача вищої школи / Т. Демчук // Вісник Національної академії Державної

- прикордонної служби України. – 2013. – Вип. 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnads_2013_3_29.
5. Довга Т. Імідж особистості як необхідна умова професійного становлення педагога / Т. Довга // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді. – 2010. – Вип. 14. – Кн. 1. – С. 66–75.
6. Драчук Е. Педагогічний імідж вчителя як інструмент розв'язання професійних завдань / Е. Драчук // Студентський вісник Педагогічного університету імені П. Тичини. – 2013. – Вип. 33. – С. 25–28.
7. Кайданова Л. Професійна компетентність та імідж сучасного викладача / Л. Кайданова // Гуманітарний вісник. – 2009. – № 17. – С. 24–29.
8. Лук'янова М. Психолого-педагогічна компетентність учителя / М. Лук'янова // Дайджест педагогічних ідей та технологій «Школа-парк». – 2002. – № 2. – С. 56–61.
9. Мармаза О. Імідж як спосіб професійної соціалізації керівника навчального закладу / О. Мармаза // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. – 2013. – Вип. 33. – С. 263–269.
10. Межеріцька О. Впровадження іміджології як компонента навчального процесу у вищих закладах освіти / О. Межеріцька // Теорія і методика управління освітою. – 2010. – Вип. 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tme.uio.edu.ua/docs/3/10mezhee.pdf>.
11. Ніколаєску І. Особливості іміджової підготовки сучасного педагога в системі післядипломної освіти / І. Ніколаєску // Витоки педагогічної майстерності. Серія «Педагогічні науки». – 2012. – Вип. 10. – С. 207–212.
12. Олексенко В. Формування професійного іміджу сучасного вчителя / В. Олексенко // Проблеми освіти. – 2015. – Вип. 84. – С. 258–263.
13. Скорик Ю. Імідж педагога як формуючий чинник стійкості до професійного вигорання майбутніх викладачів вищої школи / Ю. Скорик // Вісник Житомирського державного університету ім. Івана Франка. – 2014. – Вип. 4. – С. 144–147.

УДК 314.72

Завадовська Ю.Ю.

здобувач,

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМАМИ ДОПОМОГИ ВИМУШЕНИМ МІГРАНТАМ У ПРОЕКТНИХ СИСТЕМАХ, ЩО ПІДДАНІ РУЙНУВАННЮ

WAYS OF IMPROVING IDP ASSISTANCE MANAGEMENT SYSTEMS IN THE PROJECT SYSTEMS SUBJECT TO DESTRUCTION

АНОТАЦІЯ

Стаття розглядає основні тенденції системи управління в реалізації проектів з швидкого відновлення територій, що приймають переселенців, за умов руйнування систем їх впровадження. Огляд тенденцій згруповано послідовно у напрямки: передумови, стратегічні і тактичні ходи та кадрові рішення. Визначено, що існують «природно несумісні» системи, а також отримано розуміння неперспективності підтримки таких систем. З'ясовано, що їх утримання їх є більш дорогим, аніж потенційна віддача від співробітництва. Водночас з'ясовано, що великим системам, окрім директивного менеджменту і контролю на операційному рівні, необхідний ще й досвід та стратегічний погляд, а також здатність іти на виправданий ризик і приймати відповідальні рішення, а коли означених рис немає, тобто система вважає їх такими, що не є гостро необхідними, то у випадку непередбачуваних сюрпризів управління чи нових викликів на фоні вже існуючого напруження система руйнується. Визначено шляхи запобігання руйнуванню систем проектного циклу за описаних умов.

Ключові слова: диспозиція руйнування, організаційне виснаження, організаційна ієрархія, кадрові рішення, сумісність систем.

АННОТАЦИЯ

Статья рассматривает основные тенденции системы управления в реализации проектов быстрого восстановления территорий, принимающих переселенцев, в условиях разрушения систем их внедрения. Обзор тенденций сгруппирован по следующим направлениям: предпосылки, стратегические и тактические ходы, кадровые решения. Определено, что существуют «природно несовместимые» системы, а также получено понимание бесперспективности поддержки таких систем. Выяснено, что их содержание является более дорогим, чем потенциальная отдача от сотрудничества. В то же время установлено, что большим системам, кроме директивного управления и контроля на операционном уровне, необходим еще и опыт и стратегический взгляд, а также способность идти на оправданный риск и принимать ответственные решения. Когда отмеченные элементы отсутствуют, то есть система считает, их они не являются остро необходимыми, то в случае непредвиденных изменений в структуре управления или новых вызовов на фоне уже существующего напряжения, система разрушается. Определены пути предотвращения разрушения систем проектного цикла в описанных условиях.

Ключевые слова: диспозиция разрушения, организационное истощение, организационная иерархия, кадровое решение, совместимость систем.

ANNOTATION

The article examines the main trends in quick recovery project management in the areas receiving displaced persons, under the conditions of destruction of their implementation systems. Review of trends has been consistently grouped in the areas of: background, strategic and tactical moves, and staffing decisions. It has been determined that there are «naturally incompatible» systems and understood the uselessness of support of cooperation of such systems. It was found that their sustaining is more expensive than

the potential impact of cooperation. In addition, it was found that a large system, in addition to control of policy management and operational levels, also requires experience and strategic view and the ability to take the justified risk and make responsible decisions, and when the aforementioned features do not exist, so that the system considers them as such that are not urgently needed, then in the case of unexpected changes or new management challenges against the backdrop of tension, the existing system collapses. The ways of preventing the destruction of the project cycle for the described conditions have been recommended.

Keywords: destruction disposition, organizational exhaustion, organizational hierarchy, staffing solutions, compatible systems.

Постановка проблеми. Великим системам, окрім директивного менеджменту і контролю на операційному рівні, необхідний ще й досвід та стратегічний погляд, а також здатність іти на виправданий ризик і приймати відповідальні рішення. Коли означених рис немає, тобто система вважає їх такими, що не є гостро необхідними, то у випадку непередбачуваних сюрпризів управління чи нових викликів на фоні вже існуючого напруження організація починає руйнувати сама себе. Члени проектної команди з останніх сил намагаються вирішити проблему там, де вона могла б і не виникнути у випадку, якщо би декілька місяців тому можна було приймати рішення з видом на перспективу. В такій системі починає переважати хаос.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попередні дослідження такого типу для України з'явилися у 2015 р., серед дослідників можна згадати І. Добка (організаційно-гендерний підхід), Л. Тарасенка (ресурсно-правовий підхід), а також В. Середу (підхід на основі людського капіталу). Серед попередніх дослідників варто згадати Музиченко І.В. (НАВС, психологічні аспекти менеджменту в особливих умовах). В цілому, рекомендації щодо удосконалень механізму управління групуються у три сфери: 1) стратегія управління, 2) сумісність систем та 3) людський фактор.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. В Україні до 2013 р. не було загострено увагу на питаннях управління системами соціально-економічного розвитку під час дії умов критичних навантажень, що спричиняють руйнування систем управління. Через специфіку ситуації саме зараз виникла потреба прак-

тичного огляду спектру ситуацій у цій сфері та рекомендацій щодо побудови задовільного менеджменту в таких системах.

Мета статті: проаналізувати основні шляхи роботи системи управління в реалізації проєктів з швидкого відновлення територій, що приймають переселенців, за умов руйнування систем впровадження проєкту, та визначити шляхи запобігання руйнуванню систем проєктного циклу за цих умов.

Виклад основного матеріалу. Одразу ж зауважимо, що несумісні системи - це передумова «диспозиції руйнування». Неурядові організації завжди вирізнялися здатністю посередництва між різними організаційними системами, наприклад, між державним відомством та структурою міжнародного проєкту з розвитку. Однак, треба визнати, що існують «природно несумісні» системи, як, наприклад, система організації праці у закладах освіти та проєктний менеджмент. Вони працюють нарізно і звісно, спробувавши поєднати ці два типи логіки через систему надбудов та посередників, виникає розуміння неперспективності підтримки таких систем, бо утримання їх є більш дорогим, аніж потенційна віддача від співробітництва цих двох «природно несумісних» світів. Їм просто варто віддати привілей роботи нарізно, окремо, у своїх вимірах. Саме тому такі системи віддають перевагу вихованню власних adeptів змолоду і з власного кола.

Уникайте загрози поглинання системи рутини – руйнування це можна уникнути. Що робити, коли ви стикаєтеся із переважанням хаосу в системі управління проєктом за умов його швидкого перебігу та неможливості витратити багато часу на стратегічні рішення? По-перше, шляхом упорядкування процесів навіть у авральному режимі привнести у загальну систему більше порядку, ймовірно надбудувавши спеціальні, термінові структури. Так, це відволікає від щоденних ефективних та рутинних справ, але гасить пожежу, яка і вас може зачепити через декілька днів, якщо ви не допоможете. По-друге, варто згадати, що люди і так втомлені і довго гасити пожежу не будуть. Отже, другим кроком є пошук постійно діючих «свіжих» людей та формування з них організаційних модулів для боротьби з хаосом (оскільки ви маєте розуміння того, що організаційні сюрпризи – не останні), а третім кроком є створення системи постійно діючого погодження робочих питань «у горбачовському стилі», а саме: «Отримали на вході проблему, упорядкували, роздали для вирішення, проконтролювали». У тому числі, керівник програми надає особисту організаційну підтримку там, де це справді необхідно і час керівника за пріоритетністю дозволяє це.

Недоліком цієї системи є усвідомлення того, що у системі існують складні партнерські стосунки і якась із «сторін партнерства» не так швидко, як хотілося би, вчиться на таких помилках і що в такому «авральному» режимі вони, зре-

штою, працюватимуть і надалі. Це відбувається на фоні поступової, хронічної втоми ключового персоналу, які роблять вже нерозумні, автоматичні помилки. Отже, персонал – «пожежників» треба відділяти у окремий модуль «борців з хаосом». Тому виходом є відокремлення їх у формі «постійно діючих» кризових комітетів із власними повноваженнями, у які оперативне керівництво втручається лише для того, щоб дізнатися, що там коїться, або щоб попросити їх впоратися з черговим дисбалансом.

Молоді безперспективні непрофесіонали – кадрові рішення у відповідь на загрозу руйнування. У ході виконання проєкту, що все частіше скочується у аврали та «цейтноти», у ключового персоналу виникає бажання розгрузити себе молодими кадрами. На початку в команду все ж беруть перспективних та професійних, а наприкінці – беруть просто людей без навичок та досвіду, що можуть замінити стомленого професіонала на 2-4 тижні. Ці нові люди цілком не готові до пропонованої їм посади, і саме тут ми бачимо всю ступінь неготовності – індикатором зазвичай є ступінь відчуття власної важливості, що раптом у власному розумінні «нового тимчасового персоналу» значно зросла та підняла їх над звичайними людьми. Для кожної організації у подібній ситуації варто зупинити набір персоналу якраз на межі непрофесіоналізму останнього. При цьому в керівництва існує розуміння того, що з цими новими неготовими кадрами у майбутньому співпраця не продовжиться хоча б із відчуття несумісності їхніх підходів з професіоналізмом.

Організаційні системи виявилися не готові або варто визнати ситуацію розвалу на стратегічному рівні. В процесі постійних «авралів» та наздоганянь помилок більшої системи (часто через неправильно обраний або «збитковий» початковий підхід) партнери-співвиконавці організаційно нібито підставляють «милиці» у власні організаційні системи на тимчасовій основі, щоб черговий «аврал» перебути і протриматися до кінця або до того моменту, як зміниться чергова політика чи настрої керівництва. Проте, в кінці, коли залишилося два місяці до закінчення проєкту, приходиться розуміння того, що організаційні системи, навіть попри чисельні організаційні «надбудови», «протези», виявилися не готові до такого типу роботи. Так, партнери знаходять вихід через механізм спеціальних комітетів, екстрених нарад та управління по ситуації і в ручному режимі, але глобально, треба зауважити, менеджмент розуміє, що немає змісту будувати зараз такі більш досконалі системи при відсутності попиту та перспективи на них у ближчому майбутньому. Інакше кажучи, партнери підійшли до межі власної управлінської та організаційної компетентності. Виходом є все ж винайдення стабільних механізмів, які дають можливість полегшити життя керівництву проєкту на всіх рівнях. Суттєвим елементом також видається і правильний вибір підходу до надан-

ня послуг – найкраще, якщо це правильне рішення приймає замовник на початку проекту.

Контрольоване піке як тактика руху під час згортання шляхом розвалу. Цей процес має спільність із так званим «спусканням проекту на гальмах», але відрізняється від нього тим, що «контрольоване піке» має вбудований контроль критично суттєвих елементів проектного менеджменту і не дає проекту розвалитися. Він досягне планових показників, але менеджмент при цьому використовує весь власний кредит довіри та запас міцності – тобто потенціал для майбутнього, щоб дійти до кінця хоча б із тим, що є. Також відмінним від «спускання на гальмах» є спонукальний чинник, тобто мотивація того, «чому» проект заходить у «контрольоване піке». Відповіддю є небажання і великою мірою нездатність змінити хід руху інертних та недостатньо досвідчених систем організаційного механізму, які «притерлися» та працюють з використанням завідомо збиткової технології, і у ситуації, коли на інновації у цієї більшості вже немає бажання, а у керівництва волі та натхнення. Тому і приймається рішення про використання матеріальних та людських ресурсів виконавчого рівня у посиленому режимі, з очікуванням того, що багато людей та багато техніки наздоженуть графік. При цьому, однак, вже через місяць починають вибиватися з графіку фінансові ресурси – тобто приходить усвідомлення того, що кошти мають свою межу. Якість усього тримається на середньо прийнятному рівні. Операції спрощуються та укрупнюються. Економиться власний ресурс здоров'я керівництва усіх рівнів. Виробництво паперових документів зводиться до мінімуму. Критерії закупівель стають розмитими та вимоги зберігаються лише ті, що є суттєвими для операційного, кінцевого звітування, а не для більш віддаленої перспективи.

Чи можна вивести проект з такого піке та виграти на запровадженні нової технології, яка економить кошти і розвантажує виконавців? Ні, принаймні не на фінальному етапі, бо у цьому «літаку» усі двигуни та шестерні вже крутяться так, як звикли, і вони не думають про те, що буде через годину. Єдиним можливим рішенням для економії коштів, які посилено витрачаються у рамках цієї технології, є винайдення кращої перспективи та мотивації для виконавців, що підбадьорить їх.

«Шиккування» як відчайдушний крок у ході розвалу. Виключно з позиції практичного досвіду не радимо нікому у комплексних проектах з відновлення територій при ситуації руйнування вдаватися до занадто багатостороннього підходу до проблеми, яка вирішується, та видання «на-гора» частих, комплексних завдань з підготовки та аналізу інформації, і особливо дрібних (але таких, що зачіпають весь управлінський прошарок) завдань типу (арм.) «вишикуватися». Наприклад, координатори не повинні відриватися від супроводу експертів та координації закупок та раптом рахувати, скільки у них

на території зараз знаходиться представників цільової групи. Так, це можна і варто робити, але, хочемо визнати, якимись іншими методами і для цього потрібно вбудовувати у проектний механізм спеціальну просту, надійну, хоч і не повністю досконалу, але працюючу систему моніторингу. Якщо «зверху» в систему роздається забагато завдань, то вони ставляться в чергу, а верх про них забуває, хоча завдання виконуються (вже мало кому потрібні) – хіба що як вторинна інформація, здобута, у ретроспективі кривавим і гірким потом управлінської гілки за рахунок зношеного здоров'я. До того ж, на вищих щаблях управління із акумулюванням втомлює починає розпорошуватися, втрачатися увага, часто просто затираючи у пам'яті другорядне – особливо якщо ані пріоритетність, ані потрібність цієї раптової та швидкої додачі до роботи не видаються значущими. Хочете знизити управління середньої ланки – «ганяйте» частіше їх на уявному «плаці» такими «тренуваннями пам'яті» та пошуком непотрібного і не дозволяйте сконцентруватися. Це вірний спосіб знищення соціального капіталу вашої проектною командою у стадії, коли кінцевого руйнування все ще можна уникнути.

Чи можемо ми порекомендувати щось натомість? Так, і насамперед, - правильно обирати стратегічний підхід і розумно будувати систему організаційних балансів. Скажемо точніше: обирати такий стратегічний підхід, який у корені буде правильний протягом усього часу реалізації проекту, проте дозволить шляхом консультацій із носіями авторитетної думки видозмінювати інструменти досягнення цілей та замінювати їх, при цьому накопичуючи найкращий досвід та доречно вбудовуючи його у подальший організаційний механізм проекту.

Збережіть соціальний капітал проектною командою. З питанням мотивації та підбадьорювання проектною командою пов'язана інша невдала, навіть прикра практика, вбудована у саму природу проектно-контрактної роботи. Уявіть собі людський капітал персоналу проекту, який нібито «пожували-пожували» в ході реалізації проекту та «виплюнули» в кінці. Ніколи до того вони не були такими старанними і наполегливими, і ніколи до того не виказували такої злагожденості та професіоналізму, як у цьому непростому і швидкому проекті з відновлення територій. Однак, середовище нібито спеціально випробовує їх, щоб потім оголосити про закінчення контракту без його повторення. Це насправді суперечить принципам мотивації персоналу, який цінують та якому створюють можливості реалізації в успішних організаційних структурах. Подібна особливість зазвичай призводить до розпаду слабких організаційних структур виконавців, хоча сильні все ж виживають. Методом послаблення цього «осаду» є хоча б словесна подяка людям, що вже допрацьовують у проекті, або проведення фінального інтеграційного заходу.

Ще гіршою ситуація обертається у випадку, коли виснажений керівник програми спекулює на риториці за типом «всіх звільню» або «комусь продовжу контракт, а комусь не продовжу, як захочеться мені». Ця риторика зачіпає і його/її найближчих помічників, які тоді переживають кризу сприйняття, де у їхніх головах буквально протягом декількох днів руйнуються ключові позиції взаємної довіри щодо працевдавця та особиста вірність керівництву, і, що навіть більш суттєво, якщо це стається на критичних ділянках виконання робіт, то це найближче оточення вже не намагається «будь-яким чином досягти результату», а, навпаки – і часто будучи фізично та морально виснаженими – припускається такого нехлюйства, яке межує з невиконанням обов'язків. Також, зауважимо, у цьому випадку в згаданого оточення пропадає стимул бачити довгострокову перспективу своєї діяльності та прагнути показати цю перспективу в результатах проекту. В цьому випадку все менше і менше людей навколо керівника будуть знаходитися «на боці концепції довгострокового впливу проекту», і він зовсім не прозвітує про таку сталість, якщо і сам/сама не вірить у довгостроковість.

Небезпечним проявом розвалу проектних систем на особистому рівні є т.зв. відмова психіки менеджера.

Проблема ставлення до персоналу як до «одноразової жувальної гумки» ускладнена тим, що, зруйнувавшись, соціальний капітал (довіра) у голові відповідального менеджменту вже не відбудується так просто, як першого разу. Тепер вони будуть в основному «насторожі» і навіть якщо з ними продовжать контракт, організація навряд чи отримає від них суперефективність – адже одного разу ці працівники вже «обпеклися» такою зайвою довірою. Рішенням у цьому випадку вбачається попередження виснаження керівництва до стану риторики типу «всіх звільню», але разом з цим, приділення більшої уваги питанням ефективності вже працюючих структур, яким можна або не заважати, або акуратно допомогти на фінальному етапі проекту, не ламаючи усталених систем. Для цього корисно, коли питаннями ефективності займається формальний заступник, який не обтяжений «битвою за результат», але знає весь організаційний механізм зсередини.

Щоб уникнути руйнування, змінійте процеси повільно та обачливо. У впровадженні видозмін та інновацій у швидких та комплексних програмах існує певний пороговий механізм. Уявімо собі, що організаційні системи, дякуючи зусиллям та організаційному таланту керівників, працюють нарешті добре, і тут хтось пропонує: а давайте ми робитимемо ще й це, впровадимо таку от інновацію. Нібито в результаті (і це чітко видно на мультимедійній презентації, коли присутні сидять у спокої за конференц-столом), система отримує більше прозорості, зрозумілості, і стане швидшою. Але,

у ретроспективі та з практичного досвіду, треба визнати, що деякі прості на перший погляд інновації потребують суттєвої перебудови ланок виконавчого механізму, та зрештою, вимагають в 2-3 рази більше часу, аніж очікувалось при розмові за тим гарним конференц-столом. Тому краще залишити системи так, як вони одне до одного пристосувалися, аніж іще раз втручатися у їх роботу і вимагати ще більшого. Особливо, коли механізм роботи щойно «став на ноги»,

Зміни варто впроваджувати лише в тому випадку, коли на це є час. Особливо гостро це помітно, коли подібна ситуація виникає у повільних, хоча й ретельних виконавців, які нарешті хочуть працювати у відносній стабільності, а не замислюватися над черговими питаннями ефективності. Тож, якщо система і так працює задовільно, і люди кажуть керівництву: «ми не можемо цього зробити», то варто повірити їм, і не рухати цей відділ, якщо він працює задовільно та без збоїв. Завданнями форсування чергових «вершин ефективності» варто озадачити «спецпідрозділи» на «передній лінії» організації, які здатні це зробити і отримують задоволення від перетворень, руйнувань старого та інновацій, будучи мотивованими перспективою швидкої кар'єри чи збагачення. Але, треба розуміти, що такі «герої» – це не всі і далеко не кожен, і отже, варто проводити ретельно продуману межу між тими частинами організації, що становлять «підтримку», і тими, що «йдуть на прорив». При цьому варто врахувати, що у складній організаційній системі, що розігнана і працює «на всіх парах», майже неможливо на відповідальній посаді узяти й залишити справи на тиждень, навіть з об'єктивних причин. Частини системи взаємно узгоджують свою роботу і затримки можливі максимум у 2-3 дні, а інакше справи накопичуються і для подолання «гори» робочих питань відповідальному керівникові необхідно займатися ними ночами та ранніми ранками, втрачаючи ресурс власного здоров'я. Отже, коли працює така складна, потужна і швидка система, необхідно вміти «тримати бойовий порядок», тобто абсолютно виключеним є «випадання з графіку» на довше, аніж декілька днів. Адже, нагадаємо, що всі ключові працівники взаємно пов'язані та, свідоми чи підсвідомо, розуміють це.

Зауважимо, що у нестабільних зовнішніх середовищах можна спостерігати ефективних кризових менеджерів – «організаторів нормального життя» на основі тих інституцій, до яких вони приписані. Вони напружено налагоджують нормальне життя та процеси у інституції, яка сама по собі знаходиться у бурхливому морі нестабільності (наприклад, у ситуації територіальної кризи, що вирує навколо). Потім вони хочуть закрити штори і тимчасово розслабитися – ось мовляв, все нарешті збудували і цей організаційний «корабель» якось тримається на бурхливій воді. Але ось невдовзі до них приходить інноватор та каже: «Давайте тепер вашу

структуру будемо робити більш динамічною, гнучкішою». І тут наш «герой-організатор» стикається з внутрішньою дилемою: наскільки йому страшно провадити ці інноваційні зміни перед лицем прямої зовнішньої нестабільності? Але з іншого боку, він зважує, наскільки все ж доречно здійснювати їх, і яким саме темпом, - так, щоб структура не розвалилася від зовнішньої та водночас внутрішньої «вібрації змін». «Не робити нічого теж не можна, - каже собі він, - адже можна відстати від темпу змін та отримати занадто консервативний імідж – як структури, так і особисто». Вибір даного менеджера полягає у тому, щоб знайти тонкий баланс та «вивісити» системи стримувань та мотивацій так, що структура зберігає міцний стабільний каркас, але даний організаційний «hippopotamus» однією «лапою» робить крок у інновацію і туди переносить частину ваги (своїх систем). Уявіть собі цю великого, масивного бегемота на чотирьох ногах, який вже зробив крок однією ногою. «Бегемот» все ж досить стабільний, хоча 25% його систем вже «пішли у новацію». При цьому саме зараз не обов'язково переносити туди усі «лапи», а скоріше – радимо провадити інновацію таку і так, що переміщення одної «лапи» і закріплення її у інноваційному полі (території, послугі, методиці) зберігає усю структуру стабільною на старому полі, але і на одному новому – теж стоячи досить стабільно.

З вищенаведеним пов'язаний феномен «межі гнучкості». Уявіть собі складну систему, в якій працює досить багато людей і всі взаємно пов'язані роботами та планами. Вони працюють у досить діловому режимі, але вже пристосувалися і втягнулися у нормальний робочий графік. І це, ми можемо сказати, нормально, адже їх, цих людей, наймали для того, щоб вони розвантажили обсяги робіт, які раптово зросли у рамках програми. Вони можуть робити свою роботу спокійно, іноді трохи пришвидшитись, але в цілому орієнтуються на спокій та, в більшості, добросовісно спрямовані на очікувану якість результатів. І тут, якщо зверху надходить команда «раптово пришвидшитися», тобто зробити місячний обсяг роботи за тиждень, то досвід показав, що вони, перебуваючи у доброму гуморі, здатні 3-4 дні напружитися та попрацювати «понаднормово», але потім вони вертатимуться, на всіх рівнях, до звичного ритму роботи, тоді як у «верхівки» менеджменту не вистачатиме ресурсу для контролю бажаного постійного пришвидшення. Таким чином, ми зауважуємо, що у організаційної системи існує ліміт гнучкості – тобто міра того, наскільки швидко можна зробити роботу у «екстремально обмеженому по часу» режимі. Якщо це можливо за 3 дні при нормальних строках у тиждень, то навряд чи те саме можливо за день. І якщо періодично такі пришвидшення можливі, то постійно тримати добрих виконавців у стресі недоречно – вони шукають собі іншого працедавця. Радимо цінувати цих людей.

Висновки. Помічено, що у запровадженні швидких інновацій наприкінці реалізації комплексних програм швидкого відновлення територій існує дилема інновацій. З одного боку, існує розуміння того, що просто необхідно оновити модуль чи систему, а й навіть того, що варто ризикнути і витратити на це цінний час, щоб потім наздогнати графік з вищою ефективністю. Разом з цим, інновацію не впроваджують тому, що здається, що вже напрацьованим існуючим способом можна вирішити питання.

Часом у менеджменту немає психологічної стійкості для планування навіть на 2-3 тижні уперед, тобто туди, де знаходиться завершальна фаза проекту, оскільки в глибині душі існує розуміння того, що наявною технологією встигнути складно і тоді наприкінці треба буде працювати «у три зміни». Таким чином менеджер, уникаючи відповідальності за необхідність прийняття інноваційних змін, водночас усвідомлює суттєві майбутні втрати свого здоров'я, а також ресурсу всього проекту за умови використання виключно старої технології. Цьому сприяє і «тунельність» погляду менеджера якому бракує досвіду, коли здається, що лише даний шлях є вірним, а також його/її емоційна та фізична стома, що підтримує «тунельність мислення». На рівні партнерів-співвиконавців також існує подібна дилема.

Рекомендуючи розв'язок дилеми на користь інновацій, шляхом бачиться триступеневий процес. По-перше, вивільнення часу керуючого менеджера від рутини і спонукування до стратегічного погляду. По-друге, ініціювання тактичного упорядкування справ і перехід від стилів «відмахування від питань» та «праці по накатаному» до «ручного управління» тактичними процесами через погодження, спеціальні наради, експрес – експертні опитування і т.д. По-третє, акумуляція енергії та прийняття волевого рішення про зміну технології на фоні наявного ресурсу для маневру з послідовними розгортанням та інтеграцією даної технології.

Нарешті, варто зауважити, що ця проблема легше вирішується у більш динамічних партнерів із дещо меншим масштабом рішень та на менш масштабних прикладах – адже, ймовірно, у подальших дослідженнях буде детальніше показано, що цікаві інновації легше та впевненіше здійснювати по одній за раз, і не так масштабно, а нібито оточуючи центральну традиційну технологію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Інформаційно-аналітичні матеріали до парламентських слухань на тему «Стан дотримання прав внутрішньо переміщених осіб та громадян України, які проживають на тимчасово окупованій території України та на території, неконтрольованій українською владою в зоні проведення антитерористичної операції». [Електронний ресурс]: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2016/02/Dopovidna_VPO_final.pdf

2. Організація з безпеки та співробітництва в Європі. Тематичний звіт - 2015 р. [Електронний ресурс]: <http://www.osce.org/uk/ukraine-smm/204396?download=true>
3. Міністерство внутрішніх справ України. Національна академія внутрішніх справ. Програма навчальної дисципліни «Психологія діяльності в особливих умовах». [Електронний ресурс]: http://www.naiau.kiev.ua > Kppd > nav_prog
4. Середа Ю. В. Соціальний капітал внутрішньо переміщених осіб як чинник локальної інтеграції в Україні. [Електронний ресурс]: <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/US-3-2015ukr/29-41.pdf>

УДК 331

Наумко Ю.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки

Сумського національного аграрного університету

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

MAIN PRINCIPLES OF MOTIVATION OF WORK AND THEIR IN LUENCE ON THE ACTIVITY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено напрями щодо вдосконалення системи мотивації праці. Проаналізовано принципи та проблеми мотивації персоналу в діяльності підприємства. Досліджено зміни, які відбуваються в системі мотивації персоналу. Розглянуто особливості мотивації праці за сучасних умов ринкової економіки. Проаналізовано фактори впливу мотиваційного стимулювання на діяльність підприємства.

Ключові слова: мотивація, праця, персонал, управління персоналом, принципи.

АННОТАЦИЯ

В статье определены направления по совершенствованию системы мотивации труда. Проанализированы принципы и проблемы мотивации персонала в деятельности предприятия. Исследованы изменения, которые происходят в системе мотивации персонала. Рассмотрены особенности мотивации труда в современных условиях рыночной экономики. Сделан анализ факторов влияния мотивационного стимулирования на деятельность предприятия.

Ключевые слова: мотивация, труд, персонал, управление персоналом, принципы.

ANNOTATION

In article defines the directions of improvement of system of motivation. It analyzes the principles and problems of motivation of staff in the activities of the enterprise. It investigated the changes that occur in the system of personnel motivation. It discusses the features of labor motivation in modern conditions of the market economy. The analysis of factors of influence of motivational stimulating on the activity of the enterprise has been carried out.

Keywords: motivation, labor, personnel, personnel management, principles.

Постановка проблеми. Праця є джерелом матеріальних благ людини. Проблеми сьогодення змушують роботодавців шукати все нові й нові способи стимулювання людей до праці. Важливість приділення уваги питанню мотивації праці для підприємств на сьогодні є очевидною.

Спроби пояснити поведінку людей і сприяти підвищенню мотивації трудової діяльності робилися вже на етапах зародження суспільного виробництва. Згодом під різними назвами та з різних позицій науковці й практики почали досліджувати те, що сьогодні називається проблемою мотивації, тобто різноманітні аспекти активізації, заохочення, стимулювання. Поняття мотивації тісно пов'язане з проблемою управління персоналом. Після становлення України як ринкової держави виникли й нові вимоги до персоналу. Це не лише добір, навчання і розташування кадрів, а й формування нової свідомості, менталітету. Тому проблема ефективної

мотивації персоналу надзвичайно важлива для розвитку як кожного підприємства, так і економіки держави в цілому [9, с. 125].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі науковці: Д. Богиня, А. Колот, М. Дороніна, В. Гриньова, О. Грішнова, Г. Дмитренко, В. Адамчука, В. Пономаренко, К. Альдефер, В. Данюк, С. Каверіна, В. Врум, Л. Шаховської, Ф. Герцберг, А. Маслоу, А. Леонтьєва, М. Мескон та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема мотивації існує постійно, й до кінця не вивчена. Це пов'язано з тим, що необхідно застосовувати все нові й нові методи стимулювання працівників до праці як за допомогою матеріальних та нематеріальних стимулів, так і враховуючи різні національно-культурні особливості країн.

Метою статті є дослідження основних принципів мотивації праці та їх вплив на діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пошук ефективних мотиваційних інструментів щодо персоналу підприємства є досить актуальною проблемою, особливо в контексті мотиваційних стимулів діяльності підприємства. Системи мотивації та стимулювання праці діяльності підприємства є досить застарілими. Оскільки головним стимулом більшості підприємств є лише матеріальний принцип стимулювання, міжнародні компанії розробили низку принципів мотиваційного заохочення.

Саме за відсутності на підприємствах принципів мотивування спостерігаємо низьку продуктивність праці, що знижує загальний рівень конкурентоспроможності підприємств.

При створенні ефективного мотиваційного механізму на підприємстві необхідно дослідити вплив на персонал елементів зовнішнього та внутрішнього середовища, це необхідно для виявлення потенціалу, кваліфікації, чисельності, організації управління, фінансів, обліку та внутрішніх можливостей діяльності підприємства.

Для підвищення мотиваційного стимулювання працівників необхідно враховувати таке:

1) сформувати та конкретизувати цілі, мету та завдання для працівників з метою досягнення високих (встановлених) показників;

- 2) обрати систему мотивації праці;
- 3) розробити методичну та нормативну базу;
- 3) удосконалити організаційну структуру управління колективом;
- 4) класифікувати види робіт;
- 5) вивчати й обговорювати в колективі систему мотивації праці.

Для того, щоб утримати на роботі та змусити добре працювати працівника, необхідно вибудувати правильну систему взаємовідносин між керівником та підлеглим йому персоналом. Саме тут і знадобиться грамотно обрана система мотивації персоналу.

П. Ройш сформулював десять основних принципів мотивації:

1. Кожен може мотивувати.
2. Кожного можна мотивувати.
3. Тільки той, хто мотивований, може мотивувати.
4. Мотивація потребує цілі.
5. Мотивація ніколи не закінчується.
6. Мотивація потребує визнання.
7. Причетність мотивує.
8. Успіх мотивує.
9. Належність до групи мотивує.
10. Виклик мотивує, коли його можна подолати [1].

Також прийнято виділяти ще два принципи мотивації: принцип рефлексивності – включеність керівника в діяльність очолюваного ним підприємства; принцип системності управління мотивацією [1, с. 103]. Управління мотивацією нами не звужується орієнтованістю на певну мету. Мета діяльності менеджера – лише управлінський метод, спосіб дії. Мета перебуває всередині управління мотивацією, а не визначає його як ціле.

Методи мотивації персоналу можуть бути найрізноманітнішими і залежать від спрацьованості системи стимулювання на підприємстві, загальної системи управління й особливості діяльності самого підприємства, зокрема, такі методи: економічні, соціально-психологічні та організаційно-розпорядчі.

Політика й практика оплати праці безпосередньо стосується життєвих і конкурентних можливостей підприємства, оскільки зумовлює залучення, утримання і мотивацію персоналу. Різниця у витратах на робочу силу в різних країнах іноді приводить до виникнення переваг у конкуренції і стимулює багато підприємств до створення виробничих потужностей за кордоном. Розмір оплати праці залежить від коштів, вкладених у бізнес, попиту та пропозиції (загальноприйнятий рівень заробітної плати) на певні професії у цьому регіоні, вартості життя, законодавства країни та спроможності профспілок відстоювати інтереси працівників [2, с. 65].

Корпоративна культура існує з моменту заснування підприємства. Досвід успішних підприємств доводить важливість сильної корпоративної культури, яка сприяє згуртованості колективу, формуванню відчуття належності, об'єднанню

працівників навколо досягнення цілей підприємства. Саме корпоративна культура може мотивувати працівників підприємства, а може й не мотивувати. Тому важливим є розгляд питання процесу мотивації персоналу, як інструмента спонукання людей до ефективної діяльності.

Система мотивації займає важливе місце в системі управління людськими ресурсами підприємства та у формуванні сильної корпоративної культури. В основі підсистеми мотивації праці лежать такі принципи:

- 1) системність;
- 2) адаптивність;
- 3) результативність;
- 4) врахування національних особливостей.

Політика міжнародних фірм у формуванні мотивації персоналу неоднозначна. Мотиваційні принципи різних країн визначаються різними факторами та особливостями. Мотивація праці забезпечується насамперед формуванням матеріальних стимулів, головною формою яких є оплата праці. Форми мотивування персоналу в міжнародних фірмах поділяються на чотири групи:

1. Основна матеріальна винагорода розглядається як базисна для будь-якої країни та умов праці. Оклад становить від 40 до 70% загального розміру винагороди працівника міжнародної фірми. Другий рівень – надвишки, доплати, додаткові виплати, премії, комісійна винагорода, а також участь у прибутках та опціони, що використовують далеко не всі міжнародні фірми.

2. Компенсації – специфічний набір інструментів стимулювання працівників (реальні й передбачувані витрати).

3. Нематеріальне стимулювання являє собою класичну форму мотивації співробітників без матеріальної винагороди (подяка, нагороди, заохочення, дострокове просування кар'єрними сходинками).

4. Змішане стимулювання (призи, подарунки, пенсійні і страхові програми) [3, с. 31–32].

Існує відмінність між трактуванням поняття «мотивація праці» у вітчизняній і закордонній практиці. Тому, на нашу думку, варто розкрити особливості визначення сутності мотивації праці та звернути увагу на їх відмінність. Отже, у вітчизняній науковій літературі мотивація праці – «це факт сприйняття працівниками рівня відповідності створених організацією умов для їх діяльності, розвитку, оплати праці (інших факторів) тим потребам, які вони очікують задовольнити та вважають важливими» [6].

До шляхів підвищення мотивації праці на підприємстві належать:

1. отримання нового місця роботи,
2. зміна звичних умов діяльності,
3. збільшення заробітної плати,
4. кар'єрне зростання тощо.

Усе це стимулює працівника, викликає в ньому бажання проявити себе з кращої сторони. Не отримавши можливості відчувати себе необхідним, самостійним працівником, якому довіряють, поважають, він розчаровується у своїй роботі.

З економічної точки зору, люди є надзвичайно дорогим ресурсом, а отже, повинні використовуватися з максимальною ефективністю. Усвідомлення цієї проблеми створює нову дилему: яка це, ідеальна робота?

Не потрібно прагнути до надмірної специфічності й оригінальності. Врахувати розходження в смаках і особистих думках кожного вдається рідко, саме тому керівник прагне до підвищення інтегральної продуктивності. Наведемо деякі фактори, які забезпечують керівнику згоду й підтримку максимальної кількості своїх підлеглих.

Ідеальна робота це:

1) мати цілісність (приводити до певного результату);

2) оцінюватися службовцями як важлива і заслуговуюча бути виконаною робота;

3) давати можливість службовцю ухвалювати рішення, необхідні для виконання поставлені перед ними завданням;

4) забезпечувати зворотний зв'язок з працівником;

5) приносити справедливе з погляду працівника винагорода.

Спроектвана відповідно до цих принципів робота забезпечує внутрішнє задоволення підлеглого. Такий потужний мотиваційний чинник стимулює якісне виконання роботи, а отже, стимулює до виконання більш складної роботи.

Основним завданням для підвищення мотивації праці підприємства є розробка системи матеріального й нематеріального стимулювання.

Цілі розробки і впровадження системи матеріального й нематеріального стимулювання персоналу такі:

1) збільшення доходів бізнесу й виконання виробничих та фінансових планів;

2) підвищення якості продуктів і послуг компанії;

3) підвищення зацікавленості працівників підприємства в ефективній праці;

4) спонукання персоналу підприємства працювати максимально ефективно за мінімальні кошти з чіткою впевненістю, що вони отримають винагорода;

5) підтримка зацікавленості працівників в успішному проведенні можливих структурних перетворень на підприємстві;

6) стимулювання висококваліфікованої праці персоналу різних категорій;

7) залучення та утримання висококваліфікованих фахівців;

8) розвиток таких якостей персоналу, як ініціатива, лояльність і відданість компанії;

9) підвищення якості прийняття управлінських рішень вищим керівним складом підприємства, які сприяють зростанню ефективності компанії в цілому та скорочення витрат;

10) зміцнення дисципліни працівників, лояльності до компанії та солідарної відповідальності персоналу;

11) прояснення, узгодження й доведення системи цілей керівництва до рівня кожного робочого місця (кожної посади).

Оскільки в основі трудової діяльності працівника лежить його потреби та інтереси, головними з яких є матеріальні, то для створення тривалих мотивів його праці необхідно створити такі умови, за яких працівник сприймав би свою працю як джерело справедливої матеріальної винагороди, основою його професійного росту, визнання й об'єктивної оцінки його здібностей і результатів праці.

Однак закордонні науковці Р. Оуен, А. Сміт трактують мотивацію праці як одну з найважливіших функцій менеджменту, що являє собою заохочення працівника чи групи працівників для досягнення цілей підприємства через задоволення їх власних потреб [9].

У цілому можна сформулювати низку правил ефективної мотивації персоналу: неочікувані, непередбачувані, нерегулярні премії, які

Таблиця 1

Порівняльна характеристика мотивації праці

Мотивації персоналу	Американський досвід	Японський досвід	Європейський досвід	Український досвід
Суть системи мотивації	Цілеспрямований характер мотивування персоналу, постійне вдосконалення мотиваційного механізму	Більш стала, та консервативна система, сформована на тривалі застосування	Схожа на американську систему мотивації, просте зі своїми особливостями в різних країнах та регіонах	Має сформовану та сильну систему, яка покращує роботу підприємства та добробут працівників
Оплата праці	Застосовують погодинну плату робітників, річну зарплату службовців, нагородження за погодинну працю адміністративних керівників. Усе частіше погодинна оплата праці використовується разом із гнучкими формами винагород	Основний оклад, премії, надбавки, бонуси, збільшуються з кожним відпрацьованим роком виплати на соціальні потреби	Індексація заробітної плати залежно від вартості життя та індивідуалізація оплати праці. Грошова та акціонерна оплата праці, залежно від прибутку	Основна та додаткова заробітна плата, у тому числі різноманітні форми винагород (премії, надбавки, доплати)
Мотиваційні програми	Можливість розвитку індивідуальних здібностей, справедливий розподіл навантаження, пільги, лікарські послуги	Система довичного найму, гуманізація умов праці, ротація кадрів	Прямі неформальні контакти, соціальна справедливість і солідарність, пайова участь у капіталі	Соціальні пільги, безкоштовний медичний огляд, комфортне та модернізоване обладнання робочих місць

мотивують набагато ефективніше, ніж очікувані. Важливо зауважити, що між виконаною роботою та винагородою не повинен бути великий проміжок часу.

Корпоративна культура компанії має базуватися на цінностях та принципах, які сприятимуть лояльності персоналу, забезпечуватимуть у працівників відчуття належності до компанії, відчуття своєї значущості для неї, причетності до результатів її діяльності і досягнень. Кожен працівник має розуміти своє значення в організації, свою унікальну роль. Це досягається лише у разі побудови гнучкої системи матеріальних і нематеріальних винагород.

Далі порівняємо мотиваційні програми України та заходи з американським, японським та європейськими досвідом (див. табл. 1).

Зазначені в табл. 1 види мотивації є ефективним інструментом до активної роботи, спрямованої на досягнення цілей організації, особистих цілей для кожного працівника. До мотивації в Україні включені сильні програми, які є гарним показником європейського рівня ведення бізнесу й допомагають у системі управління людськими ресурсами стимулювати працівників до кращих результатів діяльності та самовдосконалення.

Дослідники по-різному оцінюють важливість впливу тих чи інших факторів на поведінку працівника, тому необхідно звернути увагу на мотивацію персоналу, що дасть змогу підвищити рівень роботи підприємства і є важливим складником корпоративної культури [4, с. 8].

Успішні європейські фірми вже давно зрозуміли, що ніщо так не стимулює працівників до більш ефективної роботи, як мотивація праці.

Головними складниками трудових ресурсів є відтворення населення, тобто демографічний вимір. Стратегічне значення демографічного фактора має вагоме значення для майбутнього розвитку держави. Тому в практику державного управління необхідно запровадити принципи орієнтації розвитку регіону, насамперед, на інтереси населення та сім'ї, на забезпечення умов їх всебічного розвитку й реалізації. Центральну роль у цьому мають відігравати такі аспекти: подолання бідності, запобігання розвитку хронічної та успадкованої бідності на основі зростання доходів та рівня життя всього насе-

лення; масштабне реформування сфери праці, оскільки саме тут формуються провідні важелі репродуктивних і міграційних настанов, вітальної поведінки, здорового способу життя; забезпечення ефективної зайнятості, яка має стати надійною гарантією належного рівня життя не лише для працівника, а й для його утриманців [7, с. 149–154].

Висновки. Розглянувши основні проблеми, які виникають у зв'язку з формуванням мотивації праці, зазначимо, що чим раніше менеджери з управління персоналом врахують ці проблеми у своїй діяльності, тим більшу ефективність на підприємстві дасть обрана методика мотивації персоналу. Сутність механізму мотивації праці полягає у тому, що проблеми будуть постійно виникати, вони лише будуть змінюватися або будуть виникати на новому рівні [8].

Організація оплати праці персоналу на підприємстві забезпечує високий рівень заробітної плати для всіх категорій працівників, преміювання, соціальну підтримку персоналу. Водночас враховується і конкретний вклад кожного працівника в кінцевий результат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляцкий Н. Управление персоналом / Н. Беляцкий, С. Велеско, П. Ройш. – Минск: Интерпрессервис, 2002. – 352 с.
2. Данюк В. Менеджмент персоналу: [навч. посібник] / В. Данюка, В. Петух, С. Цимбалюк. – 2-е вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 398 с.
3. Ілляк Ф. Демографічна ситуація в Україні / Ф. Ілляк // Україна. – 2001. – № 9. – С. 31–32.
4. Крючков Г. Демографічна криза в Україні: причини і наслідки / Г. Крючков // Персонал. – 2003. – № 4–5. – С. 8–12.
5. Крушельницька О. Управління персоналом: [навч. посібник] / О. Крушельницька, Д. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
6. Мотивація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economic.lviv.ua/resursi/motivats-ya-prats.html>.
7. Слівінська Н. Вплив демографічної ситуації на формування трудового потенціалу в областях Поділля / Н. Слівінська // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2002. – Вип. 7. – С. 149–154.
8. Сутність моралі: історія і теорія проблеми [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://softacademy.inpu.edu.ua/Programs/Etics/theme_3.htm.
9. Тарасова Н. Организация и планирование производства / Н. Тарасова. – М.: МИСиС, 1991. – 215 с.

УДК 338.64

Славкова О.П.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету*

Колодненко Н.В.

*аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумського національного аграрного університету*

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

SOCIAL AND DEMOGRAPHIC FACTORS OF RURAL TERRITORIES DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальним питанням розвитку сільських територій. Вивчено вплив демографічних та соціальних чинників на розвиток сільських територій. Доведено, що в Україні спостерігається негативна демографічна тенденція, яка впливає на формування людського капіталу. Встановлено, що існують проблеми в соціальному забезпеченні сільських жителів. Наведено пропозиції щодо покращання соціально-демографічної ситуації в Україні.

Ключові слова: сільські території, розвиток, демографічні чинники, соціальні чинники, аграрна політика.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам развития сельских территорий. Изучено влияние демографических и социальных факторов на развитие сельских территорий. Доказано, что в Украине наблюдается негативная демографическая тенденция, которая влияет на формирование человеческого капитала. Установлено, что существуют проблемы в социальном обеспечении сельских жителей. Даны предложения по улучшению социально-демографической ситуации в Украине.

Ключевые слова: сельские территории, развитие, демографические факторы, социальные факторы, аграрная политика.

ANNOTATION

The article is devoted to the topical issues of rural areas development. The article studied the effect of demographic and social factors on the development of rural areas. It is proved that there is the negative demographic trend in Ukraine, which affects the formation of human capital. It was found that there are problems in the social welfare provision of rural people. There are the proposals for improving the socio-demographic situation in Ukraine.

Keywords: rural areas, development, demographic factors, social factors, agricultural policy.

Постановка проблеми. Перетворення, які здійснюються протягом останніх років у розвитку сільських територій, постійно знаходяться в центрі уваги держави та громадськості.

Підтримання життєдіяльності сільських територій, підвищення доходів сільського населення та поліпшення соціально-демографічної структури села за рахунок диверсифікації економіки сільських територій, господарської діяльності населення, розвитку інфраструктури та сільського простору як рекреаційного ресурсу, покращання життєвих умов і добробуту сільських жителів, надання їм кращого доступу до базових послуг, підвищення мотивації та спроможності до участі у процесах місцевого

розвитку повною мірою залежать від аграрної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні проблеми розвитку сільських територій розглядалися в працях вітчизняних та західних економістів. Перші згадки по даній темі зустрічаються в роботах А. Маршала, А. Сміта, Дж. Кейнса, А. Маслоу та ін. Серед вітчизняних науковців можна виділити роботи: С.М. Кваши, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, М.К. Орлатого, І.В. Прокопи, В.В. Юришина та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попередні дослідження хоча й розглядали дану проблему, але не враховували вплив аграрної політики на дані процеси. Важливість, актуальність та розробка рекомендацій і пропозицій, які б сприяли вирішенню проблем розвитку сільських територій та зменшенню негативних соціально-демографічних впливів з урахуванням специфіки перехідного періоду, і зумовили вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у проведенні системного аналізу сучасної соціально-демографічної ситуації, виявленні негативних тенденцій, опрацюванні висновків та розробці шляхів вирішення даної проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державної служби статистики, на початок 2015 р. наявне населення України становило 42,9 млн. осіб (табл. 1), із них 29,7 млн. осіб (69,1%) – жителі міських поселень і 13,2 млн. осіб (30,9%) – жителі сільської місцевості.

Чисельність постійного населення України на 1 січня 2015 р. становила 42,8 млн. осіб., із них 19,8 млн. осіб (46,3%) – чоловіки і 23,0 млн. осіб (53,7%) – жінки.

Сільське населення являє собою сукупність людей, яка проживає в сільській місцевості. З точки зору природного відтворення визначають демографічну ситуацію, тобто конкретний у певних географічних умовах стан населення країни в цілому, у тому числі району, області, зумовлений соціально-економічними умовами даного місця і часу.

До сільського населення відносять таке, що проживає в сільських поселеннях (селах, сели-

щах, хуторах), працює переважно в сільському господарстві і дотримується сільського стилю життя. В Україні сільським поселенням є населений пункт, де компактно проживають люди, залучені переважно до сільського господарства.

Сільські поселення відрізняються від міських меншою чисельністю населення. Іноді в них проживає менше 200 осіб. Такі сільські поселення вважають малими. Якщо в сільському поселенні налічують від 200 до 500 осіб, то його визнають середнім. Великими сільськими поселеннями є ті, що налічують від 500 осіб до 3 тис. мешканців. І, нарешті, поселення, які мають від 3 до 5 тис. мешканців і більше, належать до значних. Отже, українські села можуть бути малими, середніми, великими і значними.

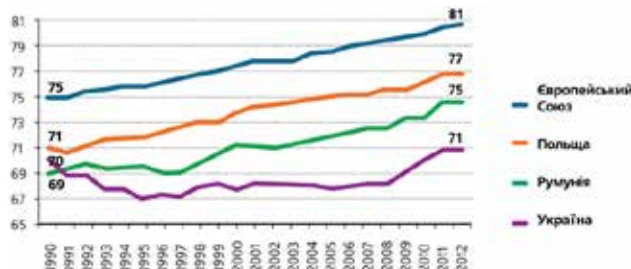


Рис. 1. Середня очікувана тривалість життя при народженні років

Джерело: розраховано на основі даних [4; 5]

Велике або значне сільське поселення, що є адміністративно-господарським центром, нази-

вають селищем. Крім цих типів сільських населених пунктів, є ще й хутір – відокремлене від села самостійне сільське поселення, в якому проживає сім'я або кілька селянських сімей, що працюють переважно в сільському господарстві.

Загальні прогнози показують, що в 2020 р. населення України буде становити 38,1 млн. осіб, у тому числі сільське населення – 10,95 млн. грн., що на 2,2 млн. осіб менше ніж, у 2015 р.

Ринок праці характеризує систему відносин, яка виражає попит і пропозицію. Сучасний ринок праці виконує низку функцій, а саме: суспільний поділ праці, інформаційну, посередницьку, ціноутворюючу, стимулюючу, оздоровчу, регулюючу.

Проведемо порівняльний аналіз економічної активності, рівня зайнятості і рівня безробіття на початок 2015 р. (табл. 2). Відповідно до наведених даних, рівень економічної активності у сільській місцевості становив 55,9%, що на 5,1% більше, ніж у міських поселеннях. Аналіз показує, що в сільській місцевості рівень безробіття вище порівняно з міськими поселеннями на 0,3%.

Кількість зареєстрованих безробітних на початок 2016 р. становила 508,6 тис. осіб, або майже третину всіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП, із них 220,8 тис. осіб, або 43,4%, проживають у сільській місцевості.

Динаміка потреби підприємств у працівниках за професійними групами в 1999–2016 рр.,

Таблиця 1

Динаміка чисельності і структури населення України за місцем проживання

Показники	Роки							
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Наявне населення, млн. осіб	51,8	49,4	46	45,8	45,6	45,6	45,4	42,9
– міське	34,9	33,3	31,5	31,5	31,4	31,4	31,3	29,7
– сільське	16,9	16,1	14,5	14,3	14,2	14,2	14,1	13,2
відсотків до всього населення								
– міське	67,4	67,4	68,6	68,7	68,8	68,9	69,0	69,1
– сільське	32,6	32,6	31,4	31,3	31,2	31,1	31	30,9
Постійне населення, млн. осіб	51,5	49,1	45,8	45,6	45,5	45,4	45,2	42,8
– чоловіки	23,8	22,7	21,1	21	21	21	20,9	19,8
– жінки	27,7	26,4	24,7	24,6	24,5	24,4	24,3	23,0
відсотків до всього населення								
– чоловіки	46,2	46,1	46,1	46,1	46,2	46,2	46,2	46,3
– жінки	53,8	53,8	53,9	53,9	53,8	53,8	53,8	53,7

Джерело: розраховано на основі даних [4; 5]

Таблиця 2

Економічна активність населення на початок 2015 р.

Показник	Економічно активне населення у віці 15–70 років, тис. осіб			Рівень економічної активності, у % до населення відповідної вікової групи	Рівень зайнятості, %	Рівень безробіття, %
	Усього	у тому числі				
		зайняті	безробітні			
Все населення	19920,9	18073,3	1847,6	37,6	56,6	9,3
Міські поселення	14070,3	12780,9	1289,4	37,4	56,9	9,2
Сільська місцевість	5850,6	5292,4	558,2	38,2	55,9	9,5

Джерело: розраховано на основі даних [4; 5]

а саме кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства, показує, що вона становить у середньому 5% від загальної потреби в кваліфікованих кадрах за визначений період.

Сільські території характеризуються нижчими за загальнонаціональний рівень доходами населення, це пов'язано з укладом сільського життя та особливостями господарської діяльності, яка концентрується на виробництві аграрної продукції. Розвиток багатофункціональності сільських територій наразі не сприяє отриманню несільськогосподарських доходів, тому існує проблема недостатності джерел доходів сільських жителів та їх низький рівень, які перешкоджають створенню нових підприємницьких структур і робочих місць.

У цілому динаміка рівня середньомісячної заробітної плати в сільському господарстві впродовж 2001–2014 рр. є позитивною: у цей період вона зросла більше ніж у 13 разів. Причому її зростання відбувалося як відносно середнього рівня оплати в народному господарстві, так і відносно мінімальної заробітної плати.

Відношення заробітної плати в сільському господарстві до мінімальної заробітної плати в Україні за вказаний період має в цілому позитивну тенденцію, але з невеликими спадами в 2016 р.

Якщо в 2001 р. середньомісячна заробітна плата в галузі становила 48,5% середньої заробітної плати та 128,0% – мінімальної заробітної плати, то в 2016 р. ці показники піднялися, відповідно, до 66,9% і 197,0%, що, безумовно, є позитивним для аграрного сектора економіки.

Кількість домогосподарств України в 2015 р. становила 15 074 тис. У міських поселеннях проживають 67% домогосподарств, із них у великих містах (із чисельністю населення 100 тис. осіб і більше) – 39%, у малих – 28%, у сільській місцевості – третина (табл. 3).

Для складу сільських домогосподарств характерні більші частки, ніж для міських, підлітків 14–17 років, чоловіків у віці 30–59 років та осіб пенсійного віку (відповідно, 0,6 п.в., 1,0 п.в. та 4 п.в.). Для порівняння, у складі домогосподарств країн Європейського Союзу частка осіб у віці 65 років і старше становить 18%, у тому числі жінки – 10%, чоловіки – 8%, тоді як в Україні – 15%, 10% та 5% відповідно.

Проаналізуємо структуру грошових доходів і сукупних ресурсів домогосподарств у містах та в сільській місцевості на початок 2015 р. (табл. 3). Частка оплати праці в грошових доходах домогосподарств сільської місцевості менша, ніж у міських, на 21,3%. Проте частка доходів від продажу сільськогосподарської продукції – на 8,8%, інші грошові доходи – на 2,0%.

Мінімальна заробітна плата в країнах Європейського Союзу в сім разів вища за українську. Ціни в країнах ЄС відрізняються: в одних продукти дешевші, в інших – дорожчі. Але Україну на загальноєвропейському тлі вирізняє той

факт, що за наднизької мінімальної зарплатні ціни приблизно такі ж, як і в країнах ЄС. Приблизно, українець на свою мінімальну зарплатню може купити 32 кг курятини, а чех – 126 кг, португалець – 245 кг, британець – 355 кг. Ціна на хліб в Україні – одна з найнижчих на континенті. При цьому українець на мінімальну зарплатню може дозволити собі 240 кг білого хліба, грек – 340 кг, німець – 560 кг. Українець може купити на мінімальну зарплату 137 десятків яєць, іспанець – 557 десятків, австрієць – 689 десятків, француз – 841 десяток. Суттєво біднішим є й вибір товарів українських супермаркетів порівняно з європейськими.

Таблиця 3
Структура сукупних ресурсів домогосподарств у містах на початок 2015 р.

Показники	Частка в сукупних ресурсах, у т. ч. проживають	
	У міських поселеннях	У сільських поселеннях
Оплата праці	55,7	34,4
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	5,3	5,1
Доходи від продажу с.-г. продукції	0,4	9,2
Пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою	26,1	28,5
Грошова допомога від родичів та інших осіб	4,7	3,9
Інші грошові доходи	1,9	3,9

Джерело: розраховано на основі даних [4; 5]

У сільській місцевості більше половини домогосподарств користуються земельними ділянками площею до 1 га, 26% – від 1 до 5 га, 12% домогосподарств – 5–10 га. Більше 10 га землі використовують 5% сільських домогосподарств. Земельними ділянками площею до 10 соток користуються 68% міських домогосподарств, від 10 до 25 соток – 21%.

Кінцеві результати господарської діяльності залежать від рівня і розвитку галузей обслуговування, тобто соціальної інфраструктури. Інфраструктуру агропромислового комплексу можна поділити на дві великі групи галузей – виробничу та соціальну. Категорії «інфраструктура» та «соціальна інфраструктура» сформувалися в процесі виробництва та розвитку продуктивних сил суспільства, які тісно пов'язані між собою.

Ринкове середовище ставить жорсткі вимоги до підвищення ефективності використання ресурсів, зниження витрат на виробництво, освоєння нової техніки та технологій, а також підвищення якості товарів (послуг), які виробляються, підприємствами, організаціями, установами соціальної сфери.

Дана тенденція пов'язана не зі зростанням загальної житлової площі в сільській місцевості, а скоріше скороченням населення, оскільки

Таблиця 4

Показники обладнання житлового фонду в сільських поселеннях

Показники	2 000 р.	2 008 р.	2 014 р.	2014 р. до 2000 р. (+/-)
Водопровід	7447	7050	5279	-2168
у % до загальної кількості населених пунктів	25,3	24,0	18,0	-7,2 п.в.
Каналізація	1359	1232	927	-432
у % до загальної кількості населених пунктів	4,6	4,2	3,2	-1,0 п.в.
Газифіковані тільки природним та природним і зрідженим газом	8562	13682	15295	6733
в % до загальної кількості населених пунктів	29,0	46,6	52,2	23 п.в.
Газифіковані тільки зрідженим газом	19191	14025	10136	-9055
у % до загальної кількості населених пунктів	65,1	47,7	34,6	-30,0 п.в.

Джерело: розраховано на основі даних [4; 5]

протягом 2000–2014 рр. площа житла на одного жителя в 2014 р. становила 23,5 м² та 28,6 м² відповідно.

Варто зазначити, що забезпеченість населення житлом сільських жителів у сільській місцевості протягом останніх років (2000–2014 рр.) пов'язана не зі зростанням загальної житлової площі в сільській місцевості, а скоріше скороченням населення.

При цьому варто зазначити, що рівень обладнання зручностями житлового фонду в сільських поселеннях значно поступається рівню обладнання житла в містах.

У країнах ЄС на відміну від України власне помешкання для сім'ї, яка працює, є абсолютно доступною річчю. У Німеччині ставки по іпотечних кредитах із десятирічним терміном виплати не перевищують 3,5% і мають тенденцію до зниження. Причому ще 10 років тому вони становили 10% і вище. У Голландії – 3% на 30 років. У Польщі базова ставка становить 4,75%. У табл. 4 показано питому вагу житлової площі, обладнаної певними зручностями за 2000–2014 рр.

Очевидним є той факт, що якість житлового фонду в сільських населених пунктах значно поступається аналогічним показникам у містах.

За останні роки спостерігається зменшення кількості загальноосвітніх навчальних закладів за рахунок скорочення закладів I–III ступеня. Аналізуючи стан забезпечення освітніми послугами в сільській місцевості, необхідно відзначити, що у віці до 10 років і старше за місцем проживання базову загальну середню початкову освіту отримують до 20% сільського населення (табл. 5). У дев'ятих класах у цілому відбулося зменшення кількості учнів на 9 775 осіб: у містах – на 2 742, у сільській місцевості – на 7 033 особи. Серед шкіл сільської місцевості збільшення кількості учнів п'ятих класів спостерігалось в Тернопільській області.

Кількість клубних закладів у сільській місцевості зменшилось за період 1990–2014 рр. на 5,7 тис. одиниць, що негативно вплинуло на кількість бібліотек, яких на сьогодні в сільській місцевості нараховується 13,5 тис., фонд яких становить 116 млн. примірників (для порівняння, у 1990 р. діяло 18,7 тис. бібліотек).

Таблиця 5

Структура учнів сільських та міських шкіл у 2015/2016 н. р.

Середня кількість учнів			Середня кількість учителів на школу
Тип населеного пункту	На клас	На школу	
Село	11,31	104,64	18,64
Смт/Мале місто	18,04	316,35	35,33
Середнє місто	21,44	418,35	39,31
Велике місто	23,88	524,57	46,07
Дуже велике місто	24,3	501,94	43,19

Джерело: розраховано на основі даних [1]

Таким чином, той факт, що на сільське населення припадає більше бібліотек, пояснюється особливостями розселення (як правило, у кожному значному населеному пункті є бібліотека). Водночас кожна міська бібліотека обслуговує більше людей (читачів).

Рівень бібліотечного обслуговування залежить не стільки від кількості бібліотек, скільки від ступеня розвитку мережі бібліотечних закладів та їх територіальної доступності, а також від наявності та розмірів бібліотечних фондів та їх співвідношення з кількістю населення. Очевидно, що діяльність клубних закладів залежить не стільки від їх числа та кількості місць, скільки від якості заходів, що ними проводяться (концерти, доповіді, тематичні вечори відпочинку, театральні постановки, заняття в гуртках тощо).

Серед видів культурної діяльності за період 1990–2014 рр. найбільше скорочення характерне для демонстраторів фільмів, якими є суб'єкти кінематографії, що здійснюють демонстрування (публічний показ) фільмів (кінотеатри, міські та сільські кіноустановки, відеозали та відеоустановки). У 2014 р. було проведено 0,8 тис. демонстрацій, що на відміну від 1990 р. менше на 21,4 тис.

Здоров'я населення є однією з головних умов соціального благополуччя й успішного зростання, збільшення тривалості активного життя, покращання демографічної ситуації. Якщо розглядати мережу лікувальних закладів у сільській місцевості з 2000 по 2014 р., можна сказати, що вона значно зменшилася, а саме на 401 одиницю, або на 10% (рис. 2).

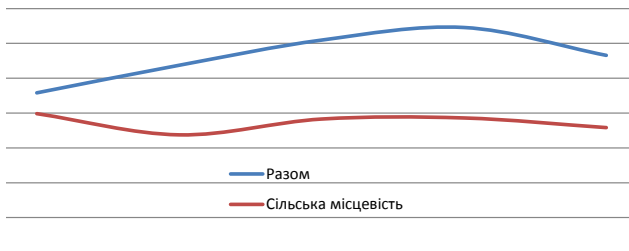


Рис. 2. Мережа лікувальних закладів загальної практики/сімейної медицини, од.

Джерело: розраховано на основі даних [7]

Україна має один із найгірших показників серед систем охорони здоров'я в Європейському регіоні. Рівень смертності постійно збільшується, тоді як в ЄС цей показник знижується. До того ж одну чверть від загальної смертності становить смертність серед працездатного населення (а для чоловіків це третина всіх смертей, вони мають у три-чотири рази вищу ймовірність смерті, ніж жінки в усіх вікових групах, від 16 до 60 років).

Централізація медичного обслуговування жителів села, з одного боку, дала змогу дещо розширити потужність медичних закладів, а з іншого – зумовила певні незручності користування ними сільським населенням (відсутність регулярного сполучення, віддаленість населених пунктів тощо).

Висновки. У процесі розвитку аграрного сектора була проведена певна робота по створенню нових механізмів розвитку сільських територій. Проте зміна форм власності на ресурси корінним чином не вплинула на покращання соціально-демографічної ситуації та призвела до відтоку трудових ресурсів і погіршення забезпечення соціальними послугами на селі. Ці питання більшою мірою можуть бути вирішені шляхом побудови нової соціально орієнтованої

аграрної політики, яка планомірно буде впроваджувати інструменти в розвиток сільських територій та збереження української самобутності та культури.

Вирішення розглянутих нами питань буде сприяти стабілізації функціонування та поступовому розвитку сільських територій. Метою подальших досліджень є розробка дієвого організаційно-економічного механізму покращання соціально-економічного розвитку та екологічної безпеки сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Загальноосвітні навчальні заклади України. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Статистичний збірник «Регіони України» / За ред. О.Г. Осауленка. К.: Державна служба статистики України, 2014. – Ч. 1. – 299 с.
5. Статистичний збірник «Регіони України» 2014 Ч2. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – Ч. 2. – 733 с.
6. Статистичні дані про загальноосвітні навчальні заклади України за 2014/2015 та 2015/2016 н.р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/activity/education/zagalna-serednya/statistichni-dani-pro-zagalnoosvitni-navchalni-zakladi-ukrayini-za-2014/2015-ta-2015/2016-n.-r.html>.
7. Щорічна доповідь по стан здоров'я населення, санітарно-епідеміологічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2013 рік / за ред. О.С. Мусія. – К., 2014. – 438 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uiph.kiev.ua/download/Vidavnictvo/Shchorichna%20dopovid.2015.pdf>.

УДК 331.5(477)(045)

Чайка І.В.

*асистент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF STATE REGULATION OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність державного регулювання ринку праці. Наведено складові частини механізму державного регулювання ринку праці. Виокремлено основні завдання вдосконалення механізму державного регулювання ринку праці і зайнятості. Зауважено, що методичне забезпечення регулювання ринку праці потребує створення державою відповідних умов для формування людського капіталу на усіх його стадіях (відтворення, становлення, розвитку, виходу з ринку праці). Зазначено заходи щодо підвищення економічної активності безробітного населення. Запропоновано основні напрями вдосконалення системи державного регулювання ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, державне регулювання, економічна активність.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность государственного регулирования рынка труда. Приведены составляющие механизма государственного регулирования рынка труда. Выделены основные задания совершенствования механизма государственного регулирования рынка труда и занятости. Замечено, что методическое обеспечение регулирования рынка труда требует создания государством соответствующих условий для формирования человеческого капитала на всех его стадиях (воспроизведения, становления, развития, выхода из рынка труда). Указаны меры по повышению экономической активности безработного населения. Предложены основные направления совершенствования системы государственного регулирования рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, государственное регулирование, экономическая активность.

ANNOTATION

In the article the essence of state regulation of the labor market. An constituents of state regulation of the labor market. Thesis there is determined basic tasks to improve the mechanism of state regulation of the labor market and employment. Noted that methodological support labor market needs to create appropriate conditions for the state of formation of human capital at all stages (play, formation, development, leaving the labor market). These measures to improve the economic activity of the unemployed. The main directions of improvement of the system of state regulation of the labor market.

Keywords: labor market, employment, unemployment, government regulation, economic activity.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України пов'язане з вирішенням низки важливих питань, серед яких: розбудова сучасної соціально орієнтованої економіки, відродження вітчизняного виробництва, забезпечення соціальної захищеності населення. Одне з центральних місць у вирішенні зазначених проблем займає оптимізація функціонування ринку праці, який є важливою ланкою економічної системи країни

і, відповідно, відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі, та фокусує в собі найгостріші проблеми: посилення структурних диспропорцій зайнятості, підвищення рівня безробіття, неконтрольований відтік робочої сили, зміни в якості робочої сили і мотивації праці, зниження якості життя населення. Вказані процеси призводять до поглиблення кризових явищ, а їх вирішення створює передумови для сталого соціального й економічного зростання. Державне регулювання ринку праці у цьому контексті набуває визначального значення, що й обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі державного регулювання ринку праці й управління трудовими ресурсами присвятили свої наукові розробки такі українські науковці, як: С. Бандур, Т. Біденко, Д. Богиня, В. Васильченко, О. Волкова, О. Грішнова, О. Діденко, Т. Заяць, С. Злупко, Т. Кір'ян, Г. Купалова, Е. Лібанова, В. Любецький, В. Міненко, В. Петух, Ю. Пінчук, О. Пономарьова, В. Онікієнко, В. Федоренко, А. Чикуркова, Л. Шевченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча в дослідженні ринку праці велика кількість наукових напрацювань, але варто більше уваги приділяти саме державному регулюванню ринку праці, тобто запропонувати такі напрями його вдосконалення, у результаті яких можна підвищити економічну активність населення, зменшити кількість безробітних та підвищити соціально-економічний розвиток країни.

Мета статті полягає у визначенні змісту методичного забезпечення вдосконалення механізмів державного регулювання ринку праці та розробці пропозицій щодо вдосконалення державного механізму регулювання ринку праці в напрямі сприяння сталому розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання ринку праці – система правових та організаційно-економічних заходів держави, спрямованих на створення відповідних умов для забезпечення максимально можливої рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили; оптимальної величини заробітної плати за даного рівня розвитку економіки; забезпечення

соціального захисту працівників і прав людини; сприятливих умов для відтворення конкурентоспроможного людського капіталу – тобто на забезпечення ефективного використання наявної робочої сили для отримання максимального економічного і соціального ефектів.

Суть державного регулювання ринку праці на регіональному рівні полягає у цілеспрямованому впливі на чинники, що формують попит і пропозицію робочої сили на регіональних ринках праці [1, с. 14].

Дослідження чинного в Україні механізму державного регулювання ринку праці та зайнятості населення показало, що він включає:

- систему правових інструментів (законів, норм, правил, законодавчих актів і нормативно-правових документів), що регулюють сферу соціально-трудових відносин;
- інструменти фінансово-кредитної політики (джерела формування фонду сприяння зайнятості населення та порядок їх використання),

спрямовані на реалізацію програм зайнятості та підтримку населення, яке тимчасово не працює;

– інструменти інвестиційної та податкової політики, які передбачають економічний вплив держави на роботодавців, на кількісний та якісний склад робочої сили;

– засоби державної системи працевлаштування з розвинутою мережею центрів зайнятості, які регулюють рух трудових ресурсів, організують професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;

– засоби системи державного контролю над дотриманням прийнятих і чинних правових, економічних та організаційних умов сприяння продуктивній зайнятості населення [2, с. 139].

Форми і методи державного регулювання ринку праці та зайнятості органічно пов'язані між собою як організаційно, так і з точки зору запровадження конкретних заходів на відповідній інформаційній базі, аналізі, прогнозах, узагальненнях, формулюванні висновків і при-

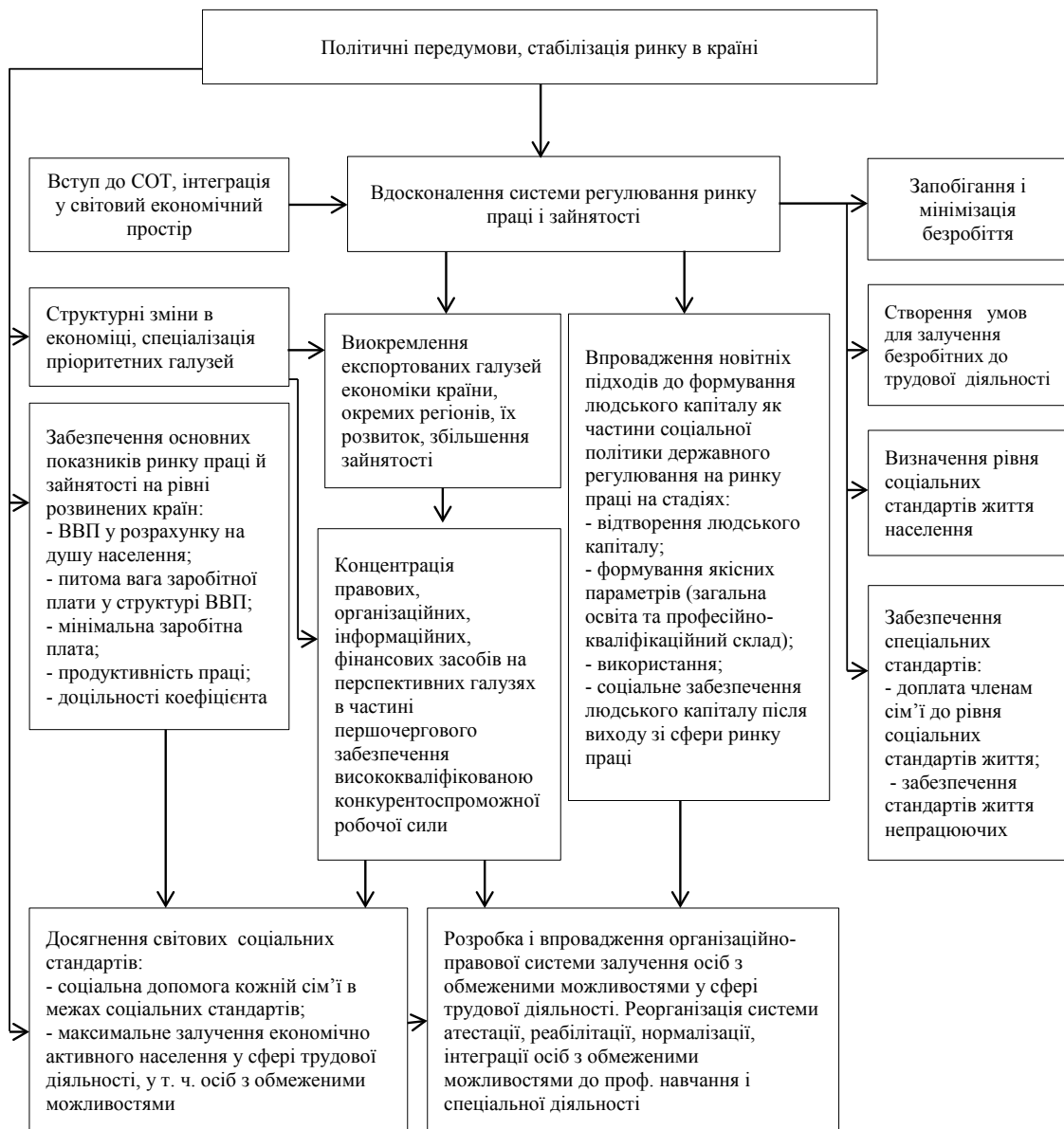


Рис. 1. Основні завдання вдосконалення механізмів державного регулювання ринку праці та зайнятості

йнятті рішень відносно внесення змін до чинних законів або розробки нових законопроектів, постанов Кабінету Міністрів України з питань удосконалення механізмів регулювання ринку праці та зайнятості, які відповідали б сучасним вимогам відкритого економічного простору.

Проведені дослідження дали змогу узагальнити і визначити проблеми вдосконалення механізмів регулювання ринку праці і зайнятості, правові, економічні, організаційні і соціальні завдання, вирішення яких буде сприяти наближенню процесів і сфери ринку праці країни до рівня розвинутих країн (рис. 1).

Важливими напрямками вдосконалення механізмів регулювання ринку праці та зайнятості є врахування методологічних принципів узгодження механізмів саморегулювання і механізмів державного регулювання ринку праці та зайнятості на основі диференційованого підходу до складових частин державного регулювання (змінної і постійної) та моделі визначення взаємодії механізмів саморегулювання і механізмів державного регулювання ринку праці.

Враховуючи ці методологічні принципи, можна створити теоретичну основу для конкретизації регулюючих дій держави під час запровадження відповідних механізмів регулювання у сфері ринку праці та зайнятості, підвищенні якості трудового життя. Методичне забезпечення регулювання ринку праці потребує створення державою відповідних умов для формування людського капіталу на всіх його стадіях (відтворення, становлення, розвитку, виходу з ринку праці), що дасть змогу, по перше, диференціювати методи і механізми впливу держави на різних стадіях формування людського капіталу; по друге, систематизувати дії держави і визначити напрями першочергового впливу на кожній стадії його формування (у сучасних умовах найбільший вплив здійснюється державою у напрямі освіти і зайнятості); по третє, виявити проблеми, вирішення яких буде сприяти формуванню конкурентоспроможної сили на рівні вимог глобалізаційної економіки та конкретизувати завдання державного регулювання на короткостроковий і довгостроковий періоди. Такий підхід до формування і розвитку людського капіталу повинен сприяти задоволенню потреб високотехнологічних галузей і підприємств у конкурентоспроможній робочій силі, підвищенню попиту на інноваційні робочі місця та покращанню якості життя населення [3, с. 82–83].

Метою державної політики зайнятості є підвищення економічної активності населення, забезпечення ефективної зайнятості та посилення соціального захисту від безробіття шляхом державного регулювання ринку праці. Для досягнення цієї мети передбачено комплекс заходів у сфері зайнятості населення:

- стимулювання створення робочих місць із належними умовами та гідною оплатою праці, сприяння розвитку підприємництва та самостійної зайнятості населення;

- забезпечення економіки кваліфікованими кадрами;

- підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили;

- створення умов для працевлаштування молоді;

- посилення мотивації до легальної зайнятості, детінізація відносин на ринку праці [4, с. 13].

В умовах високого рівня безробіття в Україні, особливо довготривалого і прихованого, надзвичайно важливим напрямом регулювання зайнятості є підвищення економічної активності безробітного населення. Необхідно подолати пасивність безробітних громадян шляхом запровадження дієвих заходів підвищення економічної активності безробітного населення. Такими заходами можуть стати:

- 1) фінансове стимулювання безробітних до пошуку роботи: виплата грошових премій довготривалим безробітним, які змогли працевлаштуватись, і залежність розміру цих премій від швидкості працевлаштування (чим швидше безробітний знайде робоче місце, тим вище розмір премії);

- 2) сприяння самостійному працевлаштуванню молоді;

- 3) діяльність служб зайнятості щодо сприяння самостійному працевлаштуванню, яка повинна включати: поширення інформації щодо нових методів пошуку роботи; надання можливості безробітним отримати безкоштовний доступ до електронних баз вакансій через мережу Інтернет; проведення семінарів щодо техніки самостійного пошуку роботи;

- 4) контроль над активністю безробітних під час пошуку роботи, який охоплює такі заходи, як: вимоги щодо мінімальної кількості звернень безробітних до роботодавців, регулярне відвідування центру зайнятості, обмеження кількості відмов від пропозицій підходящої роботи;

- 5) проведення періодичних досліджень мотиваційних чинників підвищення економічної активності безробітного населення.

Не менш важливим напрямом удосконалення механізму регулювання зайнятості населення є регулювання трудової міграції, яка виступає невід'ємним чинником формування вітчизняного ринку праці. Внаслідок міграції держава втрачає частину свого демографічного потенціалу, зокрема висококваліфікованих працівників, які могли б забезпечити належний рівень інноваційного розвитку України. Бажання виїхати за кордон залишається в Україні високим, воно стимулюється соціально-економічними причинами; впливом процесу реструктуризації, особливо на жінок; потребами в робочій силі в країнах призначення та ін.

Основними проблемами, на вирішення яких має бути спрямована політика держави у сфері регулювання міграції, є:

- величезні обсяги нелегальної трудової міграції;

- торгівля людьми як наслідок нелегальної міграції;
- інтелектуальна еміграція;
- відсутність умов повернення громадян України додому;
- соціальна незахищеність громадян України за кордоном;
- інвестування зароблених мігрантами коштів у національну економіку.

Серед завдань удосконалення механізмів регулювання ринку праці та зайнятості, його методичного забезпечення значне місце займають проблеми створення умов для залучення до трудової діяльності осіб з обмеженими можливостями. Як свідчать дослідження, ця проблема в Україні вирішується переважно з точки зору встановлення інвалідності та надання інвалідам із різними вадами матеріальної допомоги у вигляді пенсій по інвалідності. Порівняно з розвиненими країнами тільки незначна частина цього контингенту бере участь у суспільній праці. Проблеми залучення осіб з обмеженими можливостями до трудової діяльності надається велика увага в розвинених країнах світу, зокрема у Швеції, Німеччині та ін. У цих країнах створено спеціальні служби при місцевих органах влади і службах зайнятості, які вивчають цей контингент населення, їх інтереси, потреби, можливості та потреби ринку праці з урахуванням функціональних обмежень відповідних робочих місць [5, с. 5]. Система трудової реабілітації передбачає надання послуги психологами, фізіотерапевтами соціальної допомоги, профорієнтації, підготовки та працевлаштування осіб з обмеженими можливостями залежно від груп інвалідності (за слухом, зором, порушенням функцій руху та ін.). В Україні проблеми реабілітації, створення умов для залучення осіб з обмеженими властивостями до суспільно-корисної праці, забезпечення соціальних гарантій, особливо в умовах світової фінансової кризи, потребують подальшої теоретичної і практичної розробки.

Основними напрямками подальшого вдосконалення системи державного регулювання ринку праці є:

- приведення чинного законодавства у відповідність до вимог міжнародних пактів, конвенцій Міжнародної організації праці;
- закріплення принципів і механізму соціального партнерства в законах про профспілки, підприємництво, розгляд колективних трудових спорів;
- ретельне опрацювання механізму проведення колективних переговорів як на рівні підприємств, так і на галузевому й національному рівнях;
- зростання ролі людського фактора, зокрема висококваліфікованої, творчої та мотивованої праці;

- формування відносин між різними соціальними групами і прошарками населення на основі взаємного розуміння інтересів, визнанні їх законного характеру та готовності вирішувати протиріччя шляхом соціальних компромісів;
- зближення інтересів суб'єктів ринку праці, яке ґрунтується на заінтересованості в економічному зростанні та справедливому (у ринковому розумінні) розподілі створеного продукту відповідно до вкладених ресурсів – праці, капіталу, підприємницьких здібностей;
- розвиток конкурентоспроможності економіки на основі інтеграції освіти, науки з інноваційними підприємствами, що зумовлює необхідність безперервного вдосконалення якісних характеристик трудового потенціалу;
- взаємодія державних інститутів із приватним бізнесом, співробітництво великих підприємств із малими і середніми, забезпечення соціально відповідальних результатів їхньої діяльності.

Висновки. Отже, можна стверджувати, що пріоритетними напрямками вдосконалення ринку праці є розширення можливостей одержання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп; поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності робочої сили; сприяння ефективним і доцільним переміщенням працездатного населення; запобігання зростанню безробіття. Невід'ємною передумовою вирішення проблем ринку праці й зайнятості населення та ефективного державного регулювання цих процесів в умовах відкритого економічного простору є розробка прогнозів відтворення населення і трудових ресурсів, стратегії економічного і соціального розвитку на державному і регіональному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Удосконалення системи економічних механізмів державного регулювання ринку праці як чинник забезпечення продуктивної зайнятості населення / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, Ю.Б. Пінчук // Економіка та держава. – 2012. – № 1. – С. 13–16.
2. Чикуркова А.Д. Напрями державного регулювання регіональних ринків праці / А.Д. Чикуркова // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 138–142.
3. Міненко В.Л. Стан та перспективи розвитку методичного праці і зайнятості населення / В.Л. Міненко // Економіка та держава. – 2010. – № 7. – С. 82–85.
4. Пономарьова О., Біденко Т. Реформування системи зайнятості в Україні для забезпечення конкурентних переваг національного ринку праці / О. Пономарьова, Т. Біденко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 2. – С. 11–14.
5. Кір'ян Т. Створення конкурентного ринку праці в умовах інтеграції України у світову економічну систему / Т. Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 5. – С. 3–11.

УДК 331.103.32

Чернушкіна О.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Хмельницького національного університету***Козак А.М.***студентка
Хмельницького національного університету***ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ****FEATURES OF LABOR MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено особливості управлінської праці в сучасних умовах. Визначено напрями вдосконалення системи управлінської діяльності. Проведено теоретичний аналіз поняття «управлінська праця» та досліджено стан організації управлінської праці в Україні. Проаналізовано значимість нормування праці в управлінській діяльності та методи його здійснення. Наведено рекомендації щодо раціонального розподілу робочого часу керівника.

Ключові слова: управлінський персонал, управлінська праця, організація управлінської праці, система управління персоналом, менеджер.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности управленческого труда в современных условиях. Определены направления усовершенствования системы управленческой деятельности. Проведен теоретический анализ понятия «управленческий труд» и исследовано состояние организации управленческого труда в Украине. Проанализирована значимость нормирования труда в управленческой деятельности и методы его осуществления. Приведены рекомендации относительно рационального распределения рабочего времени руководителя.

Ключевые слова: управленческий персонал, управленческий труд, организация управленческого труда, система управления персоналом, менеджер.

ANNOTATION

Features of labor management in modern conditions are researched in the article. Directions of improving management system activities are determined. The theoretical analysis of the concept «administrative work» is conducted and it was investigated the state of labor management in Ukraine. The valuation work significance in administrative activity and methods of its implementation are analyzed. Recommendations according the rational distribution of working time are directed.

Keywords: management personnel, labor management, administrative work organization, personnel management system, manager.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності персоналу підприємства і пов'язана з нею успішна діяльність суб'єкта господарювання істотно залежать від рівня компетентності працівників, що є найважливішою складовою частиною управління людськими ресурсами і досягнення стратегічної відповідності персоналу.

Сьогодні саме людський ресурс розглядається як найважливіший внутрішній ресурс підвищення продуктивності виробництва, тому ефективно управління персоналом має ключове значення для успішності та результативності роботи підприємства. Управління людськими ресурсами передбачає формування «правильної» поведінкової моделі працівників, досягнен-

ня відповідності кваліфікації та професійного рівня персоналу встановленим підприємством вимогам, ініціацію активності та прагнення до самореалізації в процесі трудової діяльності.

Забезпечення та підвищення компетентності управлінського персоналу, раціональну організацію управлінської праці необхідно вважати передумовою ефективного управління людськими ресурсами, що вимагає встановлення нових ефективних методів і форм відбору, розміщення, оцінювання і розвитку компетентності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі організації управлінської праці та особливостям її змісту присвятили свої праці чимало науковців, а саме: Б. Андрушків, Л. Балабанова, М. Виноградський, І. Герчикова, В. Данюк, П. Друкер, Й. Завадський, Е. Мейо, Г. Осовська, Р. Стюарт, М. Туган-Барановський, А. Файоль, Ф. Хміль, А. Шегда та інші вітчизняні та зарубіжні науковці. Численні праці присвячені дослідженням питань сутності управлінської праці, її основним аспектам та особливостям, принципам та методам управління персоналом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на глибину наукових розробок щодо формування системи управлінської праці, її елементи є не повністю дослідженими, тому потребують подальшого розкриття й удосконалення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей управлінської праці в сучасних умовах та обґрунтуванні шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління в різних сферах суспільного життя має свою специфіку, а вивчення управлінського процесу вимагає диференційованого підходу, являє собою предмет спеціального наукового дослідження.

Управлінська діяльність – це вид свідомо здійснюваної людської діяльності, спрямованої на ефективне функціонування здійснюваних робіт (індивідуально чи колективно), досягнення тих чи інших цілей, вирішення відповідних завдань, виконання функцій [7, с. 12].

Поняття «управлінська діяльність» є більш широким, ніж поняття «управлінська праця»,

оскільки в управлінській діяльності беруть участь управління, праця, людина і природа; управлінська діяльність є провідною, направляючою серед решти видів діяльності. Вплив здійснюється не на управління, а на процес його здійснення.

У сучасній науковій думці можна виокремити різноманітні підходи як до визначення поняття управлінської праці, так і до встановлення сутності її категорій (табл. 1).

Численні підходи до встановлення сутності управлінської праці обумовлені специфічними відмінностями змісту праці даної категорії.

Отже, управлінська праця – це плановірна діяльність працівників управлінського персоналу, спрямована на організацію, регулювання, мотивацію і контроль роботи співробітників організації.

Зміст управлінської праці залежить від його об'єкта і визначається структурою виробничих процесів, прийомами праці, її технічними оснащенням, а також взаєминами, що виникають у процесі виконання управлінських функцій.

Принципова відмінність праці управлінського персоналу за сучасних умов господарювання полягає в наявності у процесі праці розумової діяльності, високої інтенсивності праці, інформаційної насиченості, що потребує значних затрат часу на пошук, аналіз, систематизацію та узагальнення інформації. Це вимагає постійного самовдосконалення, систематичного підвищення кваліфікаційного рівня, формування відповідальності, проявлення рішучості, ініціативи, творчої активності за умов жорсткої регламентації робочого часу.

Особливість праці керівників також полягає в тому, що вони самі безпосередньо не здійснюють впливу на предмети праці, не створюють матеріальних цінностей, а виконують управ-

ління виробництвом, його конструкторське, технологічне, економічне, фінансове забезпечення; підготовку кадрів; управління нормуванням і організацією праці. На відміну від робітників результати праці управлінського персоналу мають опосередкований характер і, як правило, за часом віддалені від самого процесу праці.

Принцип дії процесу управління в організації представлений на рис. 1 [7, с. 12].

Накопичені в Україні управлінські знання потребують переоцінки, а рекомендації західних аналітиків – адаптації до українських умов виробництва. Інтенсивність та складність процесів суспільного розвитку, своєю чергою, відбиваються на економічному середовищі. Деякі з них призводять до суттєвих змін, у тому числі в менеджменті персоналу.

Економічна ефективність національної економіки в цілому все більше залежить від продуктивності праці керівників, фахівців і службовців. Уже зараз частка цієї категорії працівників, наприклад у США й інших розвинених країнах, більше 80% зайнятого населення [2, с. 62].

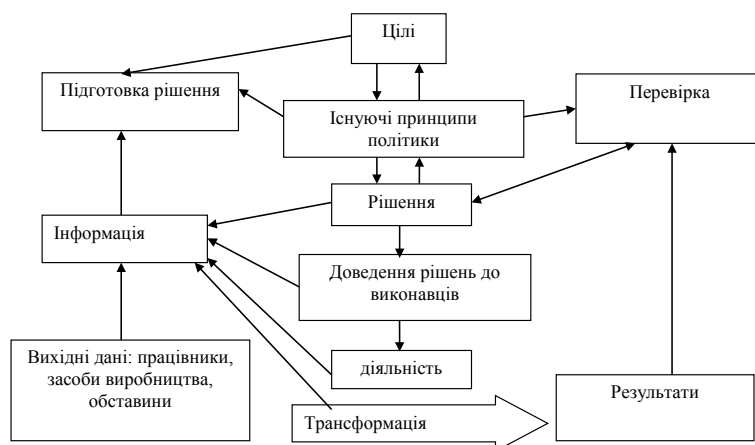


Рис. 1. Принцип дії процесу управління в організації

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «управлінська праця»

Джерело	Визначення
Завадський Й.С. Менеджмент. Т.1 / Й.С. Завадський. – К.: УФІМБ, 1997. – 543 с. [5, с. 91]	Вид людської діяльності, в якій відображується реальна взаємодія об'єктивних і суб'єктивних факторів суспільної діяльності людей
Шегда А.В. Менеджмент: [підручник] / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2004. – 687 с. [9, с. 86]	Різновид розумової праці, яка безпосередньо не виступає творцем матеріальних благ, але є невід'ємною частиною праці сукупного працівника, а тому й є продуктивною працею
Осовська Г.В. Основи менеджменту: [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів] / Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2003. – 556 с. [6, с. 426]	Результат упорядкованої діяльності і невід'ємна складова частина управління
Хміль Ф.І. Менеджмент: [підручник] / Ф.І. Хміль. – К.: Вища шк..., 1999. – 351 с. [8, с. 282].	Порядок, правила службової поведінки в апараті управління, спрямовані на виконання поточних та перспективних завдань керівниками, фахівцями та іншими працівниками управління відповідно до діючих посадових інструкцій та положень про структурні підрозділи
Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Професіонал, 2004. – 304 с. [1, с. 4].	Вид суспільної праці, основним завданням якого є забезпечення цілеспрямованої, скоординованої діяльності як окремих учасників спільного трудового процесу, так і трудових колективів у цілому

Нині апарат управління є оперативним штабом, що не тільки керує діяльністю всього колективу, але й піклується про подальший його розвиток в економічній сфері. Теоретики і практики управління зрозуміли, що організація є водночас і соціальною системою, де взаємодіють окремі спроби, формальні та неформальні групи. Від психологічного клімату та настрою кожного працівника залежить продуктивність праці, здоров'я працівників та успіх організації.

До основних якостей керівника, на наше переконання, можна віднести: професійну та управлінську компетентність, відповідальність за прийняття рішень, ініціативність, поінформованість, дисциплінованість, креативність тощо.

Поведінка керівника з психологічної точки зору може розглядатися в двох аспектах, а саме турботі про виробництво та турботі про підлеглих та колег.

Турбота про виробництво характеризує ставлення керівника до виробництва, яке визначається кількісно-якісними аспектами щодо масштабів та ефективності прийняття ним рішень стосовно результатів, продуктивності, прибутку організацій.

Турбота про підлеглих – це припущення, якими керується управлінець щодо ставлення до підлеглих у різних ситуаціях. Наприклад, турбота про підлеглих може спрямовуватися лише на те, щоб вони симпатизували керівнику, відповідально виконували його вказівки. Турбота про людей може мати різний прояв: створення прийнятних умов праці, вдосконалення системи оплати праці, гарантування зайнятості в організації тощо.

Ступінь турботи про людей визначається її характером та інтенсивністю. Залежно від цього може бути відповідна реакція підлеглих: ентузіазм – незадоволення, активність – апатія, творчість – рутинність, відданість організації – індіферентність до її проблем, готовність до реформ – спротив реформуванню тощо.

Взаємозв'язок двох основних напрямів спрямованості керівника в організації визначають основні типи поведінки, ознаки яких характеризують якість керівника як специфічного суб'єкта діяльності.

Беручи до уваги результати досліджень багатьох науковців у сфері управлінської праці, можна зробити висновки, що специфічними особливостями управлінської праці є те, що вона є розумовою працею, тобто в обов'язки керівника входять приймання та передавання інформації, доведення рішень до виконавців та контроль виконання, підготовка відповідних рішень, документаційні, навчальні та формально-логічні операції. Другою особливістю управлінської праці є участь у створенні матеріальних благ управлінського персоналу здійснюється опосередковано, тобто через працю інших. Третьою особливістю є те, що одним з основних засобів праці виступає інтелект людини, а предметом праці – інформація. І останньою особливістю

управлінської праці є те, що результатами праці є управлінські рішення.

Сучасна управлінська діяльність ґрунтується на таких постулатах:

- зовнішнє середовище організації (підприємства, фірми) надзвичайно рухливе;
- кожний співробітник фірми – насамперед особистість, а не «інструмент» для забезпечення прибутку;
- управління – складна сфера людської діяльності, якої слід навчатися впродовж життя.

Продуктивність праці управлінця великою мірою залежить від раціонального розподілу робочого та вільного часу. Питання ефективного використання робочого часу та його планування стосується керівників будь-якого рівня. Для керівника вищого рівня, наприклад, характерний досить високий темп роботи, високий рівень відповідальності та великий обсяг зобов'язань, що визначаються характерністю завдань і безперервно змінними зовнішніми умовами. Робочий тиждень при цьому триває близько 60–80 годин на тиждень.

Аналізуючи теоретичні обґрунтування та враховуючи практичні аспекти управлінської праці, нами було обраховано приблизне співвідношення у відсотковому виразі різного роду робіт керівника вищої ланки (рис. 2):

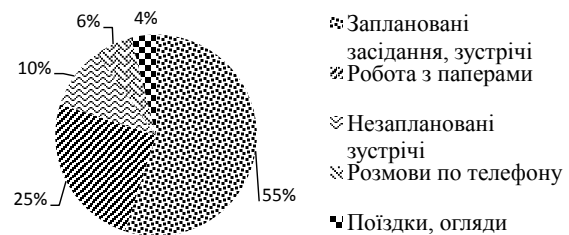


Рис. 2. Розподіл робочого часу керівника вищого рівня

Для того щоб робочий час використовувався продуктивно, його треба ретельно вивчати, вести спостереження за роботою працівників апарату управління, аналізувати причини втрат та непродуктивних затрат [4, с. 61]. Такий аналіз дає корисну інформацію про зміст праці конкретних посадових осіб, раціональність поділу праці, ефективність професійно-кваліфікаційної структури працівників управління та ефективність витрат на управлінський персонал [4, с. 63].

За структурою час виконання посадових обов'язків може мати чотири складника [4, с. 63]:

1. Підготовчо-завершальний час (час на отримання завдання, консультування, погодження і підписання підготовлених документів, здача завершеної роботи).

2. Час основної роботи, або оперативний час (час на виконання основних операцій, що становлять зміст посадових обов'язків працівника).

3. Час обслуговування робочого місця (затрати часу на організаційне, інформаційне та технічне самообслуговування та самозабезпечення).

4. Час непродуктивної роботи (час на виконання робіт, не передбачених посадовими обов'язками, що може бути спричинене порушенням трудової дисципліни як із боку працівника, так і з боку керівника).

У розв'язанні завдань раціональної організації праці службовців, удосконалення апарату управління і методів його роботи, поліпшення використання робочого часу і скорочення управлінських витрат особливе місце належить нормуванню. Нормування праці, яке є одним із важливих елементів системи управління персоналом організації, в останні роки об'єктивно вийшло на перший план. Пов'язано це передусім із необхідністю підвищення ефективності використання трудового потенціалу працівників, оптимізацією їх чисельного і професійного складу та своєчасним коригуванням вимог до персоналу виходячи з умов ринку.

Відсутність адекватного нормування управлінської праці призводить до неефективної роботи менеджера. Саме тому слід виділити основні причини неефективного використання робочого часу керівника в умовах антикризового управління, а саме: відсутність чіткого плану робочого дня; недостатня кваліфікація управлінського персоналу; неупорядкованість інформації; неорганізованість виробничих процесів; нечіткий розподіл прав і обов'язків; постійна зайнятість, безкінечна штурмівщина в справах, які вимагають планомірного вирішення, створюють у колективі непродуктивний стиль роботи, який призводить до нераціонального використання часу в усіх ланках, а часто – до банкрутства.

Нормування праці – це встановлення кількості та якості праці, необхідної для виконання конкретної роботи, виготовлення конкретної продукції за певних організаційно-технічних умов виробництва. Основним завданням нормування праці є визначення трудомісткості робіт і необхідної для їх виконання чисельності працівників та підвищення технічної, економічної обґрунтованості норм та фізіологічної доцільності [3, с. 24].

Відсутність жорстких нормативів під час виконання окремих видів робіт призводить до того, що одні виконавці не мають повного навантаження протягом робочого дня, а інші, навпаки, перевантажені роботою, що породжує конфліктні ситуації та стреси.

Прийняті на практиці методи нормування праці службовців різняться за характером використовуваних вихідних даних. За цією ознакою відповідно до розв'язуваного завдання – визначення необхідних витрат часу на конкретні роботи або розрахунок необхідної чисельності працівників у конкретних умовах – можливі дві групи методів нормування [4, с. 75].

Перша група методів (сумарних) передбачає розробку і застосування нормативів чисельності, норм обслуговування і числа підлеглих. До сумарних методів належать досвідний, порівняльний та статистичний.

Суть досвідного методу полягає в тому, що норма визначається на основі виробничого досвіду нормувальника, керівника підрозділу чи власника малого підприємства. Метод не потребує виконання складних розрахунків чи проведення тривалих спостережень. Однак недоліком цього методу є його суб'єктивність. Досвідний метод доцільно застосовувати на малих підприємствах на етапах становлення.

Порівняльний метод вимагає пошуку такого підприємства, підрозділу, де виконуються однакові функції в однакових або близьких умовах. Наприклад, під час розроблення бізнес-плану заснування нового підприємства, проектуючи штатний розклад, власник або його менеджер може визначити кількість посад працівників апарату управління з окремими функціями за аналогією з різними схожими підприємствами, які мають певний досвід роботи.

Статистичні методи широко використовуються для створення укріплених трудових нормативів для нормування чисельності управлінського персоналу. З цією метою спочатку ретельно аналізують організацію управління, вживають заходів щодо скорочення зайвих посад, укрупнення дрібних структурних підрозділів, удосконалення поділу та кооперування праці, що формувались роками.

Далі експертним методом відбирають найбільш впливові чинники на трудомісткість конкретної функції управління, а отже, і на чисельність управлінського персоналу. Такими чинниками можуть бути, наприклад, кількість робітників, чинних трудових норм, одиниць технологічного устаткування, обсяг капітальних укладень тощо [4, с. 75].

Після цього на широкому статистичному матеріалі із застосуванням математичного апарату виводять статистичні залежності між рівнем впливових чинників і кількісним складом управлінського персоналу.

Друга група методів (аналітичних) застосовується для визначення норм праці стосовно тих категорій управлінського персоналу, в яких зміст функцій є досить стабільним, а одні й ті самі роботи повторюються більш-менш регулярно. Такими методами розроблено норми затрат часу на конструкторські, технологічні роботи, а також роботи, що виконуються економістами, бухгалтерами, товарознавцями тощо. До групи аналітичних методів відносять аналітично-розрахунковий та аналітично-дослідницький методи [4, с. 76].

Зв'язок першої групи методів з другою полягає в тому, що розрахунки необхідних витрат часу на виконуваних роботах, крім їх прямого призначення, повинні бути використані для встановлення прогресивного рівня нормативної чисельності службовців. Наразі більш широко застосовуються аналітично-розрахункові методи нормування праці службовців. Це пояснюється тим, що за наявності заздалегідь розроблених нормативних матеріалів їх застосування вимагає порівняно невеликих затрат праці. Аналітично-

дослідницькі методи засновані на безпосередньому вивченні затрат часу службовців. З їх допомогою можуть бути встановлені затрати праці з урахуванням усіх особливостей досліджуваної роботи, але необхідні для цього дослідження виявляються досить трудомісткими.

Висновки. Узагальнюючи матеріал, викладений у статті, можна зробити висновки, що специфічними особливостями управлінської праці є те, що вона є розумовою працею, участь у створенні матеріальних благ управлінського персоналу здійснюється опосередковано, тобто через працю інших, одним з основних засобів праці виступає інтелект людини, результатами праці є рішення, що приймаються працівниками апарату управління.

Нормування праці займає чи не найперше місце в управлінській діяльності, адже продуктивність праці управлінця великою мірою залежить від раціонального розподілу робочого та вільного часу, тому його застосування в управлінській діяльності є необхідною умовою для досягнення успіху працівників, керівників та всієї організації загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Професіонал, 2004. – С. 4.
2. Бычин В.Б. Нормирование труда: учебник / В.Б. Бычин, С.В. Малинин; под ред. Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.
3. Ведерніков М.Д. Нормування праці: [навч. посіб.] / М.Д. Ведерніков, О.О. Чернушкіна. – Львів: Новий Світ-2000, 2011. – 372 с.
4. Данюк В.М. Організація праці менеджера: [навч. посіб.] / В.М. Данюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 276 с.
5. Завадський Й.С. Менеджмент. Т. 1 / Й.С. Завадський. – К.: УФІМБ, 1997. – С. 91.
6. Осовська Г.В. Основи менеджменту: [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів] / Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2003. – С. 426.
7. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера: [навч. посіб.] / Л.І. Скібіцька. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
8. Хміль Ф.І. Менеджмент: [підручник] / Ф.І. Хміль. – К.: Вища школа, 1999. – С. 282.
9. Шегда А.В. Менеджмент: [підручник] / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2004. – С. 86.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

Білошапка В.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

СТВОРЕННЯ ТА ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ
АГЕНТСТВА З УПРАВЛІННЯ «ТОКСИЧНИМИ» АКТИВАМИCREATION AND BASES OF ACTIVITY
OF AGENCY FOR WORK WITH «TOXIC» ASSETS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему створення та основи діяльності агентства з управління «токсичними» активами. Показано міжнародний досвід вирішення питання і головні проблеми у цій сфері. Досліджено різні підходи до управління «токсичними» активами. Визначена актуальність функціонування агентства з управління «токсичними» активами в Україні.

Ключові слова: «токсичні» банківські активи, стратегічні напрями, нежиттєздатний банк, оптимізація, агентство з управління «токсичними» активами.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема создания и основы деятельности агентства по управлению «токсичными» активами. Показано международный опыт решения вопроса и основные проблемы в этой сфере. Исследованы разные подходы к управлению «токсичными» активами. Определена актуальность функционирования агентства по управлению «токсичными» активами в Украине.

Ключевые слова: «токсичные» банковские активы, стратегические направления, нежизнеспособный банк, оптимизация, агентство по управлению «токсичными» активами.

ANNOTATION

The article discusses the problem of the creation and bases of activity of Agency for management of «toxic» assets. The international experience of the process and the main problems is shown. Investigated a variety of approaches for management of «toxic» assets. Certain actuality of functioning of the agency for management of «toxic» assets in Ukraine.

Keywords: «toxic» bank assets, strategical approaches, non-viable banks, optimization, agency for management of «toxic» assets.

Постановка проблеми. В останні десятиліття «токсичні» активи створюють серйозні труднощі для банків України і світу в цілому. По-перше, знижується ефективність банківської діяльності внаслідок недоотримання доходів. По-друге, погіршується ліквідність банків. По-третє, зростають банківські витрати на формування резервів, а також збитки внаслідок неповернення кредитів.

Подальше збільшення частки «токсичних» активів може спричинити значні дисбаланси в роботі банків, тому необхідно вжити заходів щодо очищення банківських балансів від них. Важливе практичне значення має розробка сучасних підходів до вдосконалення організації

управління «токсичними» активами, насамперед, на основі організаційно-правових і адміністративних заходів щодо створення агентства з управління «токсичними» активами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми неповернення банківських кредитів вивчали В. Міщенко [1], М. Заяць [2]. В наукових доробках О. Крухмаль [3] та З. Карасьової [4] приділено увагу теоретико-методичним аспектам регулювання проблемних кредитів у банках України. Шляхи вдосконалення внутрішньобанківської роботи з «токсичними» активами зображені в роботах І. Осадчого [5]. Вагомий внесок у дослідження питань роботи з проблемними («токсичними») кредитами банків зробили також Ж. Довгань [6], яка вказує на реструктуризацію боргу за кредитом як основний варіант зниження ризику кредитних втрат, та Н. Наріжна [7], яка пропонує звільняти баланс банку від тягаря проблемних кредитів на користь спеціалізованих установ.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Подолання тенденції до накопичення «токсичних» активів, а отже, й ризику масової неплатоспроможності банків – необхідна умова відновлення економічного зростання в країні. Управлінням «токсичними» активами має займатися спеціально створений інститут. Для створення та забезпечення його успішного функціонування в Україні доцільно створити цілісне уявлення про основи діяльності подібних агентств у різних країнах світу.

Мета статті полягає у систематизації міжнародного досвіду вирішення проблеми зниження частки «токсичних» активів банків, дослідженні підходів до створення агентства з управління «токсичними» активами в інших країнах та визначенні актуальності функціонування агентства з управління «токсичними» активами в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Оздоровлення» банківського балансу та його очищення від «токсичних» активів можливе як на мікрорівні шляхом реструктуризації

проблемної заборгованості, так і на макрорівні шляхом переведення проблемних активів у спеціально створену організацію.

З початку 1990 рр. XX ст. спеціалізовані компанії, або агентства, стали головними учасниками процесів реструктуризації банків та управління «токсичними» банківськими активами. Агентство з управління проблемними активами – це окрема організація, яку ще називають компанією спеціального призначення (*special purpose vehicle* – SPV). Вона купує «токсичні» активи проблемних банків й розпоряджається ними. Головною метою діяльності агентства є викуп у неплатоспроможних банків проблемних активів та поновлення платоспроможності цих банків після реалізації зазначених активів за максимально можливою ціною.

Як свідчить світовий досвід, викуп проблемних активів може здійснюватися у державній (як у Швеції, Китаї, Туреччині), приватній (як у США) та змішаній (як у Швейцарії, Японії, Кореї, Іспанії) формах. У більшості країн відповідні агентства з управління «токсичними» активами створюються державою. Але участь центрального банку у створенні такого агентства дискусійна, оскільки це відволікає центральний банк від виконання основної функції – забезпечення цінової стабільності, а також може надмірно обтяжити його баланс проблемними («токсичними») активами комерційних банків. На практиці, як правило, відбувається обмін проблемних активів банків на державні облігації. Можливе також збільшення урядом державної частки в акціонерному капіталі банку шляхом підписання на прості чи привілейовані акції з подальшим їх обміном на державні боргові зобов'язання. Інколи уряди лише надають державні гарантії під боргові зобов'язання чи облігації, що випущені агентством з управління активами та підлягають обміну на проблемні активи. При цьому в більшості випадків агентства з управління активами купують проблемні («токсичні») активи без права регресу.

Ситуація з «токсичними» активами була найбільш гострою проблемою фінансової кризи в Кореї у 1997–1998 рр.: на кінець 1998 р. їх обсяг становив 27% ВВП [8, с. 14]. Функції агентства з управління «токсичними» активами взяла на себе новостворена корейська компанія з управління активами (далі – ККУА), стратегічними напрямками діяльності якої була купівля і продаж проблемних активів, а також Фонд управління активами. Уряд також ухвалив рішення, що банки повинні були в короткі терміни очистити свої баланси від 85% усіх прострочених кредитів, ураховуючи найбільш проблемні.

Очищення балансів нежиттєздатних банків від проблемних активів проводилося двома способами:

1) від половини прострочених кредитів банки повинні були позбутися самостійно. Це могло відбуватися або шляхом реалізації застав за

такими кредитами, або банки повинні були вимагати від позичальників погашення кредиту;

2) іншу половину прострочених кредитів повинна була купити ККУА.

Діяльність корейської компанії з управління активами включала класифікацію кредитів, визначення ціни токсичних активів, їх купівлю та подальшу реалізацію цих активів.

Відповідно, вимоги щодо класифікації кредитів поступово посилювалися і декілька разів переглядалися:

1) до кризи розглядалися кредити, які вже не обслуговуються 6 і більше місяців;

2) з кінця березня 1998 р. уряд Кореї перейшов на міжнародну методологію та включив у прострочені кредити всі кредити, затримка обслуговування за якими становила понад 3 місяці;

3) у грудні 1999 р. корейські банки почали використовувати випереджальний критерій для класифікації активів, відповідно до якого під час класифікації активів потрібно було враховувати фінансовий стан позичальника в майбутньому;

4) у березні 2000 р. до категорії «токсичних» почали відносити кредити, за якими здійснювалися поточні платежі, але ймовірність дефолту за якими в майбутньому розглядалася як досить висока.

Як і класифікація кредитів, *політика визначення ціни токсичних активів* удосконалювалася:

1) до вересня 1998 р. остаточна ціна угоди була предметом складного переговорного процесу;

2) з вересня 1998 р. ККУА стала виставляти ціну придбання, розраховану на основі певної формули, під час переговорів ціна могла незначно змінитися. У середньому ККУА заплатила 36% від номінальної ціни всіх куплених проблемних кредитів [9, с. 31];

3) у 1999 р. ККУА запропонувала більш низькі та близькі до реального стану справ ціни, що дало поштовх для розвитку приватного ринку проблемних кредитів.

Придбання активів. Частину придбаних «токсичних» активів корейська компанія з управління активами оплатила облігаціями Фонду управління активами, гарантованими державою. Придбання інших проблемних кредитів було здійснене за допомогою коштів, отриманих від реалізації раніше придбаних активів.

Реалізація активів. Для продажу токсичних активів ККУА проводила аукціони, здійснювала індивідуальний продаж, організовувала продаж пулів токсичних активів, що, як правило, супроводжувалося випуском забезпечених активами цінних паперів та організацією аукціонів для іноземних інвесторів.

Окремі корейські банки пішли за прикладом ККУА і почали продавати свої «токсичні» активи безпосередньо міжнародним інвесторам. Розвиток конкуренції на ринку проблемних кредитів, ймовірно, привів до підвищення вартості активів і сприяв прискоренню реструктуризації корпоративного та фінансових секторів. Той факт, що

ККУА вдалося провести успішну сек'юритизацію проблемних кредитів і випустити цінні папери, забезпечені такими активами, зумовив розвиток ринку забезпечених активами цінних паперів і фінансових ринків Кореї. До кінця 2002 р. частка «токсичних» кредитів з усіх у банківській системі скоротилася до 2,3% [9, с. 36]. Станом на листопад 2002 р. ККУА реалізувала дві третини викуплених корпорацією кредитів.

Безумовно, значну роль у вирішенні проблеми «токсичних» кредитів зумовили успішні дії держави зі створення ринку таких кредитів. А ККУА виконала функції агентства з управління «токсичними» активами і як маркет-майкер виступила посередником між продавцями й покупцями кредитів. Це дало змогу вирішити проблему координації й асиметричності інформації, характерну для більшості спроб створення подібних ринків. Особлива заслуга ККУА в тому, що вона змогла залучити на ринок іноземних інвесторів.

Дії уряду Кореї під час кризи можна вважати швидкими й ефективними, тому на початку третього тисячоліття корейська економіка набула високого рівня конкурентоспроможності.

У банківському секторі Японії систематичні проблеми почалися восени 1997 р. Якщо в кінці 1980-х банки Японії являли собою найбільші фінансові інститути у світі і скуповували будь-які активи, то наприкінці 1990-х, після кризи, вони перетворилися на нежиттєздатні банки з безнадійними боргами і фактично «вбили» японську економіку. Уряд Японії був змушений націоналізувати найбільші банки й реалізовувати програми рекапіталізації банків. Хід виконання програми суворо контролювався урядом.

Обсяги викуплених «токсичних» активів банків Японії до 1997 р. виявилися занадто малими порівняно з загальним обсягом наявних проблем. Крім того, придбання «токсичних» активів відбувалося за ціною нижче номіналу. Отже, банки все ж таки потребували додаткової рекапіталізації. Агентство з управління «токсичними» активами як комітет з управління проблемами, пов'язаними з фінансовою кризою, було створено в 1998 р. Цей комітет повинен був поглинати банки, які потребували додаткового капіталу, але контролю над ним він здійснював.

Банки, що мали на балансі «токсичні» активи, не хотіли бути відібраними (це могло послужити поганим сигналом), тому не подавали заявок до комітету. Зрештою найбільші банки зважилися подати заявку на додаткове фінансування одночасно. У березні 1998 р. вони отримали капітал у розмірі 1,8 трлн йен [10, с. 11]. Цього виявилось дуже мало: в 1998 р. обсяг прострочених кредитів становив близько 88 трлн йен (18% ВВП). Крім того, понад 80% капіталу комітет надав банкам як капітал другого рівня, що не могло вирішити основну проблему – концентрації «токсичних» активів у балансі банку. Тому зазначені дії мали нетрива-

лий ефект і в травні 1998 р. з'явилися проблеми в одного з найбільших японських банків – LTCSB, який також був націоналізований.

Незабаром функції агентства з управління «токсичними» активами взяла на себе комісія з фінансової реконструкції. На відміну від комітету, комісія мала повноваження щодо інспектування та контролю за банками.

У першу чергу, комісія провела інспектування всіх найбільших банків, а потім і регіональних. На основі проведеного аналізу комісія ухвалювала рішення про проведення рекапіталізації банків. Фінансування надавалося шляхом викупу конвертованих привілейованих акцій. Щоб отримати фінансування, банк повинен був надати «План з відновлення бізнесу», який переглядався кожен квартал. Якщо в ході такого перегляду виявлялося, що реструктуризація не відповідає плану, комісія могла перетворити привілейовані акції у звичайні й вплинути на керівництво як найбільший власник.

Виконання плану контролювалося комісією. Рекапіталізація пройшла успішно і досягла своїх цілей – поліпшення становища банків, списання проблемних («токсичних») активів та збільшення кредитування бізнесу.

Поширеною є практика викупу «токсичних» активів нежиттєздатних банків державними компаніями управління активами в Китаї. Для стабілізації своїх провідних банків уряд КНР за допомогою державних компаній управління активами інвестує в них солідні суми, доки банки не стануть привабливими для приватних інвесторів. Водночас за такої схеми проблемні банки не набувають досвіду управління «токсичними» кредитами, які передають до компанії з управління активами – тепер це завдання компанії з управління активами, а не банків.

У Туреччині після масштабної фінансової кризи 2000–2001 рр. ухвалено Закон «Про реструктуризацію заборгованості фінансового сектора» від 31 січня 2002 р. Згідно із цим законом, реалізувався «Підхід Стамбула» (Istanbul Approach), основною частиною якого була організація агентства з управління активами. «Підхід Стамбула» полягав у досягненні домовленостей між центральним банком та іншими банками з питань «токсичних» активів. Центральний банк купував у банках такі активи в обмін на реструктуризацію банками боргів позичальників. Застосування «стамбульського підходу» протягом 2002–2005 рр. дало змогу реструктуризувати борги 322 компаній (у тому числі 221 великих). Сума таких боргів станом на кінець 2002 р. становила майже 16% загального обсягу виданих кредитів у країні [11, с. 28].

У травні 2001 р. було ухвалено програму реструктуризації банків Туреччини, узгоджену з МВФ та Світовим Банком, яка включала реструктуризацію державних банків, зміцнення приватних банків та заходи з поліпшення системи банківського регулювання. Унаслідок

реалізації стратегічних напрямів вказаної програми було скорочено кількість банківського персоналу й кількість відділень державних банків, ліквідовано короткострокову заборгованість банків щодо всіх кредиторів, за винятком центрального банку, особлива увага приділялася вирішенню проблеми «токсичних» активів, із 20 банків, що знаходилися в системі фонду страхування депозитів на початку кризи, 12 – були об'єднані, 5 – продані національним і іноземним інвесторам. Депозити та вклади вказаних банків в іноземній валюті були переведені в інші банки. За період 2000–2003 рр. у 6 разів скорочено персонал і в 7 разів зменшено кількість відділень цих банків.

Також здійснювався викуп проблемних («токсичних») активів у банків, що втратили доступ до кредитних коштів в Іспанії, де 1 грудня 2012 р. був організований спеціальний банк, якому інші банки країни могли продати (з дисконтом в 20–70%) частину власних «токсичних» активів. Державна компанія «Суспільство управління активами, що з'явилися в результаті банківської реорганізації», або «поганий банк», спочатку скуповував активи у найбільш «проблемних» банків Іспанії – Bankia, Catalunya Banc, Nova Galicia і Banco de Valencia. Йшлося, в першу чергу, про нерухомість, яка відійшла цим банкам від будівельних компаній, що розорилися, або приватних осіб, що виявилися не в змозі повертати отримані кредити.

По суті, створене «Суспільство» було, швидше, не банком, а компанією з продажу нерухомості. Її загальний фонд був визначений урядом в 90 млрд євро, що склало приблизно половину суми, якою Центральний банк Іспанії оцінив токсичні іпотечні кредити в країні, – 182 млрд євро. А загальний обсяг потенційно проблемних активів іспанських банків був оцінений незалежними аудиторами в 1,5 трлн євро.

Для акумуляції коштів залучали приватних інвесторів, готових стати акціонерами «поганого банку». Для них, наприклад, був встановлений мінімальний податок на прибуток – всього 1%. Крім того, приватним інвесторам обіцяли дивіденди в середньому 15% річних впродовж 15 років. Прагнення уряду Іспанії залучити приватних інвесторів і обмежити участь держави в «поганому банку» пояснюється тим, що порятунок банків за рахунок держбюджету не популярний серед населення.

У США було впроваджено (TARP), проведено додаткове фінансування іпотечних агентств Fannie Mae та Freddie Mac.

Програми викупу проблемних активів в межах загальнодержавних антикризових програм реалізували також в США (в 2008 р. Програма позбавлення від проблемних активів TARP (Troubled Asset Relief Program) та у Німеччині (в 2009 р. було ухвалено Закон «Щодо стабілізації фінансового ринку», основний акцент в якому робився на процедурах управління «поганими» боргами за допомогою

новоствореного Bad Bank Light, що викупав «токсичні» активи банків.

В цілому практичний досвід роботи агентства з управління «токсичними» активами в багатьох країнах світу показав, що найбільш успішно вони функціонували там, де:

- забезпечена політична й економічна стабільність, існує порозуміння і взаємодія між гілками влади;
- управління активами здійснювали спеціалісти комерційних організацій, а не уряду чи урядових компаній;
- рівень був нижчим законодавчого захисту боржників;
- агентство мало належні юридичні повноваження для реалізації своїх прав;
- банки самостійно проводили активну фінансову й операційну реструктуризацію;
- було забезпечено своєчасність й оперативність реагування банків та державних органів на виклики кризи, а також якісний банківський нагляд і регулювання.

Досвід агентств з управління «токсичними» активами в різних країнах свідчить, що ефективно вирішувати проблеми можна за наявності:

- 1) політичної волі;
- 2) фінансування;
- 3) реальних очікувань ціни, за якою «токсичні» активи продаватимуться;
- 4) нормативної бази, яка регулює діяльність компаній з управління активами;
- 5) прозорості ринку.

Ураховуючи міжнародний досвід, вважаємо створення агентства з управління «токсичними» активами нагальним завданням, а банкам України, у свою чергу, рекомендуємо такі стратегічні напрями роботи, спрямовані на вирішення проблеми простроченої заборгованості:

- оцінення «токсичності» активів банку і ліквідація портфеля проблемних кредитів.
- перегляд і переоцінка кредитних портфелів, впровадження заходів щодо кредитних портфелів, які найбільше постраждали внаслідок кризи (перегляд лімітів, реструктуризація, новий розклад погашення).
- розробка плану фінансового оздоровлення банку.
- повна сегрегація неосновних бізнесів банку та основних (з подальшим позбавленням від неосновних бізнесів банку).
- вибір інструменту державної підтримки банку (держгарантії, часткова приватизація);
- виведення токсичних активів в спеціалізоване агентство.

Висновки. На сучасному етапі економічного розвитку України повністю взяти на себе весь баласт «токсичних» активів держава не може, але вона повинна запропонувати найбільш ефективний варіант вирішення проблеми. На наш погляд, доцільним для України є поєднання зусиль держави й банків. Прийнятним варіантом є функціонування недержавного агентства з управління активами. По-перше,

в цьому випадку буде змога уникнути перенавантаження державного бюджету, на відміну від ситуації створення державного агентства з управління активами. По-друге, витрати беруть на себе банки, що надалі має стимулювати їх для поліпшення ризик-менеджменту.

Актуальність подальших досліджень практичних аспектів співпраці держави й банків у сфері управління «токсичними» активами залишається поза сумнівом, і вони потрібні в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко В. Міжнародний досвід реструктуризації банківської системи за участі держави / В. Міщенко, А. Петрина // Вісник НБУ. – 2011. – № 4. – С. 12–17.
2. Заєць М. Перспективні напрями покращення якісних характеристик банківських активів / М. Заєць // Вісник Дніпропетровського університету. – 2013. – № 7. – С. 65–68.
3. Крухмаль О. Регулювання проблемних кредитів в банках України: теоретичні та методичні аспекти / О. Крухмаль // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – № 18. – С. 100–107.
4. Карасьова З. Управління проблемними кредитами банку / З. Карасьова, О. Михайленко // Наука й економіка. – 2010. – № 3 (19). – С. 36–40.
5. Осадчий І. Шляхи вдосконалення роботи з проблемними активами банків України / І. Осадчий // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 39–43.
6. Довгань Ж. Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи / Ж. Довгань // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 51–55.
7. Наріжна Н. Методи мінімізації проблемної заборгованості банку / Н. Наріжна // Вісник Дніпропетровського університету. – 2011. – № 5 (3). – С. 139–146.
8. Luna-Martinez J. Management and Resolution of Banking Crises. Lessons from the Republic of Korea and Mexico. – Washington: D.C. World Bank, 2000. – 35 p.
9. Rishi M. The 1997 Korean Banking crisis: analysis and implications / M. Rishi, L. King. – 2001.
10. Nakaso H. The financial crisis in Japan during 1990s: how the Bank of Japan responded and the lessons learnt / H. Nakaso // BIS Papers. – 2001. – № 6. – P. 23–27.
11. Yeldan E. Behind the 2000/2001 Turkish crisis: stability, credibility, and governance, for whom? / E. Yeldan // Bilkent University. – Chennai, 2002. – 13 p.

УДК 336.719

Білозубенко В.С.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету***Радченко О.В.***кандидат економічних наук,
начальник філії
Сумського обласного управління АТ «Ощадбанк»***Гриценко А.В.***здобувач, м. Дніпропетровськ***СИСТЕМА СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ
ПРОПОЗИЦІЇ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ****DEPOSIT INSURANCE SYSTEM IN THE CONTEXT
OF THE DEPOSIT MARKET SUPPLY****АНОТАЦІЯ**

У даній статті розглядається поняття системи страхування депозитів як одного із визначальних суб'єктів в контексті формування пропозиції на депозитному ринку. В роботі проводиться оцінка реформи системи страхування депозитів, яка нещодавно відбулась в Європейському союзі. Ця реформа відбулась паралельно із цілим набором реформ фінансового ринку Європи, введенням нових правил діяльності банківських установ в Європейському банківському союзі. Досліджено основні плюси та мінуси використання системи страхування депозитів як на депозитному ринку, так і у фінансовій системі в цілому. Проаналізовано вітчизняний досвід функціонування системи страхування депозитів.

Ключові слова: депозити, депозитний ринок, пропозиції на депозитному ринку, заощадження, система страхування депозитів.

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается понятие системы страхования депозитов как одного из основных субъектов в контексте формирования предложения на депозитном рынке. В работе проводится оценка реформы системы страхования депозитов, которая недавно состоялась в Европейском союзе. Эта реформа состоялась параллельно с целым набором реформ финансового рынка Европы, введением новых правил деятельности банковских учреждений в Европейском банковском союзе. Исследованы основные плюсы и минусы использования системы страхования депозитов как на депозитном рынке, так и в финансовой системе в целом. Проанализированы отечественный опыт функционирования системы страхования депозитов.

Ключевые слова: депозиты, депозитный рынок, предложение на депозитном рынке, сбережения, система страхования депозитов.

ANNOTATION

This article discusses the concept of deposit insurance system as one of the main subjects in the context of proposals in the deposit market. This paper evaluates the reform of deposit insurance, which recently took place in the European Union. This reform was held in parallel with a set of reforms of the financial market in Europe, the introduction of new regulations of banking institutions in the European banking union. The basic pros and cons of using a system of deposit insurance in the deposit market and the financial system as a whole. There was analyzed the national experience of the deposit insurance system.

Keywords: deposit, deposit market supply in the deposit market, savings, deposit insurance system.

Постановка проблеми. Коли мова йде про формування будь-яких резервів, то одразу ви-

никає запитання відносно причини, яка стоїть перед цим. Зазвичай, якщо перед людиною з'являється імовірність небезпеки, має бути створено певний захисний буфер, який дозволить мінімізувати її негативний вплив. Світова фінансова криза 2008 – 2009 рр. ще раз підтвердила всю доречність і необхідність формування системи страхування депозитів. У світі незалежно від країни та рівня її економічного розвитку на системи страхування депозитів покладено надзвичайно важлива роль: забезпечення захисту клієнтів банку, їх матеріального благополуччя від імовірності настання кризових явищ як на мікро-, так і на макрорівнях. Тому від організованості та якості роботи системи страхування депозитів у більшій мірі залежатиме і довіра населення в цілому до банківського сектору, і рівень пропозиції на депозитному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням системи страхування депозитів в контексті формування пропозиції на депозитному ринку займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: О. Дзюблик, В. Бобиль [1], О. Орлюк, Дж. Біккер, [3] С. Левін [2], Т. Смовженко, О. Грасюк [2], Т. Болгар [3] О. Іщенко, М. Данилюк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Чи сприяє розвиток системи страхування депозитів встановленню фінансової стабільності? Чому уряди країн прийняли рішення створювати національні системи страхування депозитів та якого ефекту вони намагались досягти? Ці та інші питання неодноразово звучали в контексті дослідження даної тематики. З однієї сторони, система страхування депозитів формує надійне підґрунтя для функціонування банків на депозитному ринку. Проте, з іншої сторони, підтримуючи довіру вкладників у стабільність системи, страхування депозитів може призвести до більш глибокої кризи з подальшою дестабілізацією фінансової системи (наприклад, через некомпетентну поведінку

банків, коли вони свідомо йтимуть на невиправдані ризики і тим самим наражати себе на фінансові проблеми) [1]. Тому проблема ключових аспектів, пов'язаних із функціонуванням системи страхування депозитів, як однієї із структурних одиниць забезпечення пропозиції на депозитному ринку, не втрачає своєї актуальності і потребує додаткового дослідження.

Мета дослідження є розкриття сучасного стану функціонування системи страхування депозитів в контексті формування пропозиції на депозитному ринку.

Виклад основного матеріалу. Починаючи із 1934 р., коли в США вперше ввели в дію систему страхування депозитів, як відповідь на втрату суспільної довіри під час Великої Депресії 1930–1933 рр. (хоча більшість американського Конгресу не підтримала дану ідею), велика кількість інших країн послідували за їхнім прикладом і також створили подібні системи. Процес створення систем страхування депозитів є складним, оскільки до нього залучається широке коло різних інститутів не лише фінансового сектору, а і політичного. Тому імовірна частина поява конфліктів інтересів. Страхування депозитів є актуальним не тільки для вкладників банків, а і для інших зацікавлених осіб банківської сфери (акціонери, кредитори, менеджери), інші агентства зі страхування депозитів, уряд та платники податків. У кожного із представників визначених груп будуть свої інтереси відносно участі в системі страхування депозитів. Ці інтереси можуть навіть розрізнятися всередині кожної із груп.

У системах страхування (гарантування) депозитів можна виділити дві основні функції, які є взаємопов'язаними між собою: захист споживача і сприяння встановленню фінансової стабільності. Дана система надає страховку вкладникам і таким чином можуть допомогти зменшити загрозу втрати платоспроможності банку. Діяльність систем страхування депозитів та функціонал, який покладений на них відіграє важливу роль як для індивідуальних учасників ринку, так для економіки в цілому. Дані

системи являються частиною всебічної системи, яка під час взаємодії з іншими фінансовими інститутами, має залишатись незалежною і забезпечувати фінансову стабільність.

Однак, поруч із важливою позитивною роллю системи страхування депозитів вони можуть здійснювати і негативний вплив – породжувати так звані моральні ризики, які послаблюють ринкову дисципліну як зі сторони вкладників, так і зі сторони банків, які залучають їхні фінансові ресурси. Банки, розуміючи, що залучені ним фінансові ресурси будуть відшкодовані із фонду системи страхування депозитів, можуть залучати неякісні ресурси або використовувати їх не за прямим призначенням. З іншої сторони, з'являється також питання приводу обов'язкової участі банків у системі страхування депозитів. Оскільки, якщо банк працює стабільно вже протягом кількох останніх років і не є чутливим до негативних структурних змін, то чи потрібно йому взагалі брати участь в системі страхування депозитів, на відміну, від тих банків, які дійсно потребують цього, бо самостійно вийти із кризового становища не зможуть.

Система страхування депозитів може здійснювати відповідний вплив на фінансову стабільність економіки країни, який залежить від багатьох факторів. В першу чергу потрібно звертати увагу на інституційне середовище, в якому функціонує система страхування депозитів. Потужне середовище, включаючи високоякісний нагляд та регулювання, має тенденцію до скорочення потенційних негативних ефектів. Також не менш важливу роль відіграє специфіка фінансування та організаційна структура системи страхування депозитів. Це важливо знати для того, щоб визначити міру стійкості системи відносно різноманітних системних ризиків. Таким чином під час оцінки ефективності функціонування системи страхування депозитів необхідно перевірити мінімум три умови:

- визначити позицію системи страхування депозитів в структурі фінансової системи в цілому;

Таблиця 1

Основні ознаки, за якими можна розподіляти системи страхування депозитів
(складено автором на основі [2])

Назва ознаки	Характеристика системи страхування депозитів
Законодавче супроводження	Відповідно до законодавчого супроводження розрізняють неявні (імпліцитні) та явні (експліцитні) системи страхування депозитів.
Схема покриття	За схемою покриття відбувається диверсифікація депозитів за граничними значеннями відшкодування депозитів; кількістю депозитів одного власника в різних банках, доступних для відшкодування; можливістю спільного страхування депозитів та ін.
Організаційна структура	Система страхування депозитів може функціонувати як окрема юридична особа або ж може бути частиною іншого контрольного органу країни, наприклад, бути під юрисдикцією певного міністерства, центрального банку та інших інститутів.
Правила участі	Участь в системі страхування банків може бути добровільною або обов'язковою
Складність організації схеми страхування	Системи бувають одно- або багатократні, тобто кратність визначається кількістю рівнів захисту депозитів

- визначити схему взаємодії з іншими інститутами, які забезпечують також фінансову підтримку системи;

- перевірити наявність гарантій повноцінного виконання, покладених на систему страхування депозитів функцій.

Системи страхування депозитів, що функціонують у світі, розрізняються за різними ознаками (табл. 1).

Основною відмінністю між неявними та явними системами страхування депозитів, що неявні функціонують без нормування на законодавчому рівні. Тобто для того, щоб із системи страхування депозитів було виділено певну суму коштів для захисту вкладників у випадку банківської платоспроможності, потрібне офіційне звернення уряду держави із відповідним проханням, при цьому права вкладників також не є чітко регламентовані. На відміну від неявних систем явні обов'язково представлені конкретними інститутами (фондами), діяльність яких є чітко прописаною в нормативно-правових актах. Всі права, на які можуть розраховувати вкладники, також регламентовані відповідними нормативами. У світі в різних країнах збереглися і одні, і інші системи страхування депозитів. Неявні системи через непрозорість свого функціонування поступово виходять із використання і в більшості розвинутих країнах вже діють явні системи страхування депозитів. Країни Європейського союзу також не є виключенням і вже з 1994 р. всі країни перейшли на явні системи.

Відносно схеми покриття витрат, то від неї залежатиме багато, в першу чергу, саме рішення про здійснення чи нездійснення вкладу в той чи інший банк. Так, якщо чітко визначені обмеження у схемі покриття депозитів, то крупні вкладники можуть бути менш зацікавленими в страхуванні депозитів ніж дрібніші.

Вибір організаційної структури системи страхування депозитів відіграє важливу роль під час встановлення взаємодії з іншими її структурними частинами. Таким чином, визначається статус системи та ефективність її роботи.

Як зазначалося в табл. 1 системи страхування депозитів розрізняються між собою також за правилами участі банків. Відповідно до того чи участь банків в системі добровільною, чи обов'язковою залежить величина страхового пулу системи. Також правила участі можуть розрізнятися відповідно до приналежності капіталу банку чи його рівня системної важливості.

В Україні система страхування депозитів представлена спеціальним інститутом – Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. В контексті негативних структурних зрушень в Україні протягом останніх двох років, які були спричинені геополітичними та економічними проблемами, на цей Фонд покладається велика відповідальність щодо забезпечення стабільного стану фінансової системи країни. Цьому також сприяє і внутрішня ситуація в банківському секторі – реформа «очищення» банківської сис-

теми від неефективних банків. Через ці та інші проблеми на поверхні з'являються все нові і нові недоліки у роботі Фонду: недосконала процедура отримання відшкодувань за депозитами, недієві механізми контролювання неплатоспроможності банків, які є учасниками Фонду та ін. Провівши паралель із особливостями діяльності міжнародних систем страхування депозитів, можна сформулювати наступні рекомендації, які першочергово мають бути введені в дію, відносно подальшої роботи Фонду:

- забезпечення жорсткіших умов для вкладників, відносно встановлення компенсаційних виплат із поправкою на ступінь ризику (відсоткову ставку за депозитами) вкладника;

- введення змін у систему покриття Фонду (удосконалити процес відшкодування депозитів шляхом розширення форм виплат).

Висновки. Таким чином, можемо зробити висновок, що на сьогодні система страхування депозитів є невід'ємною частиною функціонування не тільки банківського сектору, а і фінансової системи в цілому. Безумовно від якості роботи інститутів, які виконують протекційну роль депозитів, на пряму залежатиме і величина пропозиції на депозитному ринку. Цілий ряд світових та локальних фінансових криз, спричинених різними факторами (непередбачуваними геополітичними змінами, порушеннями фінансових механізмів) довела, що система страхування (гарантування) вкладів фізичних осіб має вдосконалюватися та впроваджувати дієві механізми щодо захисту депозитів. Окрім усунення вже результатів всіх негативних структурних змін інститути, які представляють систему страхування депозитів мають вести першочергову діяльність щодо попередження виникнення явища неплатоспроможності банків, а також проводити оперативне інформування вкладників відносно реального фінансового стану банків-учасників даної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобиль В.В. Удосконалення системи гарантування вкладів в умовах сучасної фінансової кризи // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7 (197). – С. 102-107.
2. Грасюк О. Б. Перспективи розвитку системи гарантування вкладів фізичних осіб з огляду на міжнародний досвід / О. Б. Грасюк // Європейські перспективи. – 2011. – № 4. Ч. 1. – С. 168-171.
3. Болгар Т. М. Сучасний стан і перспективи розвитку депозитної діяльності банків України / Т. М. Болгар // Академічний огляд. – 2011. – № 1(34). – С. 38-43.
4. Levine, Ross. "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, Journal of Economic Literature, June 1997, Vol. 35, no. 2, pp. 688-726.
5. Bikker, J.A. and H.M. Prast, 2001, Efficiency and justice of deposit insurance, Research Paper Supervision No. 40, De Nederlandsche Bank, December 2001 (in Dutch).
6. Dutch Central Bank, State participation as ultimate remedy in a banking crisis: practical lessons, Quarterly Bulletin, December 2008, pp. 30-33.

УДК 336.2.026

Боровик П.М.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного університету садівництва*

Сліпченко В.В.
*начальник Уманської ОДПІ
ГУ ДФС України в Черкаській області*

Броварна С.М.
*студентка
Уманського національного університету садівництва*

НЕПРЯМА ПОДАТКОВА ПІДТРИМКА АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

INDIRECT TAX SUPPORT FOR AGRIBUSINESS IN UKRAINE UNDER EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми сучасного порядку застосування спеціальних податкових режимів непрямого оподаткування аграрних товаровиробників. За результатами аналізу авторами запропоновано шляхи вдосконалення сучасної непрямої податкової підтримки вітчизняних сільськогосподарських формувань шляхом відновлення в повному форматі режиму акумуляції ПДВ агропідприємствами. Крім того, авторами пропонується поновити використання режимів виплати дотацій виробникам м'ясо-молочної продукції та застосування нульової ставки ПДВ стосовно операцій з реалізації зазначеної продукції переробним підприємствам.

Ключові слова: податкове регулювання, податок на додану вартість, спеціальні податкові режими для агробізнесу, режим акумуляції ПДВ, режим виплати дотацій, застосування нульової ставки ПДВ щодо операцій із реалізації тваринницької продукції переробним підприємствам.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы современного порядка применения специальных налоговых режимов косвенного налогообложения аграрных товаропроизводителей. Предложены пути совершенствования современной косвенной налоговой поддержки отечественных сельскохозяйственных формирований путем восстановления в полном формате режима аккумуляции НДС сельхозпредприятиями. Кроме этого, авторами предлагается вновь использование режимов выплаты дотаций производителям мясомолочной продукции и применения нулевой ставки НДС в отношении операций по реализации указанной продукции перерабатывающим предприятиям.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налог на добавленную стоимость, специальные налоговые режимы для сельхозбизнеса, режим аккумуляции НДС, режим выплаты дотаций, применение нулевой ставки НДС в отношении операций по реализации животноводческой продукции перерабатывающим предприятиям.

ANNOTATION

In the article there were investigated problems of modern order of using special tax regimes of indirect taxation of agrarian commodity producers. Offered methods of improvement of modern indirect tax support of national agricultural formations with total renewing the regime of accumulation of VAT by agro enterprises. Besides, authors proposed to renew the order of using regimes of pay in grants to workers of milk and meat production and using zero-rated VAT towards operations with realizing mentioned production by rerolling enterprises.

Keywords: tax regulation, value-added tax, special tax regimes for agribusiness, regime of accumulation of VAT, regime of

pay in grants, use of zero-rated VAT towards operations with realizing mentioned production by rerolling enterprises.

Постановка проблеми. Тривалий час податок на додану вартість для аграрного бізнесу був, насамперед не інструментом перерозподілу їх доходів на користь держави, а засобом державної підтримки суб'єктів сільськогосподарського виробництва. При цьому після внесення низки змін до Податкового кодексу України стимулювальні властивості аналізованої податкової форми у сфері агропромислового виробництва суттєво послабились.

Отже, дослідження проблем оновленого порядку непрямого оподаткування суб'єктів агросфери та розроблення напрямів їх врегулювання є важливим завданням для вітчизняних науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним аспектам функціонування механізмів непрямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та шляхам їх вдосконалення присвячені праці багатьох вітчизняних учених, серед яких на особливу увагу заслуговують публікації В. Андрущенка, О. Василика, В. Вишневецького, М. Дем'яненка, Д. Деми, О. Кириленко, А. Крисоватого, П. Лайка, І. Луїніної, А. Поддєрьогіна, О. Прокопчук, А. Соколовської, В. Синчака, Л. Тулуша, В. Федосова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значну кількість публікацій за зазначеною тематикою, проблеми пільгового режиму непрямого оподаткування агробізнесу в Україні залишаються не лише до кінця не вирішеними, а й із внесенням значної кількості змін до Податкового кодексу України, вельми загострились, а тому потребують швидкого та ефективного врегулювання.

Метою статті є визначення проблем функціонування сучасних спецрежимів непрямого оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в Україні та обґрунтування шляхів їх вирішення. Для виконання поставленого завдан-

Таблиця 1

**Динаміка сплати ПДВ суб'єктами агробізнесу та його частки
в податкових надходженнях зведеного бюджету в Україні**

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мобілізовано ПДВ, млн грн	98,2	91,4	87,3	44,1	40,7	40,1
Питома вага ПДВ у податкових надходженнях зведеного бюджету, %	0,04	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01

Джерело: побудовано авторами на основі [3; 5]

ня в ході його проведення використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема, монографічний, табличний та графічний методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість для суб'єктів агро-сфери забезпечував надходження вкрай незначної частини доходів консолідованого бюджету України. Саме це демонструє динаміка мобілізації цього податку до зведеного бюджету України наведена в табл. 1.

Показники, наведені в табл. 1, вказують на тенденцію до щорічного зменшення питомої ваги мобілізованих сум податку на додану вартість в структурі доходів зведеного бюджету України. Саме це, враховуючи позицію Уряду щодо необхідності відміни преференцій для агробізнесу, стало причиною тривалих політичних дискусій щодо припинення ПДВ-підтримки аграріїв, або ж її реформування. Як результат – у 2016 р. механізм справляння ПДВ для агробізнесу було кардинально реформовано.

У цьому контексті варто відзначити, що до недавня спецрежиму справляння ПДВ для аграріїв включав три його складові: режим акумуляції сум ПДВ та їх використання на розвиток

аграрного виробництва, режим виплати дотацій переробними підприємствами за здане молоко та м'ясо в живій вазі та режим застосування нульової ставки ПДВ у продажі переробникам молока та м'яса живою вагою [14, с. 87].

Нині ж вітчизняні аграрії позбавлені як дотацій на виробництво м'ясо-молочної продукції, що дозволяли їм дещо підвищити розміри доходів від продажу зазначеної продукції, так і нульової ставки ПДВ при продажу цієї аграрної сировини м'ясопереробним та молокопереробним підприємствам [1–4; 6, с. 16; 7–12; 13, с. 31].

Крім того, відповідно до нової редакції Податкового кодексу України [9] та Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII [10] аграрні товаровиробники, що залишились суб'єктами спецрежиму справляння ПДВ, отримали в своє розпорядження меншу, ніж в минулих роках частку податку на додану вартість за результатами операцій з реалізації власної продукції та продуктів її переробки (див. рис. 1).

Як бачимо, в 2016 р. розмір прямої податкової підтримки агро-виробництва значно зменшено (на 20% за результатами операцій з реалізації тваринницької продукції, наполовину з реалізації овочів та фруктів та на 85% з реалізації решти рослинницької продукції). При цьому, враховуючи, що завдяки підвищенню ставок єдиного податку для суб'єктів IV групи, якими є більшість аграрних товаровиробників – суб'єктів спецрежиму справляння ПДВ, обсяги прямої податкової підтримки аграріїв теж суттєво знизились, цілком закономірним є питання доцільності таких нововведень в Україні напередодні її вступу до Євросоюзу.

Необхідно відмітити що навіть в період до 2013–2014 рр., тобто до реформування механізмів спеціальних податкових режимів для аграріїв, величина сукупної державної підтримки агробізнесу в Україні в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь була в 15–25 разів нижчою, порівняно з її розміром в окремих країнах – членах ЄС (див. рис. 2).

Суб'єкти спецрежиму:

- резиденти, що здійснюють підприємницьку діяльність у сфері сільського та лісового господарства й рибальства, основною діяльністю яких є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг), їх питома вага становить не менш як 75% вартості всіх товарів/послуг, проданих протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів. Такі суб'єкти реєструються як суб'єкти спецрежиму справляння ПДВ в податковій інспекції за місцем подання декларацій.

Особливості застосування:

- суб'єкти спецрежиму подають до ДПІ за місцем їх реєстрації як платників ПДВ дві декларації з ПДВ – за результатами операцій з реалізації покупної і власної продукції;
- якщо за операціями з продажу покупної продукції суб'єкти спецрежиму сплачують ПДВ до бюджету в повному обсязі, то за результатами операцій з реалізації власної продукції вони сплачують до бюджету 50% податку на додану вартість від реалізації овочів та фруктів, 20% ПДВ від реалізації продукції галузі тваринництва, а також 85% ПДВ від реалізації інших видів рослинницької продукції;
- решту податку на додану вартість від реалізації власної продукції суб'єкти спецрежиму використовують для власних потреб;
- якщо суб'єкт спецрежиму відчужив протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно несільськогосподарські товари чи послуги, питома вага яких перевищує 25% вартості всіх поставлених товарів/послуг, на нього не поширюється спецрежим оподаткування і він зобов'язаний визначити податкове зобов'язання з ПДВ за підсумками звітного податкового періоду, у якому було допущено таке перевищення, та сплатити податок до бюджету в загальному порядку;
- податкова інспекція виключає таке сільгосппідприємство з реєстру суб'єктів спецрежиму оподаткування й може повторно включити його до такого реєстру після закінчення наступних 12 послідовних звітних податкових періодів за наявності підстав

**Рис. 1. Основні особливості сучасного спеціального режиму
непрямого оподаткування суб'єктів аграрного бізнесу
в Україні**

Джерело: побудовано авторами на основі [9; 10]

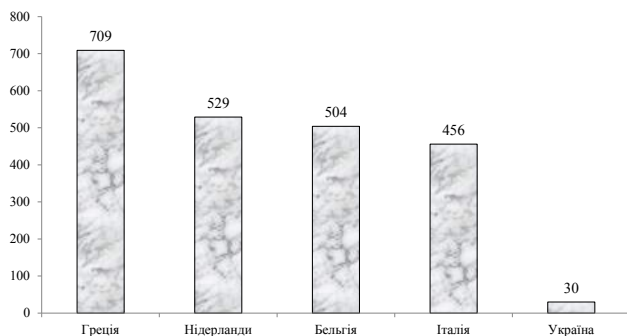


Рис. 2. Розміри державної підтримки аграрних товаровиробників в окремих країнах Євросоюзу та в Україні в 2014 р., євро/га

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

При цьому зазначимо, що в країнах Євросоюзу взагалі не застосовують податкову підтримку агробізнесу. З іншого боку, сільськогосподарські товаровиробники отримують з бюджету ЄС прямі бюджетні дотації, розміри яких є вельми значними, порівняно з Україною [1; 2; 3, с. 26; 4; 6, с. 16; 15, с. 32–35].

Крім того, на відміну від України, у США вартість кредитів для сільськогосподарських товаровиробників не перевищує 2% річних, в країнах ЄС – 5–7%, а в більшості інших країн світу діють державні програми компенсації відсотків за використання аграріями кредитних ресурсів [2; 15, с. 32–35].

Повертаючись до вітчизняних реалій, необхідно відмітити, що в результаті реформування механізмів справляння податків для сільського господарства, вітчизняні суб'єкти агробізнесу залишилися практично без державної підтримки (оскільки на прямі бюджетні дотації коштів у державній казні бракує, а розміри податкової підтримки Уряд мінімізував з перспективою її повного припинення). Унаслідок цього держава ставить вітчизняних аграріїв в невідповідні умови господарювання, порівняно з європейськими фермерами та суб'єктами аграрного бізнесу інших країн, що, безперечно, приведе в Україні до продовольчої кризи та засилля на вітчизняному ринку іноземної (з США, Канади, Австралії, країн, членів ЄС та Китаю) сільськогосподарської продукції.

Крім того, реформування пільгового режиму непрямого оподаткування суб'єктів сільськогосподарського виробництва приведе в Україні до продовольчої кризи. Тому автори цієї публікації однозначно підтримують позицію багатьох політиків та науковців стосовно того, що в нашій країні й надалі повинні функціонувати спеціальні режими непрямого оподаткування аграрних товаровиробників [2; 4; 6; 11–14].

На нашу думку, актуальним для вітчизняної агросфери є не лише відновлення режиму акумуляції ПДВ у тому його форматі, що забезпечував використання аграріями з метою розвитку сільськогосподарської галузі 100% ПДВ від реалізації продукції власного виробництва,

а й повернення до подання ними двох спеціальних декларацій з податку на додану вартість і використання сум перерахованого на спецрахунки податку окремо на розвиток тваринницької і рослинницької галузей. Крім того, з метою забезпечення достатньої для подальшого розвитку прибутковості аграрного бізнесу необхідністю є відновлення також режимів виплати дотацій виробникам м'ясо-молочної продукції та застосування нульової ставки ПДВ стосовно операцій з реалізації зазначеної продукції переробним підприємствам. Саме комплекс перелічених заходів не лише забезпечить вищий рівень державної підтримки агропідприємств через спеціальні режими справляння ПДВ, а й створить ефективні фіскальні стимули для відновлення вітчизняного тваринництва.

Висновки. У ході дослідження встановлено, що останні зміни до пільгового режиму непрямого оподаткування суб'єктів сільськогосподарського виробництва негативно впливають на господарювання порівняно з аграрними товаровиробниками інших країн світу, чого допускати в переддень вступу України до Євросоюзу ні в якому разі не можна. Зважаючи на пріоритетність сільськогосподарської галузі для вітчизняної економіки, доцільним для України є повернення до подання агропідприємствами двох спеціальних декларацій з податку на додану вартість і використання 100% сум перерахованого на спецрахунки податку окремо на розвиток тваринницької і рослинницької галузей. Крім того, як показали результати дослідження, для сільськогосподарської галузі необхідним є відновлення також режимів виплати дотацій виробникам м'ясо-молочної продукції та застосування нульової ставки ПДВ стосовно операцій з реалізації зазначеної продукції переробним підприємствам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрій: жити чи не жити?.. Ось у чому питання... [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agrarnagazeta.com.ua/agrariy_zhiti_chi_ne_zhiti.html.
2. Битва за ПДВ: Чому з 2016 року агросектор залишиться без державної підтримки? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/bitva-za-pdv-comu-z-2016-roku-agrosetektor-zalisitsa-bez-derzavnoi-pidtrimki>.
3. Боровик П. Спеціальні податкові режими для аграрного бізнесу: сучасні проблеми та перспективи подальшого застосування / П. Боровик, О. Непочатенко, В. Сліпченко // Бухгалтерський облік і аудит: науково-практичний журнал – 2016. – № 2 – С. 24–29.
4. Дотаціям на молоко – бути! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/makroekonomika/451-dotatsii-na-moloko-buty.html>.
5. Про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України за 2015 рік: звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/diyalnist-plani-ta-zviti-roboti-/06_05_16.html.
6. Лупенко Ю. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів /

- Ю. Лупенко, Л. Тулуш // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 5–17.
7. Налоги в Украине на 2016 год (инфографика с пояснениями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inside.pp.ua>.
8. Непочатенко О. ПДВ-підтримка агробізнесу в Україні / О. Непочатенко, П. Боровик, П. Бечко // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://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&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=eui_2015_2_14.
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
11. Прокопчук О. Тенденції та перспективи розвитку непрямого оподаткування в Україні / О. Прокопчук, Ю. Улянич // Сучасні питання економіки і права. – 2014. – Вип. 1. – С. 92–96.
12. П'ять причин залишити аграріям спецрежим ПДВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kurkul.com/blog/95-pyat-prichin-zalishiti-agrariyam-spetsrejim-pdv>.
13. Тулуш Л. Податкова реформа у сільському господарстві: ризики та перспективи / Л. Тулуш // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва – 2016. – Вип. 88. – Ч. 2: «Економічні науки». – С. 20–33.
14. Тулуш Л. Проблеми функціонування ПДВ в економіці держави / Л. Тулуш, О. Прокопчук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 84–89.
15. Wolff G. Foreign direct investment in the enlarged EU: do taxes matter and to that extent? / G. Wolff. – Frankfurt-on-Main, 2006. – 47 p.

УДК 336:339.04

Вікнянська А.О.
кандидат економічних наук,
Буковинський державний фінансово-економічний університет

СХЕМА ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

SCHEME OF FINANCIAL MECHANISM OF SOCIAL SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано різні підходи до визначення сутності фінансового механізму соціального страхування. Критичний аналіз літературних джерел дав змогу сформулювати тлумачення фінансового механізму соціального страхування в Україні та запропонувати схему взаємодії його складників.

Ключові слова: фінансовий механізм соціального страхування, Фонд соціального страхування, бюджет, фінансові ресурси, соціальні виплати.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы разные подходы к определению сущности финансового механизма социального страхования. Критический анализ литературных источников позволил сформулировать толкование финансового механизма социального страхования в Украине и предложить схему взаимодействия его составляющих.

Ключевые слова: финансовый механизм социального страхования, Фонд социального страхования, бюджет, финансовые ресурсы.

ANNOTATION

The article analyzes the different approaches to the nature of the financial mechanism of social insurance. Critical analysis of literature allowed to formulate the interpretation of the financial mechanism of social insurance in Ukraine and to propose a scheme of interaction between its components.

Keywords: financial mechanism of social security, Fund of social security, budget, financial resources, social payments.

Постановка проблеми. У сучасних кризових умовах економіки України гостро стоїть потреба пошуку дієвих механізмів забезпечення розвитку та зростання добробуту громадян, як країни в цілому, так і її регіонів.

Функціонування систем соціального захисту та соціального страхування відбувається в умовах несприятливої економічної ситуації в країні, що деструктивно впливає на рівень та якість життя застрахованих осіб. Це, у свою чергу, впливає на матеріальне забезпечення останніх, що залежить від стабільного процесу формування фінансових ресурсів, їх розподілу та ефективного використання.

Постає потреба у вирішенні питання матеріальної незахищеності застрахованих осіб за допомогою ефективно дієвого фінансового механізму соціального страхування щодо формування, використання та резервування страхових коштів, що, у свою чергу, забезпечує стабільність, безперервне управління соціальними ризиками, транспарентність його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі сутність терміну «фінансовий механізм» досить широко зображено в роботах українських вчених, однак єдиної

думки щодо його визначення та його складників не існує.

Н. Савченко вважає, що фінансовий механізм – це важіль, який дає змогу виконувати тактично-стратегічних завдання, що стосуються системи обов'язкового соціального страхування, з урахування економічних умов [1].

Слід наголосити на неповному трактуванні цього терміна, оскільки фінансовий механізм є набагато ширшим поняттям, крім цього, автор не виділяє його складників, основних характеристик та способу дії.

Г. Кірейцев і С. Лондар трактують фінансовий механізм як комплекс методів реалізації інтересів економічного характеру за допомогою фінансового постійного впливу на соціально-економічний розвиток підприємства. Складовими частинами описаного механізму є: фінансове забезпечення, регулювання, що містить систему фінансових індикаторів [2].

Водночас автори наводять часткове визначення фінансового механізму, не виділяючи конкретних методів та складників системи фінансових індикаторів. Потребують розмежування поняття «фінансове забезпечення» та «регулювання».

Складовими елементами фінансового механізму, на думку О. Романенка, є фінансове прогнозування, планування, управління фінансами та постійний фінансовий контроль, фінансові показники та нормативи, стимули й санкції, ліміти, норми, резерви, фінансове законодавство. Однак дослідник не систематизує складники в частині методів, незрозумілим залишається належність інших складових частин цього механізму, окремо виділено законодавче забезпечення [3].

Постановка завдання. Постає також необхідність у формуванні збалансованої та стабільної системи фінансових відносин, що врегульовується із застосуванням складових фінансового механізму, який слід розглядати як комплекс взаємоузгоджених засобів постійного впливу в частині акумулювання коштів з метою проведення стабільної страхової діяльності та управління соціальними ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі тлумачення терміна «фінансовий механізм» розглядається досить широко, однак цілісної думки про його змістове наповнення та складові частини не існує. Сутність фінансового механізму проявляється через його складники, що характеризують

його структуру та визначають організаційну побудову.

В. Базилевич та Л. Баластрик пропонують таке визначення: «Фінансовий механізм являє собою сполучення економічних, організаційних та нормативно-правових форм, методів перманентного управління фінансовою діяльністю держави задля забезпечення багатограних потреб державних структур, суб'єктів господарювання та населення, зокрема, під час формування, використання фондів фінансових ресурсів» [4]. Ми погоджуємося зі змістом цього поняття, але необхідно доповнити його у частині виділення методів і форм.

У широкому розумінні фінансовий механізм – це комплекс фінансових методів і важелів, що впливає на соціальну та економічну сторони суспільства. Крім зазначених складників, В. Опарін розглядає ще й форми та інструменти як компоненти фінансового механізму [5].

Фінансовий механізм (у більш вузькому розумінні) – це сукупність визначених фінансових методів і відповідних важелів впливу на формування й використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонального існування державних структур, прогресивного розвитку суб'єктів господарювання, захищеності населення [6].

До складників фінансового механізму можна віднести такі елементи: фінансові методи, важелі, інструменти, забезпечення нормативно-правового, організаційного й інформаційного характеру. В. Оспіщев, О. Близнюк та Л. Лачкова наводять таке саме визначення фінансового механізму, проте інструменти та організаційне забезпечення не виділяють [6].

Досить повну диференціацію зауважуємо в С. Юрія, М. Шавариної та Н. Шаманської, які трактують фінансовий механізм соціального страхування як сукупність фінансових методів, форм та важелів управління фінансовими ресурсами, що призначені для матеріального забезпечення громадян у разі виникнення страхових ситуацій [7].

Однак необхідно чітко визначити забезпечення фінансового механізму. Л. Васечко, крім зазначених вище складників фінансового механізму, акцентує увагу на планомірному використанні коштів соціального страхування [8].

Але більш ґрунтовний поділ системи важелів фінансового механізму соціального страхування запропонувала Л. Васечко:

- фінансові важелі надходжень: соціальні страхові внески, платежі, пасивні доходи від розміщення тимчасово вільних коштів фонду (депозитні рахунки), резерви фонду, благодійні внески установ, підприємств та організацій, фізичних осіб, державні асигнування, кошти, що одержують від нарахування пені та штрафів, кошти за часткову сплату вартості путівок для санаторно-курортного оздоровлення та лікування;

- фінансові важелі розподілу: страхові виплати, матеріальне забезпечення, повернення збитків та витрат;

- фінансові важелі страхового резервування: резерви коштів фонду як для повсякденних потреб, так і для здійснення фінансової стабільності фонду соціального страхування [9].

Резерв страхових коштів утворюють у сумі, яка необхідна для фінансування всіх передбачених законодавством видів матеріального забезпечення, що розраховують на місяць [10].

Підтримуємо думку, що важелі розподілу повинні бути прозорими в грошових потоках та адресні страхових виплат. Натомість важелі страхового резервування повинні реалізовуватися за допомогою функції, що акумулює соціальне страхування, оскільки наявність грошових резервів, що знаходяться на рахунках фонду, свідчить про його фінансову стабільність [9; 11].

Зазначимо, що три основні групи фінансових важелів, що відповідають за формування, використання бюджету фонду та цільову спрямованість відповідних страхових виплат, є дійовими важелями фінансового механізму соціального страхування.

Фінансову сторону фінансового механізму, безперечно, визначають фінансові ресурси, які необхідно розглядати як сукупність коштів, що формують бюджет фонду соціального страхування шляхом акумуляції частки єдиного соціального внеску та інших надходжень, що в подальшому стають носієм матеріального забезпечення застрахованим особам соціальних послуг.

Отже, фінансовий механізм соціального страхування полягає в регульованому потоці фінансових ресурсів, тобто є своєрідним рухом страхових коштів, що акумулюються на рахунках фонду соціального страхування і забезпечують потік від страхувальників до страховиків (частка єдиного соціального внеску) і від страховиків до страхувальників (страхові виплати).

Прийомами дії фінансових методів, що проявляються через конкретні форми розподільчо-перерозподільчих відносин ВВП, є фінансові інструменти та визначені важелі [6; 12].

За допомогою фінансових інструментів встановлюється взаємозв'язок соціальних доходів та витрат бюджету фонду соціального страхування. За допомогою фінансових важелів здійснюється вплив та підсилення дії фінансових інструментів. Погоджуємося, що фінансові методи зображають перманентний вплив фінансів на сукупність процесів, які відбуваються у сфері соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [12; 13], дія яких проявляється після накопичення коштів та їх використання. Структура фінансового механізму повинна обов'язково будуватися з урахуванням фінансового забезпечення та фінансового регулювання, а також системи важелів впливу [6; 14; 15; 16].

За своєю сутністю фінансове забезпечення – це певна сукупність джерел і форм фінансування економічної сфери з окремим акцентом на розвитку соціальної сфери суспільства [17]. Фінансове забезпечення соціального страхування характеризує процес формування фінансо-

вих ресурсів доходної частини бюджету фонду, спрямовані на матеріальну захищеність застрахованих осіб задля забезпечення стабільності системи соціального страхування, характеризуючи кількісну сторону фінансового механізму.

На думку С. Смирнова та М. Корнеєва, фінансове регулювання соціального страхування – це система законодавчо визначеного регламентування розподільчих процесів у суспільстві, що дає можливість за допомогою відповідних фінансових інструментів впливати на соціальні та економічні процеси з метою запобігання виникнення диспропорцій або їх усунення [16].

На рис. 1 зображена узагальнена схема взаємодії елементів фінансового механізму соціального страхування в Україні.

Фінансове регулювання характеризує раціональне використання та рух фінансових ресурсів і зображає якісну сторону фінансового механізму. Важливою складовою фінансового механізму соціального страхування є контроль соціально-економічної ефективності формування та використання фінансових ресурсів бюджету фонду.

Виконання основних функцій, зокрема, планування та прогнозування, оперативного управління та регулювання, стимулювання, контролю та нагляду, може бути забезпечене за допомогою всіх структурних елементів фінансового механізму [7].

Нормативно-правова основа функціонування соціального страхування в Україні проявляється у визначенні нормативно-правових засад, що визначають характерні відносини для сфери соціального страхування. Нормативно-правове забезпечення соціального страхування складається з:

- Конституції України [18] та Кодексу законів про працю України;

- Закону України «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 14 січня 1998 р. [19];

- Закону України «Про збір та облік єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне страхування» від 8 липня 2010 р. № 2464-VI [20];

- указів Президента, які регламентують обов'язки, перелік прав, відповідальність сторін, що беруть участь у процесі страхування;

- постанов Кабінету Міністрів України;

- постанов правління фонду;

- нормативних актів, що відносяться до соціального захисту населення та видані Кабінетом Міністрів України;

- розпоряджень Національної комісії, що регулює сферу ринків фінансових послуг;

- Статуту фонду.

Нормативно-правове забезпечення фінансового механізму соціального страхування в Україні включає тарифи, норми і нормативи, методичні вказівки. Водночас постає необхідність перегляду деяких із них, зокрема, тих, що стосуються визначення пропорційної відповідальності роботодавця та працівника щодо сплати внесків, перегляду максимального розміру зарплати, з якої сплачується внесок, що, на наш погляд, сприятиме підвищенню ефективності фінансового механізму соціального страхування в Україні.

Діяльність фонду повинна бути відкритою, інформаційно доступною, відображаючи процес функціонування фінансового механізму соціального страхування в Україні.

На нашу думку, одним із методів, що поліпшать діяльність фонду та обізнаність населення із системою соціального страхування, є підвищення транспарентності функціонування установи в частині офіційного оприлюднення інформації про доходні й витратні статті бюджетів Фонду.

Створення відповідної системи управління соціальним страхуванням, функціонування ор-



Рис. 1. Схема фінансового механізму соціального страхування
Джерело: авторська розробка

ганів та інституцій, визначення спектра функцій, переліку обов'язків, прав і повноважень необхідне для забезпечення повноти виконання всіх завдань, що, у свою чергу, є прерогативою організаційного забезпечення.

Отже, основне завдання фінансового механізму соціального страхування – формування та цілкове, максимально ефективне витрачання фінансових ресурсів.

Критичний аналіз літературних джерел дав змогу сформулювати тлумачення фінансового механізму соціального страхування в Україні як сукупність фінансових методів, інструментів та відповідних важелів, властивих соціальному страхуванню, що використовуються для мобілізації фінансових ресурсів та їх ефективного використання задля матеріальної забезпеченості громадян у разі виникнення страхових випадків та надання соціальних послуг з метою збалансованості, взаємодії та соціальної справедливості.

З огляду на властивості соціального страхування, пропонуємо виділити в частині фінансових важелів систему знижок (як складника фінансових стимулів) та надбавок до страхового тарифу (у частині фінансових санкцій), що залежать від умов праці застрахованих осіб.

Соціальне страхування характеризується грошовими ресурсами, пропорціями розподілу між роботодавцями та їх працівниками саме страхового навантаження, залежністю розмірів страхових виплат від заробітної плати, страхових тарифів, усього трудового стажу та безпосередньо страхового періоду [21]. Бюджет фонду являє собою головний фінансовий документ, що містить перелік статей доходів та витрат, спрямованих на матеріальне забезпечення та надання соціальних послуг, визначених законодавством. Утримання із заробітної плати та нарахування на фонд оплати праці (страхові внески роботодавців і, відповідно, застрахованих осіб) формують бюджет фонду [22; 23].

На ефективне фінансування системи соціального страхування впливає рівень економічного розвитку держави й доходи громадян, політична та демографічна ситуація України. Результати демографічного прогнозування, здійснені Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України, засвідчують, що зменшення чисельності найбільш активного населення у віці від 20 до 64 років здійснюється за умови зниження загальної чисельності населення. Це неминуче приводить до скорочення сукупної пропозиції робочої сили на ринку праці та зростання співвідношення непрацездатного й працездатного населення [24].

Низький рівень соціальних виплат громадянам в Україні та наявні розміри соціальних гарантій породжують соціальну незахищеність населення. Вагомими перешкодами в залученні необхідних фінансових ресурсів фонду в Україні є незначні темпи зростання вартості реальної заробітної плати та наявність тіньового сектору.

Основними завданнями формування ефективно чинного фінансового механізму соціального страхування в Україні є:

- мобілізація та нагромадження фінансових ресурсів;

- контроль за раціональним та ефективним використанням фінансових ресурсів на всіх етапах. Глибока аргументація контрольних заходів і доказовість паритетності інтересів під час розподілу фінансових ресурсів та їх мобілізації в раціональному використанні можуть збільшити запит громадськості на виконання контрольних дій у сфері соціального страхування;

- оптимальний розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів у системі соціального страхування;

- модернізація фінансового механізму з урахуванням змін сучасності та норм економічного життя.

Реалізація зазначених напрямів у системі соціального страхування повинна будуватися на принципах прозорості, відкритості й публічності, що має стати основою діяльності всіх сторін.

Н. Савченко наголошує, що взаємна фінансова відповідальність суб'єктів соціальних страхових відносин, створення умов задля забезпечення фінансової збалансованості системи соціального страхування необхідна для розвитку фінансових відносин у цій сфері [1].

Складові частини фінансового механізму соціального страхування повинні взаємодіяти між собою, враховуючи орієнтири, принципи, критерії соціальної та економічної ефективності, функції соціального страхування. Діяти під впливом нормативно-правового поля, що стане гарантом стабільності та надійності в реалізації складових частин фінансового механізму соціального страхування.

Функціонування фінансового механізму соціального страхування повинно спиратися на комплекс принципів (гарантованість, стабільність, передбачуваність, солідарність і паритетність), що має забезпечувати таку систему, яка буде постійно функціонувати й забезпечувати страховий захист певних категорій населення.

Отже, фонд соціального страхування розглядають у формі перерозподільних відносин, фінансового потоку і фінансового інституту. Кошти, які акумульовані у фонді, проходячи фазу перерозподілу, набувають форму не грошову, а фінансового потоку, перерозподіленої частини первинних доходів підприємств і домогосподарств.

Важливим завданням удосконалення фінансового механізму соціального страхування є перерозподіл фінансової відповідальності між роботодавцем та найманим працівником щодо здійснення страхових внесків для стимуляції прояву ефекту та протидії росту тіньової заробітної плати.

Висновки. Таким чином, удосконалення фінансового механізму соціального страхування повинно здійснюватися з метою матеріальної

забезпеченості застрахованих осіб, базуючись на поліпшенні демографічної ситуації, зростанні чисельності економічно активного населення, розвитку системи заохочення роботодавців поліпшувати умови праці задля отримання пільг під час сплати єдиного соціального внеску.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савченко Н. Формування та використання фінансових ресурсів системи соціального страхування України / Н. Савченко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2010. – Вип. 1. – С. 110–118.
2. Лондар С. Фінанси: [навч. посібник для студ. вищих навч. закладів] / С. Лондар, О. Тимошенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с.
3. Романенко О. Фінанси: [підручник] / О. Романенко. – 4-те вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 312 с.
4. Базилевич В. Державні фінанси: [навч. посібник] / В. Базилевич, Л. Баластрик; за заг. ред. В. Базилевича. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
5. Опарін В. Фінанси (загальна теорія): [навч. посібник] / В. Опарін. – К.: КНЕУ, 2007. – 240 с.
6. Фінанси: [підручник] / [С. Юрій, В. Федосов, Л. Алексєнко та ін.]; за ред. С. Юрія, В. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
7. Юрій С. Соціальне страхування: [підручник] / С. Юрій, М. Шаварина, Н. Шаманська. – К.: Кондор, 2004. – 464 с.
8. Васечко Л. Структурні компоненти фінансового механізму соціального страхування / Л. Васечко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2011. – № 4. – С. 139–144.
9. Васечко Л. Фінансовий механізм соціального страхування в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л. Васечко. – Ірпінь, 2010. – 21 с.
10. Погайдак О. Організаційно-економічний механізм соціального страхування (на випадок тимчасової втрати працездатності): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / О. Погайдак. – К., 2010. – 22 с.
11. Історичний аспект процесу виникнення та формування соціального забезпечення [Електронний Ресурс]. – Режим доступу: <http://socadver.org.ua/storichny-aspekt-protsesu-viniknennya-ta-formuvannya-sotsialnogo-zabezpechennya>.
12. Фінанси: курс для фінансистів: [навч. посібник] / [В. Оспіщев, О. Близнюк, Л. Лачкова та ін.]; за ред. В. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 567 с.
13. Нестеренко Н. Сутність та структура фінансового механізму підприємства / Н. Нестеренко, В. Немченко // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій: збірник наукових праць. – К.: КІБіТ, 2011. – Вип. 15. – С. 62–64.
14. Кириленко В. Складові елементи структури фінансового механізму державного управління / В. Кириленко // Наука молода: збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету / гол. ред. Б. Адамик. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – Вип. 9. – С. 23–30.
15. Тимчишена Н. Шляхи вдосконалення фінансового механізму державного управління у сфері соціального захисту / Н. Тимчишена // Державне будівництво: електронне наукове фахове видання. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2012. – Вип. 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/5/06.pdf>.
16. Смірнов С. Вплив фінансового механізму на соціально-економічний розвиток регіональної економічної системи / С. Смірнов, М. Корнєєв // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2008. – № 2. – С. 37–42.
17. Бабич Л. Оптимізаційна модель фінансового механізму соціального страхування України / Л. Бабич, Л. Васечко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 158–170.
18. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К.: Преса України, 1997. – 64 с.
19. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14 січня 1998 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 23. – С. 121.
20. Про збір та облік єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI // Голос України. – 2010. – № 171 (4971). – С. 4–11.
21. Бардашевська А. Недоліки функціонування механізму соціального забезпечення / А. Бардашевська // Економічний аналіз: збірник наукових праць / за ред. С. Шкарабан. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 32–35.
22. Новосельська Л. Напрями вдосконалення системи загальнообов'язкового соціального страхування / Л. Новосельська, М. Оліярник // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2006. – № 16.1. – С. 438–441.
23. Сидорчук А. Проблеми формування фінансових ресурсів державного соціального страхування в Україні / А. Сидорчук // Фінансова система України: збірник наукових праць. – Острого: Острозька академія, 2010. – Вип. 13. – С. 251–262.
24. Лібанова Е. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності Української економіки / Е. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2 (10). – С. 5–19.

УДК 336.02(477)

Гомон М.В.

здобувач

Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

STATE TAX POLICY AND THE PRINCIPLES OF ITS FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто різні визначення дефініції «податкова політика», на основі яких було складено власне визначення цього терміну. Визначено принципи формування і реалізації податкової політики.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, податки, дефініція податкової політики, принципи податкової політики.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены разные определения дефиниции «налоговая политика», на основе которых было составлено собственное определение этого термина. Определены принципы формирования и реализации налоговой.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налоги, дефиниция налоговой политики, принципы налоговой политики.

ANNOTATION

The article discusses the different definitions of the definition of «tax policy», based on which it was drawn up its own definition of the term. Principles of formation and implementation of tax policy.

Keywords: tax policy, tax system, taxes, definition of tax policy, tax policy principles.

Постановка проблеми. Економічний розвиток України залежить від її податкової політики, правильний напрям якої забезпечить виконання державою своїх обов'язків і функцій та підвищить добробут населення. Адже податкова політика є інструментом регулювання економічних процесів у державі.

Податкова політика – дуже складне й багатоаспектне явище, а її результатами можуть стати як стримування та уповільнення економічного розвитку, так і стимулювання підприємницької активності й підвищення рівня суспільного добробуту [1]. На сьогодні немає чітко сформованих напрямів реалізації податкової політики в Україні, вони не прописані у сучасному податковому законодавстві. Питання розкриття дефініції терміну «податкова політика» та питання дослідження принципів формування податкової політики є актуальним, оскільки чітке усвідомлення сутності податкової політики, принципів, за якими вона може допомогти у подальшому плануванні та проектуванні напрямів реалізації податкової політики щодо економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань податкової політики, її визначення та принципів реалізації займалися такі вітчизняні вчені, як В. Андрущенко, О. Васирик, Ю. Іванов, А. Крисоватий, Я. Литвиненко, П. Мельник, Л. Сидельнікова, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Федосов.

У закордонній літературі дослідження питань податкової політики зображено у працях таких науковців, як А. Вагнер, А. Зіденберг, Дж. Кейнс, А. Лаффер, Л. Лебедева, І. Майбуков, Т. Позняков, В. Пушкарьова, Д. Рікардо, А. Сміт.

Зазначені дослідження розкривають сутність податкової політики і принципів її формування але підходів є дуже багато, деякі з них різняться між собою, але єдиного висновку щодо розуміння сутності податкової політики немає. Тому проблема визначення дефініції «податкова політика» та принципів її формування залишається невирішеною до кінця.

Мета статті – розглянути податкову політику держави, визначити поняття «податкова політика», сформулювати принципи діяльності цієї політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трактують поняття «податкової політики» на сьогодні існує чимало. Існує вузька класифікація підходів до визначення дефініції податкової політики, яку сформували Ю. Іванов та І. Майбуков (див. табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до розкриття поняття
«податкова політика» [2]

Назва підходу	Зміст підходу	Учені
Вузько-спрямований підхід	Прагнення обмежити сферу застосування податкової політики виключно сферою податків	С. Юрій, М. Бескид, Г. Ісаншина
Функціонально-цільовий підхід	Виділення функціональних можливостей та/або економічної сутності податків	В. Федосов, В. Опарін, Г. П'ятаченко, О. Васирик, О. Данілов, Н. Флісак, А. Соколовська
Стратегічно-орієнтований підхід	Виділення цільових стратегічних орієнтирів, перспективних вимог та/або рамкових обмежень податкової політики	А. Крисоватий, Ю. Іванов, О. Тищенко

Перший підхід можна визначити як вузько-спрямований, він відрізняється прагненням обмежити сферу застосування податкової політики виключно сферою податків. Даний підхід використовується в більшості словників.

У межах цього підходу також формують свої визначення такі відомі дослідники, як:

– С. Юрій, Й. Бескид: «Податкова політика – діяльність держави в сфері встановлення, правового регламентування та організації збору податків і податкових платежів у централізованих фондах грошових ресурсів» [3];

– Г. Ісаншина: «Податкова політика – це система дій, які проводяться державою в галузі податків і оподаткування» [4].

Другий підхід умовно можна назвати функціонально-цільовим. За своїм контекстом тут формуються більш розгорнуті, ніж у першому підході, визначення. При цьому підкреслюються функціональні можливості та економічна сутність податків, зазначаються поточні цілі реалізації податкової політики. У межах цього підходу формують свої визначення такі вчені, як:

– В. Федосов, В. Опарін, Г. П'ятаченко: «Податкова політика – це діяльність держави у сфері встановлення і стягнення податків, зокрема, з формування державних доходів за допомогою постійних і тимчасових джерел, встановлення видів податків, платників, об'єктів, пільг, механізму зарахування»;

– О. Василик: «Податкова політика – це політика оподаткування юридичних і фізичних осіб. Її метою є формування державного бюджету та одночасного стимулювання ділової активності» [5];

– О. Данілов, Н. Флісак: «Податкова політика – система заходів, які проводяться урядом країни щодо вирішення певних коротко- і довгострокових завдань, які стоять перед суспільством, за допомогою системи оподаткування»;

– А. Соколовська: «Податкова політика полягає у встановленні та зміні елементів податкової системи (різновидів податків, ставок, структури, об'єктів, суб'єктів оподаткування, пільг, тощо) для забезпечення надходжень до бюджету, достатніх для виконання державою покладених на неї функцій і стимулювання економічного зростання» [6].

Третій підхід характеризується визначенням податкової політики через розкриття її як сегмента або складової частини політики більш високого рівня. У межах цього підходу сформулювали свої визначення такі науковці, як:

– А. Крисоватий: «Податкова політика – діяльність держави у сферах запровадження, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів, які є знаряддям розподілу і перерозподілу частини валового внутрішнього продукту та формування централізованих фондів грошових ресурсів держави» [7];

– Ю. Іванов, О. Тищенко: «Податкова політика – це сукупність заходів для встановлення нових і скасування чинних податків та інших надходжень до бюджету, зміни ставок, об'єкту оподаткування, податкової бази з метою забезпечення фінансових потреб держави на основі

дотримання балансу економічних інтересів держави та платників податків» [8];

– І. Майбуrow, Д. Черник: «Податкова політика – це складова частина економічної політики держави, спрямована на формування податкової системи, що забезпечує економічне зростання, сприяє гармонізації економічних інтересів держави та платника податків з урахуванням соціально-економічної ситуації в країні» [9].

Таким чином, дефініція «податкової політики» повинна включати в себе всі напрями підходів до визначення для того, щоб більш точно виражати сутність податкової політики. Адже це складний і багатогранний процес, який не обмежується сферою застосування, а також включає в себе функціональні можливості та стратегічні орієнтири. Зважаючи на особливості підходів різних вчених до дефініції поняття «податкова політика», ми можемо дати загальне визначення цього поняття.

Отже, податкова політика – це сукупність основних напрямів розвитку, які можуть бути здійснені в межах податкової системи за допомогою різноманітних податкових інструментів і важелів впливу на платників податків.

Вчені займаються питанням принципів податкової політики вже багато років. Засновниками універсальних принципів оподаткування стали класики економічної науки А. Сміт, Д. Рікардо, В. Петті, Ф. Кене (див. табл. 2).

Таблиця 2
Принципи формування податкової політики за класичним підходом

Автор	Принципи податкової політики
В. Патетто	Фіскальна достатність, економічна ефективність, соціальна справедливість, гнучкість
А. Сміт	Соціальна справедливість, визначеність, зручність, економія, господарська незалежність і свобода [11]
А. Вагнер	Здатність податкових надходжень до збільшення, фіскальна достатність, визначеність, зручність, економія, все загальність, сумірність оподаткування з платоспроможністю, належний вибір джерела оподаткування, комбінування порівняння податків та їх достатності [12]
Дж. Стігліц	Економічна ефективність, соціальна справедливість, гнучкість, адміністративна простота, політична відповідальність, доцільність [13]

У статті 4 Податкового кодексу України зазначені основні засади податкового законодавства України, деякі з них за змістом відносяться до принципів формування податкової політики:

- фіскальна достатність;
- рівність, недопущення податкової дискримінації;
- соціальна справедливість;
- стабільність;
- єдиний підхід;
- загальність;

- відповідальність;
- нейтральність оподаткування;
- економічність оподаткування [10].

Таким чином, деякі принципи податкової політики України збігаються із загальноекономічними, або ж класичними принципами. У цілому принципи формування податкової політики України можна згрупувати (див. табл. 3).

Таблиця 3

**Принципи формування
податкової політики України**

Групи принципів	Принципи податкової політики
Загальні	Доступність, рівномірність та зручність оплати, економічна обґрунтованість, стабільність, поєднання інтересів окремих платників податків, економії, витрат та стягнення податків
Фіскально-бюджетні	Фіскальна достатність, еластичність, збалансованість податкових надходжень між бюджетами
Економічні	Економічна ефективність, стимулювання підприємницької та інвестиційної діяльності, спрямування на економічне зростання, стимулювання НТП
Соціальні	Соціальна справедливість, еківа-лентність, презумпція правомірності рішень платника податків, рівність та недопущення податкової дискримінації, загальність

Джерело: побудовано автором на основі [14]

Питання щодо визначення принципів, які належать до податкової політики, також є дискусійними. На думку І. Майбурова, у наукових колах остаточно не визнано: принципи оподаткування, податкової системи та податкової політики – це одне й те саме, тільки назване різними словами, чи все ж таки ні [9].

Зважаючи на наукові розробки, доцільно вважати найбільш вдалим відокремлення вченими принципів саме податкової політики. У сучасних умовах можна виділити наступні принципи формування податкової політики:

1. *Принцип наукової обґрунтованості.* Сучасна політика має бути науково обґрунтованою і вивіреною. Її формуванням обов'язково повинні займатися професіонали з різних предметних областей (економісти, юристи, соціологи, філософи). Невід'ємним елементом наукової обґрунтованості має бути її ретельна наукова експертиза.

2. *Принцип законності.* Податкова політика завдяки своїй значущості не може бути простою сукупністю програмних установок керівного апарату країни. Вона повинна бути визначена програмним документом стратегічного (концептуального) характеру та регулярними змістовними документами тактичного характеру, що мають нормативно-правовий характер та обов'язкову силу для органів виконавчої влади.

3. *Принцип оцінки та обліку очікуваних ефектів.* Вибір цілей податкової політики та

основних засобів їх досягнення повинен формуватися на основі прогнозування всіх можливих ефектів (результатів), обґрунтування якомога точної їх кількісної оцінки. Необхідно враховувати не тільки цільові позитивні, але й очікувані негативні ефекти, які завжди присутні при будь-якій податковій політиці.

4. *Принцип врахування та узгодження різних інтересів.* Вибір цілей податкової політики та основних засобів їх досягнення повинен формуватися не тільки на основі оцінки та обліку ефектів. Такий вибір повинен супроводжуватися також обов'язковим врахуванням інтересів різних видів бюджетів і різних категорій платників податків. Різні інтереси необхідно погоджувати.

5. *Принцип єдності стратегії і тактики.* Формування податкової політики має передбачати вироблення концепції (доктрини) та розробку стратегії її реалізації. Реалізація податкової політики має передбачати розробку тактики, яка не повинна суперечити стратегії.

6. *Принцип гнучкості* передбачає, що податкова політика має бути достатньо гнучкою і оперативно реагувати на зміну соціально-економічної ситуації не тільки в регіоні, країні, а й світі. У загальному сенсі податкова політика повинна слідувати суворо в фарватері соціально-економічних змін, але в деяких випадках вона повинна навіть передбачати і випереджувати очікувані зміни. Сформована податкова політика – не догма, а керівництво до дії, її безперервного вдосконалення та об'єктивної корекції.

7. *Принцип гласності (прозорості).* Відповідно до цього принципу як податкова політика, що формується, тобто програмні документи стратегічного характеру, так і податкова політика, що реалізується, тобто регулятивні змістовні документи тактичного характеру, повинні бути відкритими до широкого використання та обговорення. Зазначені документи не повинні бути конфіденційними. Крім того, з метою адаптування діяльності платників податків до змін, що будуть проведені у податковій політиці через певний період часу, держава зобов'язана завчасно інформувати про такі зміни.

8. *Принцип політичної відповідальності.* Держава постійно має звертатися до громадян за принциповою оцінкою того, чи в тому напрямку реалізується податкова політика. Податкова політика повинна адекватно реагувати на переваги суспільного вибору [2].

9. *Принцип фіскальної достатності.* Під час проведення податкової політики необхідно забезпечувати таку величину податкових надходжень, яка є оптимально бажаною, виходячи із проголошеної економічної доктрини. Тобто перерозподіл в бюджетну систему частки податкових платежів має бути достатнім для виконання відповідних управлінських функцій.

10. *Принцип інтеграційності.* Забезпечення адаптації і гармонізації національної податкової політики повинне здійснюватися шляхом

поступової інтеграції її до вимог певного регіонального інтеграційного об'єднання. Запозичення методів та інструментів реалізації податкової політики у закордонних країн.

11. *Принцип стабільності* вказує на те, що зміни до податкової політики не повинні вноситись протягом визначеного періоду. За допомогою даного принципу економічні агенти, керуючись стабільним податковим, мають можливість передбачити з великою часткою ймовірності напрями фінансової стратегії та отримати потенційні прибутки. Крім того, за стабільної податкової політики підвищується рівень ефективності податкового адміністрування [15].

Також ми вважаємо, що доцільно додати до цих принципів ще такі:

1. *Принцип доцільності*. Заходи з реалізації податкової політики повинні відповідати економічним умовам та фінансовим можливостям держави;

2. *Принцип планованості*. Процеси реалізації заходів податкової політики повинні відбуватися на планованій основі, тобто скоординовано і узгоджено. Повинна бути законодавчо створена програма, де були б вказані строки та етапи реалізації податкової політики;

3. *Принцип альтернативності*. Досягнення стабільності, пошук механізмів адаптації податкової політики в умовах невизначеності. Формування альтернативних методів та інструментів виконання податкової політики залежно від змін економічної ситуації в країні.

Висновки. Таким чином, в даній статті було розглянуто різні підходи до визначення поняття «податкова політика» та принципи її формування. Було сформоване власне визначення податкової політики на основі об'єднання ключових моментів з вузько направленою, функціонально-цільовою та стратегічно-орієнтованою підходу до розкриття поняття «податкова політика». Податкова політика – це сукупність основних напрямів розвитку, які можуть бути здійснені в рамках податкової системи за допо-

могою різноманітних податкових інструментів і важелів впливу на платників податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванов Ю. Податкова система: [підручник] / Ю. Іванов, А. Крисоватий, О. Десятнюк; МОН України. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.
2. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій: [навч. посібник] / за ред. Ю. Іванова, І. Майбутова. – Х.: ІНЖЕК, 2010 – 492 с.
3. Юрій С. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: [монографія] / С. Юрій, А. Крисоватий, Т. Кошук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 292 с.
4. Податкова система: [навч. посібник] / за заг. ред. В. Андрущенка. – К.: Центр навчальної літератури, 2015. – 416 с.
5. Василик О. Податкова система України / О. Василик. – К.: Поліграфкнига, 2004. – 478 с.
6. Соколовська А. Основи теорії податків: [навч. посібник] / А. Соколовська. – К., 2010. – 326 с.
7. Податкова політика України: [навч. посібник] / [П. Мельник, З. Варналій, Л. Тарангул та ін.]; за ред. П. Мельника. – К.: Знання України, 2010. – 505 с.
8. Іванов Ю. Современные проблемы налоговой политики / Ю. Іванов, А. Тищенко. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 328 с.
9. Майбутов І. Теория налогообложения. Продвинутый курс: [учеб. для магистрантов, обучающихся по спец. «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет», «Анализ и аудит»] / И. Майбутов, А. Соколовская. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2011. – 591 с.
10. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/nk>.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 5 кн. / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – Кн. 5. – 782 с.
12. Вагнер А. Социальный вопрос / А. Вагнер; пер. с нем. – СПб., 1906. – 780 с.
13. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / Дж. Стігліц; пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
14. Сідельникова Л. Податкова система: [навч. посібник] / Л. Сідельникова, Н. Костіна. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Ліра-К, 2013. – 604 с.
15. Баранова В. Податкова система: [навч. посібник] / В. Баранова, О. Дубовик, В. Хомутенко. – Одеса: ВМВ, 2014. – 344 с.

УДК 336.76(100)

Городніченко Ю.В.

викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
 Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
 імені Григорія Сковороди

ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ

EXPERIENCE OF THE INTERNATIONAL STOCK MARKETS

АНОТАЦІЯ

Досвід країн ринкової економіки свідчить про досить тісну взаємодію держави та ринкової системи в цілому й у регулюванні біржової діяльності зокрема. Під час такої взаємодії держава повинна забезпечувати ринок і біржову торгівлю законодавчою базою, що дасть змогу виробити й установити єдині правила для всіх суб'єктів, які беруть участь в економічному процесі.

Ключові слова: фондова біржа, фондовий ринок, фінансова система, Варшавська фондова біржа, моделі організації фінансового ринка.

АННОТАЦИЯ

Опыт стран рыночной экономики свидетельствует о достаточно тесном взаимодействии государства и рыночной системы в целом и в регулировании биржевой деятельности в частности. В процессе такого взаимодействия государство должно обеспечивать рынок и биржевую торговлю законодательной базой, что позволит выработать и установить единые правила для всех субъектов, участвующих в экономическом процессе.

Ключевые слова: фондовая биржа, фондовый рынок, финансовая система, Варшавская фондовая биржа, модели организации рынка.

ANNOTATION

The experience of countries of a market economy attests to the close interaction between the state and the market system in General and in the regulation of exchange activity in particular. During this interaction, the state should provide market and stock trading the legal framework that will allow to develop and to establish uniform rules for all actors involved in the economic process.

Keywords: stock exchange, stock market, financial system, Warsaw Stock Exchange, model of the financial market.

Постановка проблеми. Фондовий ринок України на сучасному етапі розвитку потребує реструктуризації та вдосконалення, зокрема інфраструктури, має стати більш прозорим та загальнодоступним. Вивчення та узагальнення функціонування зарубіжних фондових ринків, а особливо значний науковий інтерес, мають дослідження фінансових ринків країн Центральної Європи – нових членів Європейського Союзу: Угорщини, Польщі, Словаччини, Чеської Республіки, Румунії, Болгарії. Економіка більшості цих країн успішно розвивається через ринкову відкритість, фінансову лібералізацію, міжнародну та регіональну економічну інтеграцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам мобілізації фінансових ресурсів у ринковій економіці, розвитку ринку фінансових послуг та його впливу на економічне зростання країни присвячено значну кількість наукових праць як вітчизняних, так і закордонних учених. Чимало вітчизняних авторів займаються вивченням проблем розвитку фондового ринку, а саме: С. Архирєєв, Я. Зінченко, В. Корнєєв,

І. Лютий, А. Пересада, В. Унінець-Ходаківська, В. Шелудько, І. Школьник. Також заслуговують на увагу дослідження таких західних авторів, як Ф. Ален, Р. Бернард, А. Бут, М. Квінтін, Р. Левін, Я. Міркін, П. Хартман та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фондова біржа як базова інституція фондового ринку хоча й не ставить за мету отримання власного прибутку, але створює всі необхідні (фінансово-правові, у першу чергу) передумови для високоорганізованої торгівлі визначеним різновидом цінних паперів та деривативів. Функціями фондової біржі є:

- створення ринку цінних паперів, що постійно діє;
- визначення реальної вартості цінних паперів, запущених в обіг;
- поширення інформації про фінансові інструменти, їх ціну та умови обігу;
- збільшення професіоналізму торгових і фінансових посередників;
- удосконалення правил торгівлі;
- фінансово-правова оцінка стану фондової біржі, її сегментів і фондового ринку в цілому [1, с. 14–15].

На сьогодні існує значна кількість фінансових систем, в основі організації яких закладено змішану модель фінансового ринку. Так, прикладом змішаної моделі організації фінансового ринку є біржова система Франції. За капіталізацією акцій Франція займає 4-те місце у світі, а за облігаційною заборгованістю – 5-те. У зв'язку із цим досвід Франції щодо побудови ефективної системи організації фондової біржі є особливо важливим для країн, ринки яких формуються. На основі французької моделі організації фінансового ринку було побудовано біржову систему Польщі, Угорщини, Чехії та інших країн. Тому аналіз біржової торгівлі Франції має особливе значення для України з огляду на можливість його використання для побудови ефективно біржової торгівлі, яка буде постійно працювати. Фондовий ринок Франції ґрунтується на загальних положеннях, властивих для Європейського Союзу (далі – ЄС). Відповідно до цих положень створено перспективну та добре розвинену біржову торгівлю. Головною перешкодою розвитку фондових бірж у Франції стала масштабна економічна криза 2008 р., яка зумовила скорочення фінансових активів на біржі майже наполовину. Проте французький

фондовий ринок має значний потенціал розвитку в майбутньому, про що говорить докризове зростання біржового індексу [2].

Серед країн – членів ЄС досвід Польщі – головний приклад, оскільки спільною умовою виникнення фондових бірж як у Польщі, так і в Україні послужив розпад соціальної системи. За досить короткий час, на відміну від розвинених країн, тут потрібно було приватизувати тисячі підприємств, провести радикальне реформування економіки та її ринкову трансформацію. У всьому іншому масштаби, режими функціонування та темпи розвитку фондових бірж у Польщі та в Україні мали розбіжності.

Польща, формуючи інфраструктуру вільного ринку, особливу увагу приділила становленню фондового ринку, який перетворився на потужне джерело фінансування як для приватного, так і для державного сектора економіки.

У Польщі на початковому етапі приватизації підлягали середні та великі підприємства. Методами приватизації були прямий продаж та банкрутство. Правила регулювання випуску цінних паперів та їх обігу на вторинному ринку були розроблені з урахуванням нормативів розвинутих країн. Обраний шлях приватизації надав розвиткові фондового ринку кілька позитивних сигналів:

- інвесторам (насамперед іноземним) цікавішими об'єктами для інвестування є потужні промислові підприємства, оскільки вони мають налагоджений промисловий цикл, розширені економічні зв'язки;

- надходження іноземного капіталу до країни можливий лише за зрозумілих для інвесторів «правил гри»: Польща заздалегідь потурбувалася про цей аспект, розробляючи законодавство відповідно до міжнародних норм та створюючи фондовий ринок на основі найкращих міжнародних зразків. Зокрема, прототипом Варшавської фондової біржі стала біржа в Лондоні, а Національний депозитарій Польщі було створено на основі французької моделі [3, с. 412–413].

Крім того, Польща активно впроваджувала заходи щодо активізації внутрішніх джерел капіталу та інвестування внутрішніх ресурсів

через механізм фондового ринку в реальний сектор економіки: налагоджено механізм розкриття інформації про стан емітентів, розроблені та діють програми освіти населення (загальнодоступною є література з питань фондового ринку; працює спеціалізований інформаційний центр при Комісії з цінних паперів та бірж; діє Інтернет-сторінка з відповідями на всі запитання, що виникають у громадян щодо діяльності ринку цінних паперів), поширення набули інститути спільного інвестування, приватні пенсійні фонди (у Польщі діє дворівнева пенсійна система), страхові фонди тощо [3, с. 413].

За роки свого існування ВФБ перетворилася з невеликої національної біржі на одну з бірж Європейського Союзу, які швидко розвиваються, а також на беззаперечного лідера Центральної Європи.

Варшавська фондова біржа дає шанс на розвиток не лише національним фірмам, а й іноземним товариствам та компаніям. Після входження Польщі в Європейський Союз вихід іноземної компанії на ВФБ є таким же простим процесом, як і вихід національної компанії. До торгівлі на біржі заохочують прості процедури, низькі витрати, сприятливі законодавчі акти та доступність капіталу. Якщо емітент не з ЄС, виходом є реєстрація в одній із країн Євросоюзу так званої іноземної дочірньої компанії (SPV), в яку вносяться акції фірми, що виходить на біржовий майданчик Варшави. Зважаючи на сприятливі правову та податкову бази, компанії такого типу найчастіше створюються в Голландії, на Кіпрі та в Люксембурзі. Такі дії з вирішення проблеми використовують й українські компанії [4].

Фондовий майданчик ВФБ має розвинену інфраструктуру інвестиційно-фінансових інструментів (крім ринку акцій, працюють облігаційний сектор, ринки похідних інструментів – ф'ючерсів та опціонів, майданчик для нових та високотехнологічних компаній New Connect, ринок Catalyst, на якому котируються боргові інструменти корпоративного та муніципального секторів). ВФБ розвивається також і в напрямі торгових ринків: з грудня 2010 р. працює РООЕ – ринок торгівлі електроенергією [3, с. 413–414].

Таблиця 1
Основні показники розвитку Варшавської фондової біржі протягом 2005–2015 рр.

Рік	Капіталізація вітчизняних компаній, млн зл.	Кількість компаній	Обороти акцій, млн зл.	Обороти облігацій, млн зл.	Обсяг обороту контрактами, шт.
2015	516 785,16	487	225 287,00	904,00	7 766 891
2014	591 164,93	471	232 864,00	992,0	9 001 819
2013	593 464,45	450	256 147,00	1 653,00	11 806 976
2012	523 390,23	438	202 880,00	1 043,00	10 592 353
2011	446 151,22	426	268 139,00	836,00	14 608 953
2010	542 646,12	400	234 288,00	1 428,00	14 009 202
2009	421 187,00	379	175 943,00	1 476,00	13 424 593
2008	267 359,31	374	165 658,00	2 500,00	12 233 935
2007	509 887,41	351	239 740,00	1 748,00	9 477 868
2006	437 719,22	284	169 348,00	2 768,00	6 386 046
2005	308 417,62	255	98 517,00	2 754,00	5 378 517

Варшавська фондова біржа – єдиний майданчик у Центральній та Східній Європі, який також пропонує інвесторам широкий набір похідних інструментів та структурованих продуктів. Ринок похідних цінних паперів, започаткований у січні 1998 р., розвинувся за трохи більше, ніж 10 р. свого існування (див. табл. 1).

Як видно з табл. 1, Варшавська фондова біржа розвивається досить стрімко та стабільно. Кількість компаній, які перетворюють свої цінні папери на ВФБ, з кожним роком зростає. У період 2014–2015 рр. відбулося незначне зменшення обігу акцій та облігацій, та на капіталізацію вітчизняних компаній така ситуація не вплинула.

Знайомство ринку з деривативами почалось із введення ф'ючерсів на індекс WIG20 – індекс, у розрахунок якого входить 20 найбільших та найліквідніших компаній (так звані голубі фішки), що пройшли процедуру лістингу на фондовій біржі. За роки свого існування ринок збагатився ще трьома видами ф'ючерсів із різними базовими активами: валютні ф'ючерси та ф'ючерси на акції та ф'ючерси на облігації [5, с. 90].

До необхідних заходів у напрямі розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні необхідно віднести:

- створення відповідної законодавчої бази. 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;

- модернізацію торговельно-розрахункової та облікової інфраструктури ринку цінних паперів (підвищення стандартів біржової торгівлі, вдосконалення діяльності депозитарної системи тощо);

- удосконалення захисту прав інвесторів на ринку;

- забезпечення передумов для широкого використання похідних цінних паперів під час визначення ринкових цін на базові фондові інструменти, валюту, товарні ресурси;

- удосконалення системи оподаткування у сфері використання похідних фінансових інструментів;

- забезпечення прозорості інформації про фондовий ринок, у тому числі інформацію про доходність операцій з цінними паперами та їх похідними;

- удосконалення вимог до диверсифікації активів ІСІ з використанням деривативів;

- підвищення інформованості суб'єктів господарювання про особливості й переваги застосування похідних цінних паперів [5, с. 95].

Реалізація цих заходів безпосередньо вплине на реальний та фінансовий сектори економіки.

Високі стандарти розвитку ринку опосередковано підтверджуються високим рівнем якості статистичної інформації: на ВФБ розраховують шість різноманітних індексів (WIG20, WIG40, WIG80, WIG, TechWIG, WIG-PL), загальнодоступна інформація про кожного емітента, стан та

діяльність емітентів на біржі в цілому, відкриті та високі стандарти управління – норма для польських емітентів та інвесторів [3, с. 414].

Багато українських емітентів обертають свої цінні папери на Варшавській фондовій біржі, а саме:

1. Астарта-Київ агропромхолдинг;
2. Kernel;
3. Agroton;
4. Milkiland;
5. Agroliga Group;
6. KSG Agro;
7. IMC (Industrial Milk Company);
8. Coal Energy;
9. Ovostar Union;
10. KDM Shipping;
11. Cereal Planet.

Завдяки такій ситуації можливим стало залучення на цей ринок коштів багатьох верств населення, що стимулює розвиток первинного та вторинного ринків, надає додаткові фінансові ресурси ринку, збільшуючи його ліквідність та розширюючи кількість фінансових інструментів [3, с. 414].

Як наслідок, за оцінкою Європейського банку реконструкції та розвитку в секторі фондового ринку та небанківських фінансових організацій, Польща в 2010 р. отримала оцінку «4» за максимально можливою «4+». Це означає, що закони й норми регулювання майже відповідають нормам IOSCO, високими є ліквідність і капіталізація ринку, нормально функціонують небанківські фінансові установи та здійснюється ефективне регулювання [3, с. 414].

Для більшості країн з нерозвиненою фінансовою системою характерна висока монополія декількох банків: на 4–5 найбільших банків припадає до 70–80% вартості всіх банківських послуг. Така ситуація спостерігається в країнах Східної Європи: Чехії, Словаччині, Польщі, Румунії. У деяких країнах, щоб уникнути цього, вдаються до розробки антимонопольного законодавства. Крім цього, запроваджують спеціальні законодавчі обмеження для суб'єктів фінансового ринку. Найчастіше ці обмеження стосуються частки однієї фізичної або юридичної особи в капіталі банку, частки одного фінансового інституту у власності іншого суб'єкта господарювання [6, с. 188–189].

Світова практика свідчить, що ринок цінних паперів неминуче еволюціонує від хаотичності й роздробленості до цілісності, централізації та державного регулювання. Це характерно для всієї фінансової системи ринкових відносин – як у межах однієї країни, так і в міжнародних фінансово-економічних відносинах [7].

Головними характеристиками та принципами функціонування такого ринку є його цілісність, централізація, прозорість, застосування системи електронного обігу цінних паперів:

- цілісність ринку в межах окремої країни, яка забезпечується наявністю єдиної національної (головної, якщо в країні історично збере-

глося декілька фондових бірж) фондової біржі як єдиного місця котирування цінних паперів, єдиного Центрального депозитарію цінних паперів і єдиного Клірингового банку (розрахункової палати), як правило, це Національний банк. Цілісність ринку означає визначення єдиних курсів на всі цінні папери, які допущені до обігу й котирування по всій території цієї країни, тобто якщо для контролю від держави назначається Національний банк, то для контролю тих самих грошей у вигляді цінних паперів назначається також Національний банк через фондову біржу;

- централізація ринку цінних паперів, що означає державний контроль та безпосереднє регулювання цілісної системи обігу цінних паперів і забезпечується спеціально створеними державними органами;

- прозорість ринку цінних паперів, що означає масове розповсюдження ринкової інформації, однаковість ціни на конкретні цінні папери по всій території країни, доступність та рівноправність замовлень будь-якого клієнта на купівлю-продаж цінних паперів та включає можливості компенсації цих замовлень фінансовим посередником своїм коштом;

- введення системи електронного обігу цінних паперів – їх дематеріалізованого обігу у формі комп'ютерних записів на рахунках через систему «національна фондова біржа – центральний депозитарій – кліринговий банк»;

- відповідність, і, як наслідок, національної системи обігу цінних паперів загальноприйнятим стандартам безпеки інтересів і прав інвесторів, що забезпечує високі гарантії для залучення місцевих та іноземних інвестицій в акціонерні капітали й розвиток національної економіки [7].

У більшості країн світу реалізація зазначених принципів здійснюється відповідно до рекомендацій «Групи Тридцяти» – міжнародної організації незалежних експертів, яка розробляє стандарти фінансових ринків [7].

Модель організації ринку цінних паперів відповідно до рекомендацій «Групи Тридцяти» передбачає:

- масштабне використання стандартних кодів (код ISIN) для торгів і доставки цінних паперів;

- суворе дотримання вимог лістингу (допуску цінних паперів до котирування);

- відкритість інформації щодо компаній, цінні папери яких котируються на фондовій біржі, обов'язок цих компаній – надавати таку інформацію;

- встановлення та опублікування відомостей про курси цінних паперів з дотриманням принципу рівності інвесторів;

- запобігання виникненню неорганізованих паралельних ринків на шкоду ліквідності централізованого ринку;

- надійність біржового ринку шляхом сучасної та надійної доставки цінних паперів та

грошової оплати за них через систему, яка діє на момент укладення угоди [7].

З огляду на незаперечні переваги централізованого ринку, можливості, які він надає для входження національних ринків у світову фінансову систему, саме таку модель його формування обрали країни Східної Європи, Балтії, Китай та В'єтнам [7].

Таким чином, якщо проаналізувати останні тенденції світових фондових ринків, то можна виділити основні фактори, які впливають на рівень розвитку фондових ринків. До таких факторів можна віднести:

1. Тип економічного та політичного устрою – визначає рівень централізації прийняття рішень і відповідно умови для розвитку фінансового ринку.

2. Особливості національного законодавства, наприклад, у США нормативними актами обмежені інвестиційні функції комерційних банків, що зумовило формування фондової біржі як головної установи, де відбуваються операції з купівлі-продажу цінних паперів, також розвитку фондового ринку зумовлюють чітко прописані норми, які захищають права акціонерів, правила розкриття інформації на фондовому ринку. Також у межах цього фактора можна виділити рівень виконання норм законодавства. Так, у країнах з високим рівнем корупційності економіки, незважаючи на прийняття нормативних актів, які регулюють захист прав акціонерів, відкриття доступу до інформації емітентами та інші положення, рівень їх виконання є низьким, що створює перешкоди для збільшення рівня інвестиційної активності.

3. Шлях розвитку структури фінансових інститутів, до яких належать правила, норми, стереотипи, традиції, установи та інші соціальні утворення, їх відношенні до сутності та загальних естетичних план побудови цілісної соціальної системи [8, с. 252]. Так, наприклад, грошово-кредитні системи розвинених країн, таких як США, Великобританія, Німеччина, Франція, розвивались шляхом еволюції і дали світу основні фінансові інститути, які згодом почали створювати країни, що розвиваються. Саме тут був створений центральний банк як головний орган, що регулює банківський сектор, визначена необхідність присвоєння йому незалежного статусу, розроблені методи боротьби з інфляцією, створена фондова біржа в її сучасному вигляді, визначена інформаційна ефективність фондового ринку, розвивались інструменти для залучення фінансових ресурсів у реальний сектор економіки тощо. Розвиненими країнами, зокрема, країнами з транзитивною економікою, були штучно створенні або реорганізовані фінансові інститути (комерційні та центральні банки, фондові біржі, комерційні страхові компанії та інші фінансові інститути). Зазначимо, що інтенсивність сучасних глобалізаційних процесів не дає можливості будувати власні грошово-кредитні системи, оскільки

ки фінансові інститути розвинених країн вже пройшли всі можливі тести на ефективність у своєму розвитку, діяльність фінансових установ регулюється міжнародними організаціями, встановлюються необхідні норми, стандарти. Структура фінансових інститутів певної країни показує рівень довіри економічних агентів до того або іншого типу фінансової установи.

4. Структура власності. Розглядаючи праці закордонних учених, можна сказати, що в країнах, де переважають власники зі значним капіталом, не можуть бути створені ефективні умови для розвитку фондових ринків. У такому випадку рух фінансових ресурсів на фондових ринках є спрощеним, інформація закритою, переважає позабіржовий ринок цінних паперів. І навпаки, чим дрібнішими є власники національних підприємств, тим складнішим є механізм переміщення капіталу, частота та обсяги здійснюваних операцій, що зумовлює створення технічно обладнаної фондової біржі, розвитку різних видів фінансових інструментів.

5. Рівень економічного розвитку: чим вищим є рівень розвитку країни, тим ефективнішим є фінансовий ринок в цілому.

6. Фінансова глибина макроекономіки. Це поняття було введено Світовим банком наприкінці 80 рр. XX ст. і означає насиченість національної економіки фінансовими коштами.

7. Залежність від капіталу іноземних інвесторів. Якщо у структурі капіталу, що обертається на фондовому ринку переважають іноземні інвестиції, то у випадку виникнення кризових явищ неминучим буде падіння фондового ринку.

Усі перелічені фактори зумовлюють нерівномірність розвитку фондових ринків світу. Перше місце серед них займає рівень економічного розвитку, фінансова глибина економіки, а й інші фактори мають велике значення.

Висновки. Використовуючи досвід США в Україні, необхідно враховувати важливість державного регулювання, оскільки сьогодні вітчизняний ринок є мало регульованим. Надзвичайно велика кількість законодавчих норм, що регламентують роботу фондових бірж (близько 100 законодавчих актів), не вирішує проблем прозорості та ефективності біржових операцій. Головна проблема вітчизняного ринку цінних паперів полягає у відсутності єдиного органу його регулювання. Так, регулятивні функції розподілені між різними міністерствами й відомствами. Тому необхідно в українському законодавству передбачити створення єдиного органу державного регулювання фондового ринку.

Узявши до уваги досвід Польщі, розвиток економіки України вимагає впровадження про-

гресивних видів фінансових інструментів, які могли б захистити власного товаровиробника від впливу негативних факторів на економічну систему, забезпечити прозоре й паритетне ціноутворення, трансферт товарних і фінансових потоків, прогнозування прибутковості, а також успішне функціонування всіх суб'єктів господарювання.

Комплексне осмислення функцій деривативів, зважаючи особливості розвитку національної економіки, дає змогу оцінити необхідність розвитку ефективного строкового ринку в Україні. Поява цього сектора приведе до більш комплексного розвитку фінансового ринку, дасть можливість компаніям повною мірою застосовувати похідні фінансові інструменти для хеджування ризиків, підвищить прозорість механізму ціноутворення як на товарному, так і на фінансовому ринках тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Випуск та обіг фондових деривативів: правила, затверджені рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку 24 червня 1997 р. № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0997-01>.
2. Калинець К. Аналіз світового досвіду організації фондової біржі в контексті можливостей його використання в Україні / К. Калинець // Регіональна економіка – 2009. – № 3. – С. 182–191.
3. Денисенко О. Досвід Польщі в розбудові фондового ринку як джерела фінансування розвитку власної економіки / О. Денисенко // Актуальні питання фінансової та бюджетно-податкової політики в контексті реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки: матеріали науково-практичної конференції (17–18 травня 2012 р., м. Кієв) / за ред. Т. Єфименко. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. – 556 с.
4. Рекуненко І. Діяльність фондових бірж на тлі глобалізаційних процесів / І. Рекуненко // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1. – С. 113–120.
5. Мозговий О. Аналіз умов виникнення та розвитку ринку деривативів Польщі / О. Мозговий, К. Возіанов // Ринок цінних паперів України: вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2011. – № 3–4. – С. 87–96.
6. Коновал С. Розвиток фінансових ринків: світовий досвід / С. Коновал // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України: науковий вісник. – 2006. – Вип. 16 (3). – С. 186–195.
7. Про Концепцію функціонування і розвитку фондового ринку в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 1994 р. № 277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/277-94-%D0%BF>.
8. Гриценко А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.

УДК 339.727.22:336.761

Гузенко Т.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Сумського національного аграрного університету

Гесенко М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Сумського національного аграрного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЗА ДОПОМОГОЮ IPO

PROSPECTS OF ATTRACTING LONG-TERM INVESTMENTS IN THE AGRICULTURAL SECTOR AT THE EXPENSE OF IPO

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто ідею залучення аграрними підприємствами капіталу на фондових ринках. Проаналізовано сучасний стан інвестиційного ринку в аграрному секторі України. Визначено переваги використання IPO. Досліджено вимоги Варшавської фондової біржі до лістингу. Визначено можливості виходу українських аграрних підприємств на WSE. Сформовано етапи проведення IPO вітчизняними аграрними підприємствами.

Ключові слова: фінансові ресурси, інвестиції, IPO, акції, фондова біржа.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена идея привлечения аграрными предприятиями капитала на фондовых рынках. Проанализировано современное состояние инвестиционного рынка в аграрном секторе Украины. Определены преимущества использования IPO. Исследованы требования Варшавской фондовой биржи к листингу. Определены возможности выхода украинских аграрных предприятий на WSE. Сформированы этапы проведения IPO отечественными аграрными предприятиями.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, инвестиции, IPO, акции, фондовая биржа.

ANNOTATION

The article considers the idea of involving the agricultural enterprises of the capital in the stock markets. Analyzes the current state of the investment market in the agricultural sector of Ukraine. Advantages of the use of IPO. Researched the requirements of the Warsaw stock exchange in the listing. Identified opportunities of Ukrainian agricultural companies on the WSE. The steps of carrying out IPO of domestic agricultural enterprises.

Keywords: financial resources, stock exchanges, IPO, investor, investment.

Постановка проблеми. Проблема залучення фінансових ресурсів для аграрних підприємства завжди була актуальною. Проте сучасні реалії та досвід розвинених країн суттєво розширюють можливості залучення капіталу. Зокрема, мова йде про мобілізацію фінансових ресурсів на фінансових ринках. Сьогодні міжнародні фондові ринки недостатньо використовуються українськими компаніями для залучення додаткових інвестицій, але, враховуючи зацікавленість з боку інвесторів, зокрема польських, аграрним сектором України тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні питанням залучення фінансових ресурсів на фондових ринках приділяється чимало уваги. Це свідчить про те, що механізм IPO тур-

бує не лише західних, а й вітчизняних вчених. Зокрема, дослідженнями в цій галузі займаються А. Тарасенко, С. Дорошенко, О. Дорошенко, К. Шелехов, М. Стефанишин, О. Юркевич. Зважаючи на велику кількість наукових праць з цієї проблематики, додаткового ґрунтовного дослідження потребують питання аграрних підприємств та визначення перспектив та можливостей їх виходу на міжнародні фондові біржі.

Метою статті є аналіз сучасних умов залучення додаткових фінансових ресурсів аграрними підприємствами та визначення можливостей їх виходу на Варшавську фондову біржу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що близько 20% ВВП за 2015 р. припадає на аграрний сектор, сьогодення агропромислових підприємств не таке райдужне. Пошук додаткових джерел фінансування, залучення інвесторів, скасування спецрежиму ПДВ – це не повний перелік проблемних питань, які вирішуються сільськогосподарськими підприємствами. І якщо з Податковим кодексом України сперечатись важко, то пошук інвесторів та залучення додаткових фінансових ресурсів – це саме те питання, якому можна приділити значно більше уваги.

На думку О. Гудзь, формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств пов'язане з такими основними етапами їх функціонування, як:

- процес початкового формування фінансових ресурсів;
- етап поповнення власного капіталу;
- розміщення операційної діяльності та здійснення форм її диверсифікації;
- формування фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності [1].

Класично прийнято поділяти фінансові ресурси підприємств на власні, позичені та залучені (див. рис. 1). Такої думки дотримуються В. Шило, С. Іл'їна, С. Доровська, В. Барабанова.

Специфіка підприємств аграрної галузі полягає в тому, що ця сфера фінансується виключно із власних фінансових ресурсів, тому в струк-

турі джерел формування активів підприємств, як правило, використовуються залучені кошти кредиторської заборгованості та довго- і короткострокові кредитні ресурси банків.

Проте на сьогодні доцільно розглядати ще одну групу – «фінансові ресурси мобілізовані на фінансових ринках», куди відносяться надходження коштів від емісії цінних паперів.

Залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій є особливо привабливим для сільськогосподарських підприємств, на жаль, самі сільськогосподарські підприємства як об'єкти інвестування не на стільки привабливі. Аналізуючи аграрний сектор України, Інститут стратегічних досліджень виявив низку бар'єрів, що перешкоджають повноцінному залученню інвестицій у сільському господарстві, серед яких:

- нестабільна, не прогнозована та непрозора державна політика;
- недостатнє фінансування сільського господарства;
- відсутність ефективної та доступної інфраструктури аграрних ринків та системи маркетингу;
- неефективна державна політика щодо підтримання експортерів;
- вразливість поточної моделі функціонування бізнесу великих агрохолдингів, зокрема, залежність від зміни зовнішньої кон'юнктури, необхідність обслуговування боргів (зовнішні запозичення) та відсутність права власності на землю [3].

Враховуючи значну девальвацію гривні, ще одним фактором зниження прямих інвестицій є різниця курсу валюти.

Зазначені фактори і складна політична та економічна ситуація 2014–2015 рр. зумовили скорочення прямих іноземних інвестицій у сільське господарство. Так, згідно з даними Українського клубу аграрного бізнесу, найбільшим зовнішнім інвестором вітчизняного сільського господарства традиційно є Кіпр із 224,2 млн дол. США. Обсяг інвестицій протягом 2014 р. скоротився на 40%. Також суттєво скоротили свої частки США, які вивели 18,7 млн дол. США (–49%) та Віргінські острови – 13,3 млн дол. США (–41%). Незважаючи на це, інтерес до України проявили:

- Китай, який подвоїв обсяг своїх інвестицій (+2,4 млн дол. США);
- Туреччина (+1,8 млн дол. США, або 35%);
- Ізраїль (+1,8 млн дол. США, або 35%).

Зниження обсягів прямих іноземних інвестицій в АПК спостерігалось з кінця 2013 р. до другого кварталу 2015 р. Проте починаючи з третього кварталу 2015 р. іноземні інвестори припинили виводити кошти з України.

Також необхідно зазначити зменшення видатків держбюджету України на розвиток аграрного сектора протягом 2013–2015 рр. (див. рис. 2).

Одним із наслідків фінансової кризи 2007–2008 рр. – стрімке погіршення фінансового стану сільськогосподарських підприємств, особливо це стосується дрібних господарств. Протягом останніх років відбувається формування великих агрохолдингів, що можуть протистояти колюванню економіки за допомогою консолідації земель сільськогосподарського призначення та активів, можливості використання новітніх

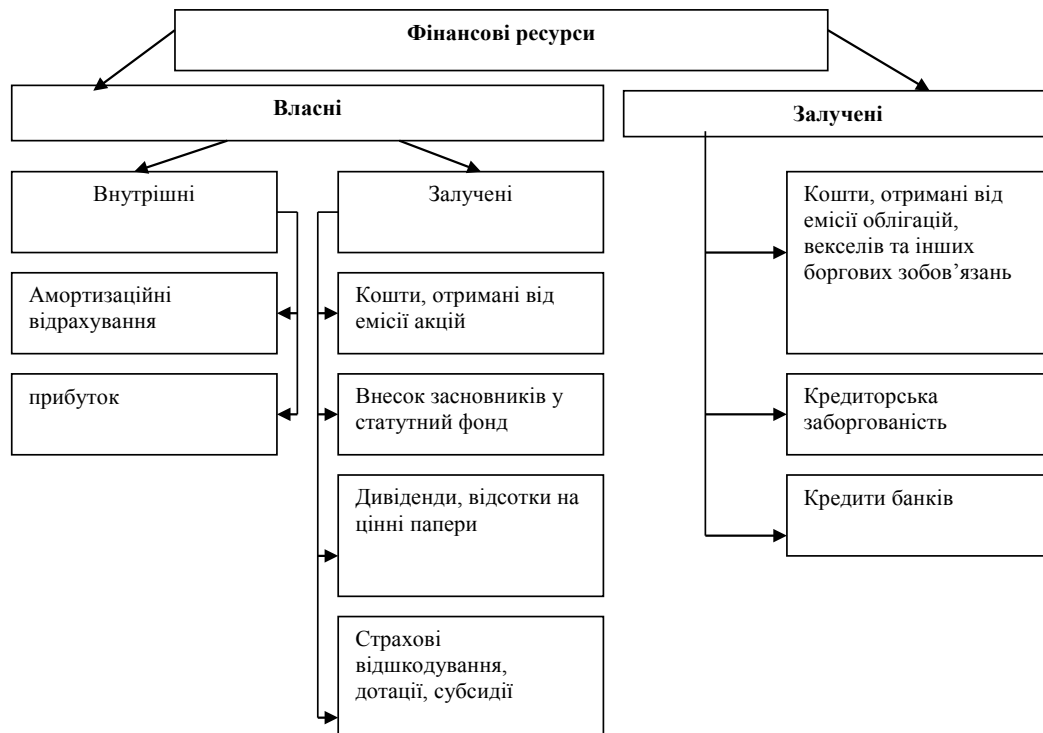


Рис. 1. Класифікація фінансових ресурсів

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

технологій у виробництві та управління підприємством, доступу до ринків капіталів та можливості реалізовувати власну продукцію не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку.



Рис. 2. Видатки держбюджету України на розвиток аграрного сектора 2013–2015 рр.

Джерело: [2]

Саме такі підприємства можуть скористатись можливістю залучити додаткові фінансові ресурси через механізм емісії цінних паперів, зокрема, акцій та облігацій. Зазначимо, що випуск облігацій можуть собі дозволити великі компанії, які мають певну репутацію на ринку, що стосується молодих підприємств, то для них традиційне облігаційне залучення фактично неможливе.

Н. Давиденко виділяє такі переваги IPO:

- залучення довгострокових фінансових ресурсів, які не потрібно повертати;
- придбання капіталізації (ринкової вартості);
- покращення фінансового стану підприємства;
- можливість залучення інвестицій в майбутньому на більш вигідних умовах;
- поліпшення процесу диверсифікації шляхом купівлі-продажу підприємств, їх злиття, поглинання чи приєднання;
- забезпечення ліквідності;
- мотивація та збереження персоналу [4].

На нашу думку, переваг IPO необхідно віднести:

- покращення іміджу в очах паркетів, клієнтів та потенційних інвесторів;
- отримання власниками об'єктивної ринкової оцінки компанії;
- безкоштовна реклама компанії внаслідок її постійного згадування в оглядах ринку та аналітичних дослідженнях.

Українські аграрні підприємства, обираючи для себе IPO, переважно орієнтуються на умови, що пропонують Варшавська та Віденська фондові біржі. Найвигіднішим є продаж цінних паперів на Лондонській фондовій біржі LSE, проте її послуги коштують дуже дорого. Більш лояльними є умови на альтернативній торговій площадці Лондонської біржі AIM.

На Варшавській фондовій біржі українські аграрії в межах IPO можуть залучити від десятки до декількох сотень мільйонів злотих, що підтверджується досвідом українських компаній, вже працюючих на польському ринку.

Кількість компаній на Варшавській фондовій біржі на основному та паралельному ринках зображено в табл. 1.

З початку 2015 р. на Варшавській фондовій біржі на 50% збільшився індекс WIG-Ukraine, в якому зображені українські фірми. У Польщі розуміють специфіку українського сільськогосподарства, а тому завдяки відносній стабілізації в Україні, польські інвестори більш активно проявляють свою зацікавленість. В основному увага зосереджується на великих агрохолдингах, такі як Astarta, Kernel, Ovostar Union та IMC.

Загальна динаміка обігу цінних паперів на Варшавській фондовій біржі зображена в табл. 2.

Загальні витрати на підготовку та проведення IPO складаються в основному з витрат на оплату послуг інвестиційного банку або брокерської фірми та інших консультантів, витрат на проведення маркетингових та рекламних заходів, а також витрати на юридичні послуги та адмінвитрати.

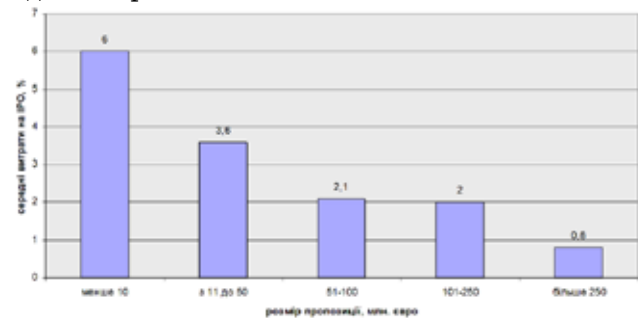


Рис. 3. Середні витрати на проведення лістингу у відсотковому відношенні до розміру пропозиції, крім витрат на андеррайтинг

Таблиця 1

Кількість компаній та капіталізації на Варшавській фондовій біржі згідно зі статистичними даними

	Вітчизняні	Закордонні	Всього
Кількість компаній: на основному ринку	342	46	388
на паралельному ринку	92	7	99
Усього	434	53	487
Капіталізація: основний ринок	507 758,29	490 454,33	998 212,62
Паралельний ринок	12 217,50	1 060,94	13 278,44
Усього	519 975,79	491 515,27	1 011 491,06

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

Що стосується самої процедури первинного публічного розміщення, визначимо такі етапи:

- початковий період IPO;
- підготовка пропозиції;
- маркетинговий період;
- лістинг;
- завершення транзакцій.

Для розміщення цінних паперів на основній площадці Main List WSE українському аграрному підприємству необхідно дотримуватись певних вимог. Варшавська фондова біржа не висуває вимог щодо строку функціонування компанії, в першу чергу, вимоги стосуються вартості бізнесу. Таким чином, перелік основних вимог виглядатиме так:

- мінімальна капіталізація підприємства має бути не менше 15 млн євро;
- акції компанії, які пропонуються до розміщення, характеризуються необмеженою обігоспроможністю;
- компанія, яка планує IPO, не може знаходитись в процесі ліквідації або банкрутства;
- необхідно мати підготовлений проспект емісії англійською мовою та коротке резюме польською. Також проспект повинен бути узгоджений органом, що регулює ринок капіталу, в Польщі – це Комісія з фінансового нагляду;
- звітність підприємства за МСФО за останні 3 роки, підтверджені незалежним аудитором.

Подумати про можливість IPO підприємству необхідно завчасно. Так, варто заздалегідь сформувати позитивну кредитну історію (останні 3–4 роки), здійснити перехід на міжнародні стандарти обліку (останні 2–3 роки). За рік до запланованого розміщення доцільно провести

оцінку альтернативних джерел фінансування, що відповідають стратегічним цілям підприємства; визначення параметрів, обсягів розміщення, ціни акцій, структури інвесторів, вибір торговельної площадки тощо.

Коротко розглянемо етапи проведення розміщення:

1) підприємство має бути акціонерним товариством, а отже, має бути прийняте акціонерами рішення про IPO на Варшавській фондовій біржі;

2) залучення до роботи фінансового консультанта для організації процесу розміщення та за необхідності консультантів: юристів, аудиторів, PR та IR експертів та формування проектної команди;

3) підготовка або замовлення аналітичних звітів про галузі та ринки;

4) проведення процедури Due Diligence, яка складається з декількох експертиз:

- визначення справедливої вартості компанії та формування звіту про оцінку бізнесу;
- проведення фінансової перевірки, визначення показників діяльності компанії та формування аудиторського висновку й звіту про фінансову експертизу;
- проведення юридичної та правової експертизи, результатом якої має стати звіт про юридичну експертизу підприємства;
- аналіз інформаційних технологій підприємства;

5) підготовка, затвердження та публікація проспекту емісії цінних паперів. Детальний опис змісту проспекту емісії зображено в Постанові Європейської комісії від 29 квітня 2004 р. № 809/2004;

Таблиця 2

Основні характеристики Варшавської фондової біржі 1991 – квітень 2016 рр.

Рік	Капіталізація вітчизняних компаній, млн. зл.	Кількість компаній	Обіг акцій, млн. зл.	Обіг облігацій, млн. зл.	Обсяги обігу за контрактами	Норма повернення WIG, %
квітень 2016	527 820,19	484	59 778,0	354,0	2 370 412	2,53
2015	516 785,16	487	225 287,0	904,0	7 766 891	–9,62
2014	591 164,93	471	232 864,0	992,0	9 001 819	0,26
2013	593 464,45	450	256 147,0	1 653,0	11 806 976	8,06
2012	523 390,23	438	202 880,0	1 043,0	10 592 353	26,24
2011	446 151,22	426	268 139,0	836,0	14 608 953	–20,83
2010	542 646,12	400	234 288,0	1 428,0	14 009 202	18,77
2009	421 178,00	379	175 943,0	1 476,0	13 424 593	46,85
2008	267 359,31	374	165 658,0	2 500,0	12 233 935	–51,07
2007	509 887,41	351	239 740,0	1 748,0	9 477 868	10,39
2006	437 719,22	284	169 348,0	2 768,0	6 386 046	41,60
2005	308 417,62	255	98 517,0	2 754,0	5 378 517	33,66
2004	214 312,57	230	59 759,0	4 177,0	3 609 125	27,94
2003	140 001,47	203	40 118,0	6 337,0	4 231 949	44,92
2002	110 564,64	216	31 834,0	2 066,0	3 175 890	3,19
2001	103 369,91	230	40 300,0	2 567,	3 754 854	–21,99
2000	130 085,0	225	84637,0	2 295,0	1 516 042	–1,3
1995	11 271,0	65	6 836,0	9 638,0	–	1,5
1991	161,0	9	15,0	0	–	–8,09

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

6) проведення road-show емітента, що дає змогу отримати інформацію про відношення потенційних інвесторів до підприємства та галузі, яку воно представляє, визначити, на скільки підприємство інвестиційно привабливе. Це, у свою чергу, дасть можливість спрогнозувати, яку кількість акцій та за яку вартість інвестори готові купити. Усі заходи умовно поділяються на дві частини:

- приватні бесіди з представниками інвесторів;
- публічні заходи, презентації, брифінги, прес-конференції, на які запрошується багато учасників;

7) подання заявки про затвердження проспекту емісії Комісією з фінансового нагляду;

8) укладання договору з Національним депозитарієм цінних паперів щодо реєстрації в депозитарії цінних паперів, що підлягають публічному розміщенню;

9) проведення публічного розміщення акцій серед інвесторів;

10) депонування та реєстрація акцій у депозитарії цінних паперів;

12) подання заявки на Варшавську фондову біржу про допуск акцій до біржових торгів. До заявки необхідно додати затверджений проспект емісії. Правління Варшавської фондової біржі має прийняти постанову про допуск фінансових інструментів до біржових торгів протягом 14 днів після подачі заяви;

13) розміщення акцій на біржі.

Залежно від поточної структури та стану бізнесу підготовка до IPO може зайняти від 7–8 місяців до 1–2 років.

Статус «публічного» підприємства додає певні вимоги до підприємства відносно розкриття інформації інвесторам після лістингу. Зокрема, це стосується:

- поточних звітів, які мають представлені протягом доби після події;
- річних звітів, які мають бути розміщені протягом 4 місяців з моменту закінчення фінансового року та підтверджені незалежним аудитором;
- звітності за півріччя, яка має бути розміщена протягом двох місяців після закінчення півріччя фінансового року та підтверджені незалежним аудитором;
- квартальної звітності, яка має бути розміщена протягом 35/45/60 діб залежно від

організаційно-правової форми підприємства, підтвердження незалежного аудитора не є обов'язковим.

У цілому після розміщення цінних паперів для підприємства «все тільки починається». Мається на увазі, що підприємство має на постійно спілкуватися з інвесторами, доповнювати новою та актуальною інформацією корпоративний сайт, проводити виступи, конференції, круглі столи топ-менеджерами підприємства, організовувати зустрічі керівництва з крупними інвесторами та організувати прес-супровід діяльності компанії [5, с. 384].

Висновки. На основі проведених досліджень визначено переваги IPO порівняно з іншими формами залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами, зазначені можливості подальшого виходу українських компаній на Варшавську фондову біржу. Визначено вимоги, що становить Варшавська фондова біржа та розглянуто етапи проведення розміщення на біржі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзь О. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О. Гудзь // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agrofin.com.ua/files/gudz_34.pdf.
2. Фінанси підприємств за модульною системою навчання / [В. Шило, С. Іл'їна, С. Доровська, В. Барабанова]. – К.: Професіонал, 2006. – 288 с.
3. Ермолаєв А. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / А. Ермолаєв, І. Кліменко, В. Ємець, С. Таран. – К.: Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна», 2015 – 28 с.
4. Давиденко Н. Переваги залучення фінансових ресурсів аграрними корпораціями шляхом виходу на іноземні фондові біржі / Н. Давиденко // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/perevagi-zaluchennya-finansovih-resursiv-agrarnimi-korporacijami-shlyahom-vihodu-na-inozemni-fondovi-birzhi.html>.
5. Манаєнко І. IPO як форма інвестиційного забезпечення підприємств: світовий аспект / І. Манаєва // Глобальні та національні проблеми економіки; МНУ ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 6 – С. 382–387.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Варшавської фондової біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gpw.pl/root_gu.

УДК 368.5

Дранус В.В.
асистент кафедри фінансів і кредиту
Подільського державного аграрно-технічного університету

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

ANALYSIS OF CURRENT MARKET RISK INSURANCE IN UKRAINE AGRICULTURAL PRODUCTION AND ITS PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто страхування виробничо-господарських ризиків та управління ними в сільськогосподарському виробництві. Визначено мету та основні завдання страхування для сільськогосподарських товаровиробників. Проаналізовано сучасний стан ринку страхування як в Україні, так і в сільськогосподарській галузі. Проведено аналіз ринків страхування зарубіжних країн. Запропоновано системний підхід до розвитку ринку аграрного страхування в Україні.

Ключові слова: фінансовий ринок, страхування виробничо-господарських ризиків, сільськогосподарські товаровиробники, ринок страхування, страхові компанії.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено страхование производственно-хозяйственных рисков и управления ими в сельскохозяйственном производстве. Определены цель и основные задачи страхования для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Проанализировано современное состояние рынка страхования как в Украине, так и в сельскохозяйственной сфере. Проведен анализ рынков страхования зарубежных стран. Предложен системный подход к развитию рынка аграрного страхования в Украине.

Ключевые слова: финансовый рынок, страхование производственно-хозяйственных рисков, сельскохозяйственные товаропроизводители, рынок страхования, страховые компании.

ANNOTATION

Considered insurance of production and economic and management of risks in agricultural production. Identify the purpose and main objectives of insurance for agricultural producers. Analyzes the current state of the insurance market in Ukraine and in the agricultural sector. The analysis of insurance markets of foreign countries. Proposed a systematic approach to the development of the market of agrarian insurance in Ukraine.

Keywords: financial market, insurance of production and economic risks, agricultural producers, market of insurance, insurance companies.

Постановка проблеми. Хоча страховий ринок України і пройшов стадію формування, все ж таки він ще знаходиться на етапі розвитку. Страховий ринок України набув певного рівня розвитку, але не став реальним аспектом стабільності та за своїми характеристиками не відповідає завданням випереджального розвитку української економіки та тенденціям світових страхових ринків. Це зумовлює його суттєве відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи. Як відомо, розширення спектра фінансових послуг та зростання ролі небанківських фінансових установ у інвестиційному процесі є важливим підґрунтям економічного зростання та необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки. Однак комплексні дослідження сучасного фінансового

сектора України показують, що він ще не повною мірою відповідає тенденціям світових фінансових ринків, оскільки, як показує досвід економічно розвинутих країн, добре налагоджена страхова справа, розвиток і належне функціонування небанківських кредитних установ зумовлюють сталість фінансових систем та дають змогу вирішувати соціальні проблеми.

Актуальність цього дослідження полягає у виявленні недоліків та перспектив розвитку страхового ринку в сільськогосподарському виробництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сільськогосподарське виробництво належить до сектора економіки з максимальним ризиком отримання збитків від виробничо-господарської діяльності, оскільки кінцевий результат виробництва сільськогосподарської продукції залежить не лише від дотримання технології виробництва, а й від впливу ризиків, які не пов'язані з процесом виробництва. Такі дослідники, як В. Андрійчук, П. Гайдуцький, М. Дем'яненко, І. Кириленко, С. Навроцький, В. Онегіна, А. Підгорний, П. Саблук, В. Юрчишин та інші демонструють у своїх працях власне бачення основних положень страхування виробничо-господарських ризиків у сільськогосподарському виробництві, визначення та коригування напрямів яких має відбуватись відповідно до економічного стану галузі. Але фінансово-економічні перетворення в нашій країні викликали інтерес до питань страхування ризиків у сільськогосподарській діяльності, а сама теорія страхування виробничо-господарських ризиків під час формування ринкових відносин не лише почала розвиватися, а й набула актуальності.

Метою статті є аналіз проблем аграрного страхування в Україні та виявлення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексні дослідження сучасного фінансового сектора України показують, що він ще не повною мірою відповідає тенденціям світових фінансових ринків, оскільки, як показує досвід економічно розвинутих країн, добре налагоджена страхова справа, розвиток і належне функціонування небанківських кредитних установ зумовлюють стабільність фінансових систем та дають змогу вирішувати соціальні проблеми.

Проаналізуємо основні показники страхового ринку сьогодення в цілому та у розрізі аграрного страхування.

Кількість страхових компаній в Україні зображено в табл. 1.

Перші комерційні страхові компанії почали створюватися у 1990 рр. (на кінець 1990 р. їх налічувалося 7), інтенсивне зростання загальної

кількості у 1991–1996 рр. зумовило створення дочірніх компаній, російськими страховиками в Україні, формування відділеннями Укрдержстраху паралельних комерційних страхових компаній, створення страхових компаній при великих фінансово-промислових структурах з ініціативи зарубіжних інвесторів тощо. Піку кількості страхових компаній було досягнуто в

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні у 2010–2015 рр.

	2010	2011	2012	2013	2014	Відхилення							
						2010		2011		2012		2013	
						±	%	±	%	±	%	±	%
Кількість страхових компаній	456	442	414	407	382	-74	83,8	-60	86,4	-32	92,3	-25	93,9
У тому числі СК «Non-life»	389	378	352	345	325	-64	83,5	-53	86,0	-27	92,3	-20	94,2

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Таблиця 2

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

	Рік			
	2011	2012	2013	2014
<i>Кількість страхових компаній</i>				
Загальна кількість, у тому числі:	442	414	407	382
СК у ризиковому страхуванні	378	352	345	325
СК страхування життя	64	62	62	57
<i>Кількість договорів страхування укладених протягом звітного періоду, тис. од.</i>				
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	30 224,5	35 204,8	87 328,5	35 975,7
зі страхувальниками-фізичними особами	26418,7	29 782,3	80 345,0	32 699,4
Кількість договорів з обов'язковою особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	587768,0	142 952,0	97 952,0	98 737,5
<i>Страхова діяльність, млн грн</i>				
Валові страхові премії, у тому числі:	22 693,5	21 508,2	28 661,9	26 767,3
Зі страхування життя	1 346,4	1 809,5	2 476,7	2 159,8
Валові страхові виплати, у тому числі:	4 864,0	5 151,0	4 651,8	5 065,4
зі страхування життя	70,6	82,1	149,2	239,2
Рівень валових виплат, %	21,4	23,9	16,2	18,9
Чисті страхові премії	17 970,0	20 277,5	21 551,4	18 592,8
Чисті страхові витрати	4 699,2	4 970,0	4 566,6	4 893,0
Рівень чистих виплат, %	26,2	24,5	21,2	26,3
<i>Перестраховування, млн грн</i>				
Сплачено на перестраховування, у тому числі:	59 06,2	2 522,8	8 744,8	9 704,2
перестраховикам-резидентам	4 723,5	1 230,8	7 110,4	8 173,7
перестраховикам-нерезидентам	1 182,7	1 292,0	1 634,4	1 530,5
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	731,6	537,8	486,7	640,9
перестраховиками-резидентами	164,8	181,1	85,2	172,4
перестраховиками-нерезидентами	566,8	356,7	401,5	468,5
Отримані страхові премії від перестраховувальників-нерезидентів	429,1	275,4	324,0	12,9
Виплати, компенсовані перестраховувальникам-нерезидентам	578,0	15,9	27,4	9,9
<i>Страхові резерви, млн грн</i>				
Обсяг сформованих страхових резервів	11 179,3	12 577,6	14 435,7	15 828,0
резерви зі страхування життя	2 663,8	3 222,6	3 845,8	5 306,0
технічні резерви	8 515,5	9 355,0	10 589,9	10 522,0
<i>Активи страховиків та статутний капітал, млн грн</i>				
Загальні активи страховиків	48 122,7	56 224,7	66 387,5	70 261,2
Активи страхових резервів	28 642,4	48 831,5	37 914,0	40 530,1
Обсяг сплачених статутних капіталів	14 091,8	14 579,0	15 232,5	15 120,9

Джерело: побудовано автором на основі [1]

1996 р., коли їх налічувалося 700 організацій. Однак велика кількість новостворених страхових організацій ще не означала формування повноцінного страхового ринку. Проте більшість цих компаній одержувала доходи від діяльності «фінансових пірамід», або інфляційних коливань. У 1997 р. на ринку спостерігалось різке падіння кількості страхових компаній (майже у 2,9 рази), і поступове зростання їх кількості з 1998 до 2010 рр. Станом на початок 2010 р. кількість страхових компаній, що на той час працювали, становила 456. Розглядаючи табл. 1, бачимо тенденцію до зниження кількості страхових компаній і на кінець 2014 р. їх було 382, що на 16,2% менше, ніж у 2010 р.

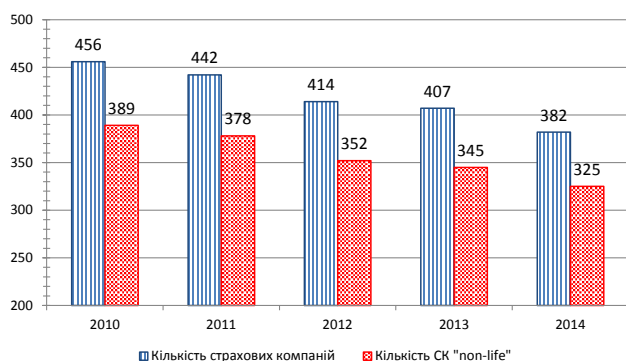


Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній в Україні 2010–2015 рр.

На рис. 1 зображено кількість страхових компаній «Non-life», оскільки їх діяльність пов'язана зі страхуванням видів діяльності, інших ніж страхування життя, що цікавить нас з огляду на аграрне страхування.

Важливими статистичними показниками, що зображають загальний розвиток ринку, є:

- сукупні обсяги премій та виплат;
- розміри статутних фондів страхових компаній, їх власного капіталу й активів, страхових резервів;
- частка страхування у ВВП країни;
- рівень виплат;
- частка ризиків, що передаються в пере-страхування;
- рівень наявного іноземного капіталу.

Основні показники діяльності страхового ринку в Україні за 2011–2014 рр. та його динаміка зображені в табл. 2.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31 грудня 2014 р. становила 382 організації, у тому числі СК «Life» (страхові компанії, що здійснюють страхування життя) – 57, СК «Non-life» (страхові компанії, що здійснюють страхування видів, інших ніж страхування життя) – 325, станом на 31 грудня 2013 р. – 407 організацій, у тому числі СК «Life» – 62, СК «Non-life» – 345).

У 2014 р. частка валових страхових премій відносно ВВП становила 1,7%, що на 0,3% мен-

ше, ніж у 2013 р. Частка чистих страхових премій відносно ВВП у 2014 р. становила 1,2%, що на 0,3% менше, ніж у 2013 р.

Обсяг валових страхових виплат/відшкодувань порівняно з 2013 р. збільшився на 413,6 млн грн (8,9%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 326,4 млн грн (7,1%). У структурі чистих страхових виплат відбулися зміни у видах страхування. Так, збільшилась частка страхових виплат за такими видами страхування:

- страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – з 1,5 до 3,3%;
- страхування життя – з 3,3 до 4,9%;
- медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – з 22,1 до 22,7%;
- страхування майна – з 3,0 до 3,5%.

Водночас частка чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків значно скоротилася – з 2,0 до 0,9%, також зменшилась частка виплат зі страхування кредитів з 2,2 до 1,2% [2].

Згідно зі статистичними даними, на сьогодні в Україні страхують не більше 10% усіх ризиків. У докризові часи через стрімке збільшення страхових внесків страховики забезпечували поточні відшкодування і не переймалися проблемами ліквідності власних засобів та якості й накопичення страхових резервів [3, с. 140].

Нормативно-правові акти, що стосуються страхування сільськогосподарських товаровиробників, є незавершеними, суперечливими, несистематизованими, а деякі нормативні положення мають розбіжності із загальносвітовою практикою, що негативно впливає на темпи розвитку страхування. Недосконалою залишається теоретична платформа регламентації й корегування страхового бізнесу. Страхування сільськогосподарських товаровиробників гарантується насамперед державною підтримкою та комерційним сільськогосподарським страхуванням. Але зазначимо, останнім часом неодноразово змінювалися підходи до сільськогосподарського страхування. Так, у 2005–2008 рр. держава виділяла кошти на страхові субсидії сільськогосподарським товаровиробникам, у 2009 р. субсидування з держбюджету призупинилося, а з 2010 р. сільськогосподарське страхування вважається добровільним, тому повної офіційної статистичної інформації щодо сільськогосподарського страхування не можливо знайти. Цей напрям страхування проводиться відповідно до вимог майнового страхування, хоча сільськогосподарське страхування визначають як окрему галузь, хоча, згідно зі звітною інформацією, йде разом із договорами майнового страхування. Причому навіть за такого трактування до сільськогосподарського страхування належать виключно страхування врожаю сільськогосподарських культур та страхування сільськогосподарських тварин. Тому аналіз основних показників, що стосуються страхування сільськогосподарських товаровиробників, здійснено за даними Мінагрополітики, Деркомфін-

послуг, страхових компаній, ЛСОУ, аграрного страхового пулу, з наукових досліджень тощо.

Таким чином, офіційно сільськогосподарське страхування належить до майнового страхування і проводиться як за добровільною формою, так і є обов'язковою. Аналіз показників здійснення обов'язкового сільськогосподарського страхування на основі наявної інформації зображено в табл. 3.

Сільськогосподарські товаровиробники почали отримувати страхові субсидії з державного бюджету в 2005 р., коли до видів обов'язкового страхування відносилися страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень та страхування тварин у разі загибелі, знищення, вимушеного забою. Тоді державою було заплановано кошти на часткове відшкодування страхових платежів. Найбільшу суму коштів (73 млн грн) було спрямовано на відшкодування страхових платежів у 2008 р., тому у цьому році страхуванням було охоплено 8% посівних площ сільськогосподарських культур [4].

Але надалі надання страхових субсидій з державного бюджету припинилося й почалась побудова нового механізму страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників. У 2008 ро. суттєве зменшення кількості страхових угод зумовила підвищена збитковість сільськогосподарського страхування у попередні роки (2006 та 2007 рр.). Започатковані в 2005 р. страхові субсидії в сільському господарстві стимулювали підвищення чисельності договорів сільськогосподарського страхування. Унаслідок цього сільськогосподарські товаровиробники, які мали дефіцит ліквідної застави й відсутність гарної кредитної історії, могли залучити банківські кредити. Розмір зібраних страхових внесків субсидованого сільськогосподарського страхування в 2008 р. дорівнював 155 млн грн, а вже в 2009 р. через відміну страхового субсидування державою – майже 42 млн грн, що у 4 рази нижче, ніж у попередньому 2008 р.

Аналіз основних показників сільськогосподарського страхування за 2005–2014 рр. зображено в табл. 4.

Таблиця 3

Сільськогосподарське страхування за державної підтримки у 2005–2008 рр.

Показник	Рік			
	2005	2006	2007	2008
Посівна площа, тис. га	19 530,0	19 088,6	25 868,2	22 063,3
Застрахована площа, тис. га	390,6	668,1	2 350,3	1 171,6
Частка застрахованої площі, %	2,0	3,5	9,1	5,3
Кількість застрахованих підприємств	934	1 330	4397	1 397
Загальна страхова сума, млн грн	375,4	619,6	2 189,1	3 153,4
Кількість страхових компаній, од.	33	37	62	59
Середня страхова сума на 1 га, грн	961,0	927,4	931,4	2691,4
Кількість укладених страхових договорів, од.	934	1330	4397	1637
Страхові внески, млн грн	12,8	28,5	116,7	155,4
Середній платіж на 1 га, грн	32,8	42,7	49,7	132,6
Середня тарифна ставка, %	3,41	4,6	5,33	4,93
Бюджетні кошти виділені на страхові субсидії, млн грн	54,0	10,0	50,0	20,0
Розмір сплачених страхових субсидій, млн грн	5,8	11,7	47,8	72,8
Частка страхових субсидій у страхових платежах, %	45,3	41,1	40,9	46,9

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Таблиця 4

Тренди сільськогосподарського страхування у 2005–2014 рр.

Показник	Середньорічне значення					Відхилення 2013–2014 рр. та 2005–2006 рр.
	2005– 2006 рр.	2007– 2008 рр.	2009– 2010 рр.	2011– 2012 рр.	2013– 2014 рр.	
Застрахована площа, тис. га	530	1766	532	757	708	178
Страхові платежі, млн грн	20,7	136,3	57,1	133,4	107,7	87
Середня тарифна ставка, %	4,33	4,74	3,54	3,76	2,88	–1,45
Страховий платіж на 1 га, грн	37,65	91,15	106,4	133,25	114,92	77,27
Розмір страхових субсидій, млн грн	9,15	60,3	0	0	0	–
Частка страхових субсидій у видатках страхування, %	44,2	44,3	0	0	0	–
Кількість страхових угод	1120	3017	1599	2323	1421	301
Середній страховий платіж за договором, тис. грн	18,48	45,18	35,71	57,42	75,79	57,31
Рівень виплат, %	22,0	21,0	43,7	34,5	8,92	–13,08

Джерело: побудовано автором на основі [5; 6]

Аналізуючи табл. 4, ми бачимо, що сільськогосподарське страхування не має широкого попиту, а практика його здійснення в обов'язковій формі не виправдала себе. Об'єктами страхування були майбутній урожай сільськогосподарських культур, худоба, птиця, нерухомість, запаси, транспортні засоби тощо. Переважно сільськогосподарські товаровиробники страхуються від таких виробничо-господарських ризиків, як пожежа, град, злива, вимерзання, посуха, буря. У структурі страхування сільськогосподарських культур переважає страхування зернових й цукрового буряка (понад 75%), насіння соняшнику (близько 10%), решта – близько 15%, що демонструє гарний потенціал щодо збільшення параметрів сільськогосподарського страхування за допомогою розширення видів застрахованих сільськогосподарських культур й кількості страхових продуктів. Комплексний аналіз системи сільськогосподарського страхування свідчить про деформації її розвитку.

У 2009–2014 рр. держава не виділяла бюджетних коштів на страхове субсидування сільськогосподарських товаровиробників. Це привело до зменшення застрахованих посівних площ та розмірів страхових внесків. Варто зауважити, що частка застрахованих посівних площ була незначною у 2005–2014 рр. і знаходилась в межах 1,5–10%, в 2013–2014 рр. – 3–5%. Для порівняння: у Канаді частка застрахованих посівних площ становить майже 60%, в США – 70%, в Іспанії – 80% [7].

Це наводить на роздуми, що сільськогосподарське страхування на сьогодні не розвинуто, але має великі потенційні можливості для розвитку, оскільки посіви сільськогосподарських культур мало охоплені страховими угодами.

У 2013 р. страхові компанії зібрали 136 млн грн сільськогосподарського страхування. Водночас, за підрахунками експертів, система сільськогосподарського страхування в рослинницькій галузі щороку спроможна залучити більше 4 млрд грн, у тваринницькій – ще 0,5 млрд грн. На сьогодні сільськогосподарське страхування забезпечує перерозподіл близько 0,08% ВВП і лише 20% сільськогосподарських товаровиробників страхують свої ризики. Практично договори страхування покривають близько 1% ризиків сільськогосподарських товаровиробників, водночас їм спрямовується 2,5% компенсаційних виплат. Переважно сільськогосподарські товаровиробники укладали страхові поліси для оформлення банківської застави у разі залучення кредитних ресурсів [8, с. 14].

Отже, сільськогосподарське страхування ще не стало реальним інструментом страхового захисту сільськогосподарських товаровиробни-

ків і, як правило, здійснюється за формальними схемами.

Висновки. Таким чином, сучасний стан системи сільськогосподарського страхування свідчить про необхідність застосування системного підходу до його модернізації й розбудови. Системний підхід передбачає поєднання інтересів й ефективності взаємодії трьох основних учасників ринку сільськогосподарського страхування – держави, страховиків і страхувальників (сільськогосподарських товаровиробників). Сільськогосподарське страхування вважається збитковим, і страховикам потрібне надійне перестраховування для того, щоб забезпечити своєчасність і повноту компенсаційних виплат. Крім того, страховики несуть затрати на здійснення страхової експертизи щодо встановлення параметрів збитків від настання страхових випадків. Страховики переконані, що страхові ставки є низькими, однак страхувальники вважають їх високими. Відсутні узагальнені регламенти для розрахунку страхових сум та параметрів нанесених збитків, відсутні технології розрахунку обсягів збитків під час сільськогосподарському страхуванні. Тобто, сучасний стан ринку сільськогосподарського страхування свідчить про наявність неабияких потенційних можливостей страховиків і страхувальників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dfp.gov.ua>.
2. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/stat>.
3. Плиса В. Стратегія посткризової модернізації страхового ринку України / В. Плиса // Науковий вісник Мукачівського держ. ун-ту. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2 (2). – С. 134–143.
4. Аграрне страхування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroins.com.ua>.
5. Agroinsurance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroinsurance.com/ru>.
6. Агрострахование в Украине: анализ работы в 2013 г. и перспективы развития на 2014 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agroinsurance.com/ru/agribusiness_insurance/?pid=24596.
7. Остапенко О. Удосконалення вітчизняної системи страхування аграріїв з урахуванням зарубіжного досвіду / О. Остапенко // Економіка: реалії часу: науковий журнал. – 2013. – № 5 (10). – С. 19–30. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n5.html>.
8. Сахно О. Агрострахування в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи / О. Сахно // АгроСвіт. – 2010. – № 9. – С. 12–16.

УДК 336.221.2

Каламбет С.В.

*доктор економічних наук, професор,
Дніпродзержинський державний технічний університет***ГЕНЕЗИС ТА ЕВОЛЮЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ
ПРОБЛЕМИ ПЕРЕКЛАДАННЯ ПОДАТКІВ****GENESIS AND EVOLUTION STUDY ON SHIFTING TAXES****АНОТАЦІЯ**

Проаналізовано генезис та еволюцію теорії перекладання податків. Систематизовано основні положення теорій перекладання, показано їх основний зміст. Названо основних представників відповідних теорій перекладання. Визначено основні складності дослідження процесу перекладання податків. Показано економічні та соціально-політичні аспекти перекладання податків в еволюційному процесі становлення теорії перекладання.

Ключові слова: перекладання податків, теорії перекладання, податкове навантаження, розподіл податкового навантаження, принципи оподаткування.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы генезис и эволюцию теории переложения налогов. Систематизированы основные положения теорий переложения, показано их основное содержание. Названы основные представители соответствующих теорий переложения. Определены основные сложности исследования процесса переложения налогов. Показано экономические и социально-политические аспекты переложения налогов в эволюционном процессе становления теории переложения.

Ключевые слова: переложения налогов, теории перекладывания, налоговая нагрузка, распределение налоговой нагрузки, принципы налогообложения.

ANNOTATION

Analyzed the genesis and evolution theory shifting taxes. Systematized basic theories shifting position shown osnovnyy their content. Named the major representatives of the shifting theories. The main difficulty research process pereklanannya taxes. The economic and socio-political aspects of shifting taxes in the making evolutionary theory shifting.

Keywords: shifting taxes, terry transcriptions, tax burden, distribution of the tax burden, principles of taxation.

Постановка проблеми. Ще в кінці XIX ст. англійський дослідник Ф. Еджуорт говорив, що найважливішими для фінансової науки є принципи оподаткування і проблема перекладання податків. Оскільки принципи загальності, рівномірності та соціальної справедливості можна реалізувати на практиці тільки з урахуванням процесу перекладання податків [1, с. 116].

Перекладання податків, як правило, розуміють як процес повного або часткового перерозподілу податкового навантаження між різними суб'єктами, які мають економічні або господарські відносини [2, с. 189].

Складність процесу перекладання полягає в тому, що він є не лише фінансовою, а й соціально-політичною проблемою, має приховану форму, недостатньо теоретично й методично досліджений, відсутні аналітичні та статистичні дані щодо перекладання податків. Крім того, перекладання має динамічний характер, стосується майже всіх суб'єктів ринкової економіки,

характеризується нерівномірною інтенсивністю, відповідно важко простежується й аналізується.

Тому саме дослідження генезису та еволюції проблеми перекладання податків дає змогу визначити сутність, причини та наслідки цього явища. А це, у свою чергу, дасть можливість розробити концепції податкового реформування з урахуванням проблеми перекладання податків та нівелювання впливу цього явища на економічні та соціальні процеси.

Результати. У ранні епохи перекладання податків мало характер примусу, оскільки частина населення, що була при владі, примушувала іншу частину населення сплачувати податки. Насильницьким шляхом Рим звільняв власне населення від оподаткування, перекладаючи його на підвладні, підкорені їм народи (провінції).

Середньовічне місто підпорядковуючи собі навколишні території, всіляко експлуатувало їх у фінансовому відношенні. Привілейовані класи (дворянство та духовенство), беручи на себе обов'язок внесення тієї чи іншої суми податку, були лише посередниками між державою і населенням, що було на їх землях підданими або кріпаками.

Середньовічний феодал, до речі, також не платив податки, розподіляв належні з феодалного маєтку податки між своїми підданими. Таке саме право мали й пруські поміщики.

В Австрії лише Йосип II (у кінці XVIII ст.) позбавив поміщиків можливості перекладати податок на селян, надавши право останнім самим розподіляти внески всередині селянських спільнот.

Уся подальша історія перекладання податків (до кінця XIX ст.) – це боротьба заможного класу за перекладання податків на безправні прошарки суспільства. Введення урядами розвинених країн, під тиском робітничого класу, прогресивного прибуткового податку на початку XX ст. означало, що перерозподіл національного доходу було нарешті здійснено з метою підтримки балансу економічних і соціальних інтересів суспільства.

Водночас питання перекладання податків залишається актуальним і для сучасних держав. Так, новий Закон Бельгії «Про перекладання податків», який був ухвалений у 2015 р., включає податкові заходи, які реалізують так звані податкові зрушення. Метою такого законодавчого забезпечення податкового зсуву є встанов-

лення більш низьких податкових навантажень на професійний дохід, збільшення непрямих податків і податків на фінансові доходи окремих платників податків, визначення бізнес-податкових стимулів, таких як збільшення відрахувань на інвестиції та нові заходи для «високотехнологічної продукції», звільнення від сплати податку деяких категорій працівників, зайнятих у виробництві високотехнологічної продукції, зміни правил утримання заробітної плати тощо.

Тобто, з точки зору платників податків, перекладання «зборів», безперечно, і сьогодні залишається актуальним як для сучасних європейських держав, так і для України.

Теорії перекладання виникли одночасно з податковими теоріями і можна говорити, що ця теорія є складовою частиною загальної теорії податків, яка, у свою чергу, визначалася розвитком політичної економії та фінансової науки. Еволюція теорій перекладання показує, що із накопиченням наукового потенціалу в цих науках змінювалося співвідношення політичного й економічного аспекту в теорії перекладання податків на користь останнього [4].

Політична економія, в межах якої довгий час розвивалася фінансова наука, вперше поставила проблему перекладання як проблему дослідження податків.

Дослідження цієї проблеми почали меркантилісти ще в XVII ст., але і в XX ст. економісти вважали, що сучасна фінансова наука не виробила ясного й закінченого вчення про перекладання податків. Оскільки питання про розподіл і перекладання податкового навантаження взагалі є складним процесом, стосується інтересів усіх суб'єктів ринкової економіки, розглядається не лише як фінансове, а й соціально-політичне явище.

Як вже зазначалося раніше, причина недопрацювання проблеми зумовлена вищезгаданою складністю процесу перекладання податків. Розподіл податкового навантаження можливий лише під час обміну, результатом якого є формування ціни. Тобто теоретичне вирішення питання перекладання податків залежить від рівня розробленості більш загальної, економічної проблеми, а саме теорії цінності (вартості) та ціни.

Неясності, які існували в питанні перекладання податків у XVII ст., були зумовлені тим,

Таблиця 1

Основні теорії перекладання податків

Еволюція теорії перекладання податків	Представники	Основні положення теорії
1. Абсолютна	А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Міль	Більшість податків перекладаються або на землевласника, або на заможного споживача, або на підприємця
2. Оптимістична теорія	Н. Канар, С. Сисмонді, Ж. Сей	Усі податки завдяки перекладанню розподіляються між платниками податків пропорційно їх платоспроможності
3. Теорія дифузії	А. Тьер, О. Бісмарк	Поклала початок обґрунтуванню рівномірного розподілу податкового навантаження
4. Песимістична теорія	П. Прудон, Ф. Паскаль	Визначення, що будь-який податок перекладається на споживача, а більшість споживачів – бідні, отже податок обтяжує головним чином бідних
5. Закони перекладання податків	К. Рау	Визначення термінології перекладання, його поняттєвого апарата: 1) перекладання від продавця до покупця; 2) перекладання від споживача до продавця; 3) уникнення податку шляхом відмови від споживання об'єкта оподаткування податком
6. Теорія перекладання податків маржиналістів	А. Курно, Ф. Дженкин	Застосування теорії граничної корисності і математичного методу до аналізу перекладання податків в умовах монополії і конкуренції, у рівних (що зростають і спадають) витратах виробництва
7. Теорія перекладання податків в умовах монополії і свободної конкуренції	К. Віксель	Визначення, що перекладання податків являє собою ситуацію, коли тиск у вигляді податку, який чиниться державою в одній частині господарського механізму, переноситься на інші за допомогою мінових угод з метою перерозподілу доходу між різними групами населення
8. Математична теорія перекладання податків	М. Панталеоне	Розуміння перекладання як процесу, що мало значення для аналізу проблем перекладання, дало змогу підняти питання про тенденції та фактори, які впливають на процес перекладання
9. Теорія перекладання Е. Селигмана	Е. Селигман	Загальний аналіз перекладання податків, виділення умов, що мають значення для вирішення практичного питання про ймовірність перекладання того чи іншого податку
10. Теорія перекладання американської економічної і фінансової школи	П. Самуельсон, Р. Масгрейв, К. Макконелл С. Брю	Визначення кінцевого носія тягаря оподаткування на основі економічної теорії та математичних методів

що теорія ціни була не розроблена. Тому вивчення еволюції теорії ціни може включати й дослідження еволюції підходів до процесу перекладання податків.

Через вирішення теоретичних питань ціноутворення у другій половині ХХ ст. вдалося просунути й дослідження проблеми перекладання податків.

Узагальнений аналіз основних теорій перекладання наведено в табл. 1.

Англійський філософ епохи меркантилізму Д. Локк, досліджуючи перекладання податків у 1692 р., зробив висновок, що всі податки, в тому числі податки на споживання, в кінцевому результаті покладаються на власника землі. Д. Локк говорив, що торговці й посередники намагаються перекласти податки на споживача-робітника. Але споживач-робітник не в змозі платити податки через низький рівень заробітної плати й, у свою чергу, перекладає їх на орендаря, останній – на власника землі, знижуючи орендну плату. Тому, Д. Локк наполягав на заміні всіх податків одним поземельним, вважаючи, що він є найбільш вигідним для землевласників, оскільки у великій кількості податків землевласники за допомогою перекладання значно обтяжені податковим навантаженням, ніж у прямому оподаткуванні. Теорії перекладання, розроблені на такий методологічний основі, пізніше були названі «абсолютними», через намагання з абсолютною точністю визначити рівень перекладання того чи іншого податку та визначити конкретних носіїв податку [1, с. 119].

Фізіократи підтримали теорію Д. Локка про перекладання всіх податків на чистий дохід з землі, виходячи зі своєї теорії чистого доходу. Теорія фізіократів про перекладання всіх податків обґрунтовувала встановлення єдиного податку на землю, як такого, що не може бути перекладений [1, с. 119].

Класична школа розвивала абсолютну теорію перекладання в тому самому напрямі, з тією самою категоричністю. А. Сміт говорив, що більшість податків перекладається або на землевласника, або на багатого споживача. Він вважав податками, що не перекладаються – поземельний, на перехід нерухомості (у спадок і шляхом купівлі-продажу), на розкіш [1, с. 119].

Д. Рікардо створив теорію земельної (диференціальної) ренти, відповідно до якої ним логічно були визначено умови перекладання земельного податку. Науковець вважав, якби поземельний податок стягувався з чистої ренти, то він був би таким, що неперекладається, але він стягується з усіх земель, у тому числі гірші, тому такий податок зумовлює підвищення ціни, а отже, перекладається на споживача.

З огляду на теорію диференціальної земельної ренти, заробітної плати та прибутку, А. Сміт та Д. Рікардо зазначали, що податки зрештою перекладаються на підприємця, оскільки працівник, який одержує мінімальну заробітну плату, неминуче перекладе податки на споживання

на підприємця. А. Сміт та Д. Рікардо визнавали, що податки на заробітну плату і непрямі податки на предмети першої необхідності є такими, що не можуть бути перекладені [1, с. 120].

На критику «абсолютної» теорії перекладання податків виникла теорія рівномірного розподілу податків, яка була розроблена на початку ХІХ ст. французьким дослідником Н. Канаром.

Так, Ж. Сей, вважав, що податок падає на той чи інший клас населення залежно від своїх властивостей або стану ринку. Він вважав, що податки падають на тих, хто не може від них звільнитися, а способів звільнитися від податку досить багато [1, с. 120].

Іншим опонентом класичної теорії перекладання податків, особливо теорії Д. Рікардо, був С. Сисмонді. Він критикував теорію абсолютної рівності заробітної плати й прибутку, повної можливості переходу капіталу і праці з однієї галузі виробництва в іншу, що було покладено в основу теорії перекладання Д. Рікардо.

У роботі «Принципи політичної економії» (1800) Н. Канар приходить до висновку, протилежного висновку фізіократів. Відповідно до його позитивної теорії всі податки завдяки перекладанню розподіляються між платниками податків пропорційно їх платоспроможності [1, с. 120].

Е. Селігман назвав теорію Н. Канара і його послідовників оптимістичною. Оцінюючи її науковість, він вважав, що теорія побудована на поверхневій теорії попиту та пропозиції. Теорія Н. Канара не враховувала й інші можливості уникнення податку без перекладання, наприклад через амортизацію, через прибуткове оподаткування тощо. Оптимістична теорія, незважаючи на її теоретичну слабкість, довгий час мала підтримку у Франції (А. Тьєр) і в Пруссії (О. Бісмарк). Значення цієї теорії визначалося її соціально-політичною спрямованістю [1, с. 121].

Теорія, що отримала назву теорії дифузії (розпорошення податків), зображала відповідний початку ХІХ ст. рівень розвитку економічної та фінансової науки. Але поява цієї теорії відвинула теорію перекладання вперед порівняно з класичною школою. Теорія дифузії поклала початок обґрунтуванню рівномірного розподілу податкового навантаження [1, с. 121].

Німецький фінансист ХІХ ст. А. Шеффле дав оцінку високого рівня політизованості проблем оподаткування, особливо проблем перекладання податків. Він зазначав, що прогрес і вдосконалення у всіх сферах людського життя є результатом боротьби ідеальних і матеріальних інтересів, і в податковій області ця боротьба характеризується особливо високим рівнем егоїзму, жорстокості та класової ворожнечі. Також він говорив, що «податкова боротьба» ведеться між урядом і народними представниками в законодавчих установах, між окремими класами, групами, в галузі управління, між органами держави та тими, що ухиляються від сплати податків, або контрабандистами. Це боротьба за звільнення або збереження свободи від податку

на стороні платника відносно держави, боротьба за перекладання чи зворотне перекладання податку між самими платниками [1, с. 121].

Еволюція теорій перекладання податків свідчить про їх політизованість. Так, фізіократи захищали інтереси землевласників, ратуючи за єдиний податок. Класики своїми поглядами на перекладання захищали інтереси підприємницького класу. Оптимістична теорія перекладання податків з'явилася як потреба, необхідність примирити класи платників податків, тому що податки досить сильно обтяжували незаможні верстви населення і не зачіпали захищені від них буржуазне суспільство.

Друга теорія, що стоїть поряд з оптимістичною за рівнем політизованості, – песимістична теорія, яка була створена захисником інтересів незаможних класів П. Прудомом. Він вважав, що будь-який податок перекладається на споживача, а більшість споживачів – бідняки. Отже, податок обтяжує головним чином бідних і тому є несправедливим. На думку науковця, всі податки приносять незаможним верствам населення лише шкоду. Він не вірив в райдужний вплив державних витрат на продуктивність праці. Такої самої думки дотримувався соціаліст Ф. Ласаль у промові «Про непрямі податки і становище робітничого класу» (1863 р.) [1, с. 122].

Незважаючи на слабкість наукового обґрунтування, можна сказати, що обидві розглянуті теорії, які стоять на різних полюсах класових інтересів, намагалися обґрунтувати, кожна зі своїх позицій, справедливості розподілу податкового навантаження. Це підтверджувало актуальність проблеми і необхідність її теоретичного рішення як з економічних, так і з соціальних аспектів.

У другій половині XIX ст. сформувалися національні фінансові школи, а пізніше – міжнародна. Кожна зі шкіл внесла свій вклад в розвиток теорії перекладання податків.

Німецька фінансова школа відмовилася від абсолютних (абстрактних) теорій перекладання, але не могла претендувати на наукове рішення через відсутність на той час теорії ціни [1, с. 122].

Найбільш вагомий вклад в теорію перекладання податків зробив К. Рау (1864 р.), який запропонував свої закони перекладання податків:

1) перекладання можливо лише у разі зміні ціни;

2) перекладання від покупця до продавця важко, оскільки зміна попиту непомітно розподіляється по всій сукупності товарів;

3) перекладання від продавця легше там, де податок стягується з ціни товарів;

4) майже неможливо перекладання податку з певних особистих доходів (платні);

5) малоперекладені податки, ті, що не визначаються за кількістю товарів;

6) податок з джерела доходу можна перекладати, якщо його можна інакше використовувати.

Незважаючи на те, що К. Рау не запропонував загального принципу перекладання

через відсутність точного поняття «доходу», його закони сприяли подальшому розвитку теорії перекладання.

Теоретичне значення законів К. Рау полягає в тому, що з ними пов'язано створення термінології перекладання, його поняттєвого апарату: 1) перекладання від продавця до покупця; 2) перекладання від споживача до продавця; 3) уникнення податку шляхом відмови від споживання об'єкта оподаткування податком [1, с. 123].

Німецький фінансист А. Шеффле уточнив можливості перекладання непрямих податків, вказавши, що їх перекладання легше, чим ближче момент сплати до моменту споживання [1, с. 123].

А. Вагнер з'ясував соціальні умови перекладання і показав, що «закон рівняння прибутку» не пояснює явищ перекладання податків. Тобто, рівне оподаткування об'єктного доходу, ще не веде до рівності оподаткування суб'єктного доходу і навпаки. А. Вагнер вважав, що прагнення до перекладання податкового навантаження існує у рівномірному прибутковому податку. Таким чином, А. Вагнер спростував поширену на той час думку про повне неперекладання особистого прибуткового податку [1, с. 123].

Теорія ціни (вартості, цінності) австрійської школи (маржиналістів) зміцнила наукові основи теорії перекладання податку. А. Курно в 1838 р. застосував теорію граничної корисності і математичний метод до аналізу перекладання податків в умовах монополії і конкуренції, у рівних (що зростаю і знову спадають) витратах виробництва. Він дійшов висновку, що найкраще обкладати продукти податком в останній стадії – у споживача.

Математичний метод у політекономії, який отримав новий поштовх у працях Л. Вальраса та В. Джевонса, був застосований сучасником останнього Ф. Дженкиним до теорії перекладання: будь-який податок впливає на частину вигод під час обміну, що здійснюється продавцем і покупцем, причому витрати більшої суми податку, і чим вищий податок, тим більша різниця між витратами для суспільства чистого виторгу і сумою надходжень від податку. Тобто Ф. Дженкин зазначав про надмірне навантаження податків у зв'язку з навантаженням акцизним податком, його динамікою під впливом еластичності пропозиції та попиту [1, с. 124].

Німецький економіст Р. Майер у праці «Принципи справедливого оподаткування» (1884 р.), досліджуючи теорію граничної корисності, виділив положення і висновки, які були включені в теорію перекладання. Він розглядав перекладання як окремий випадок впливу податку на приватне господарство. На думку вченого, безпосередня дія податку полягає у зменшенні обігового капіталу (податок на витрати виробництва) або особистого доходу. Скорочення доходу внаслідок сплати прибуткового податку позбавляє платника задоволення певної частини та інтенсивності потреб. Такий самий

вплив мають непрямі податки. У результаті оподаткування одних предметів може бути не задоволена інша потреба (менш важлива). Крім того, податок може не сплачуватися через скорочення і зміну характеру споживання.

Р. Майер зазначав, що за нормальних умов грошового обігу податок, скорочуючи пропозицію оподатковуваних товарів, веде до підвищення ціни, яке має межу. Науковець визначав максимальну межу підвищення ціни. Він вважав, що підвищення ціни завжди має бути меншим податку, оскільки неконкурентоспроможні підприємства банкрутують, що приводить до зниження середнього рівня витрат. Наступне питання, яке ставив Р. Майер, полягало у визначенні впливу перекидання податку на вирівнювання податкового навантаження. На його думку, перекидання саме по собі не має ніякого відношення ні до пропорційного, ні до прогресивного прибуткового обкладення [1, с. 124].

У роботі К. Вікселя «Фінансово-теоретичні дослідження» (1896 р.) подано аналіз перекидання податків в умовах монополії і вільної конкуренції. На думку вченого, монополіст не може довільно підвищувати ціни, оскільки це скорочує попит, він прагне до такої ціни, за якої отримує максимальний чистий дохід. К. Віксель пропонував замінити поняття «перекидання податків» на більш загальне, наприклад, «падіння тягаря податку». За визначенням К. Вікселя, перекидання податків являє собою той випадок, коли тиск у вигляді податку, який чиниться державою в одній частині господарського механізму, переноситься на інші за допомогою мінових угод з метою перерозподілу доходу між різними групами населення [1, с. 125].

Таким чином, в концепції К. Вікселя перекидання податків розглядається як інструмент державної політики перерозподілу національного доходу.

Математична теорія перекидання італійської школи визначила основні положення математичної теорії перекидання податків. Основні її постулати розробив М. Панталеоне. Він дав визначення перекидання, яке було прийнято сучасною йому фінансовою наукою і використовувалося дослідниками в XX ст.: перекидання – це процес, за допомогою якого платник винагороджує себе повністю або частково за сплату податку. Розуміння перекидання як процесу мало значення для аналізу проблем перекидання, оскільки дало змогу підняти питання про тенденції, фактори, які впливають на процес перекидання. М. Панталеоне є автором визначення основних тенденцій перекидання, які потім були використані Е. Селігманом у власній теорії перекидання.

Розуміння перекидання як процесу (можливе лише в процесі обміну) дозволило М. Панталеоне сформулювати динамічний закон перекидання, який тісно пов'язаний з проблемою впливу податку на ціну. Аналіз впливу податку

на ціну науковець простежує в умовах монополії і вільної конкуренції. Він вважав, що податки впливають на ціну як витрати виробництва.

Одна з основних вагомих внесків в науку М. Панталеоне полягає в тому, що він перший проаналізував і встановив функціональну залежність між податком і ціною. Це дало можливість створити одну з передумов практичного аналізу впливу податків на національне господарство та подальшого теоретичного аналізу процесу перекидання [1, с. 126–127].

Значний внесок у теорію перекидання зробив і професор Колумбійського університету Е. Селігман, представник міжнародної фінансової школи, який у 1892 р. випустив книгу «Перекидання і падіння податків». На думку М. Фрідмана, теорія перекидання Е. Селігмана «не цілком оригінальна, але він вдало комбінує висновки, що існували до того часу теорій перекидання» [1, с. 127]. Е. Селігман не лише дав загальний аналіз перекидання податків, а й виділив умови, що мають значення для вирішення практичного питання про ймовірність перекидання того чи іншого податку. Учений виявив, які конкретні умови впливають на перекидання податків з метою встановлення, якою мірою податок (повністю або частково) входить в ціну, як він розподіляється між виробником і споживачем, тобто хто з них і якою мірою несе навантаження податку. Зрештою Е. Селігман визначав рівень перекидання, і з огляду на це, запропонував класифікацію податків, для розробки системи податків.

Фінансова література 20–30-х рр. XX ст. порівняно з внеском науки кінця XIX ст. не привнесла нічого нового в розробку проблеми перекидання, але більш змістовно й чітко сформулювала закономірності перекидання податків: види перекидання, розміри, умови перекидання, структуру податків з точки зору їх перекидання.

Подальший розвиток теорії перекидання податків отримала у другій половині XX ст. Так, П. Самуельсон зазначав, що математичні методи є основою для викладання положень сучасної економічної теорії. К. Макконелл і С. Брю досліджували на основі математичних методів сфери можливого перекидання основних сучасних видів податків й визначали можливих їх носіїв [1, с. 138].

Відомий американський фінансист Р. Мастрейв досліджував процес реального розподілу податкового навантаження залежно від форм оподаткування та джерел доходів.

Американська фінансова школа в своїх дослідженнях спробувала дати також відповідь на питання, як розподіляється податкове навантаження між виробником і споживачем, тобто за категоріями платників, в залежності від еластичності попиту та пропозиції. Отже, американська школа досліджувала розподіл податкового навантаження за джерелами доходів і за категоріями платників [1, с. 117].

Але вирішення проблеми розподілу податкового навантаження не означає вирішення проблеми перекладання податків. Насправді суб'єкт може перекласти податок або на покупців своїх товарів, підвищивши їх ціну відповідно до розміру податку, або перекласти податок на продавців, у яких він сам купує, сплачуючи їм менше, беручи до уваги існування податку. Тобто необхідно дослідити, на кого покладено податкове навантаження через вивчення впливу податків на роздрібні ціни, ціни факторів виробництва, на розподіл ресурсів і зусиль, на структуру виробництва і споживання.

Висновки. У сучасних умовах необхідність дослідження проблеми перекладання податків є актуальною й зумовлена тим, що, по-перше, розподіл податкового навантаження між платниками податків, у тому числі у процесі перекладання, дає змогу забезпечувати реалізацію принципу справедливості й рівномірності оподаткування; по-друге, перекладання податків як процес впливає на широкий спектр соціально-економічних питань суспільства та на рівень доходів різних верств населення; по-третє,

впливає на фінансову політику держави через намагання платників податків зменшити або уникнути податкового навантаження, що приводить до зниження платежів до бюджету та деформування всього процесу оподаткування; по-четверте, процеси перекладання впливають на остаточний розподіл та перерозподіл доходів у державі, а тому їх необхідно враховувати під час планування досягнення тих чи інших цілей економічної та фінансової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пушкарева В. История финансовой мысли и политики налогов: [учеб. пособие] / В. Пушкарева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 192 с.
2. Власюк Н. Податкова система: [навч. посібник] / Н. Власюк, Т. Мединська. – Львів: Магнолія – 2006, 2009. – 230 с.
3. Фещук В. Генезис податкової системи України // Наука і правоохорона, В. Фещук, Л. Островерх. – 2015. – № 4 (30). – С. 214–221.
4. Юткина Т. Налоги и налогообложение: [учебник] / Т. Юткина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.

УДК 336.7

Косточка О.О.

*аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ****FINANCIAL BEHAVIOR OF HOUSEHOLDS IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано сутність фінансової поведінки домогосподарств та її складники. Досліджено динаміку та структуру фінансів домогосподарств в Україні за 1999–2015 рр. Охарактеризовано загальні тенденції сукупних ресурсів домогосподарств України. Визначено, що в Україні в сукупних ресурсах населення найбільшу частку займає оплата праці – у середньому 40%, але порівняно із європейськими країнами це низький показник. Наголошено на тому, що вітчизняна державна політика має змінюватись у бік підтримки підприємців та стимулювання повного циклу виробництва товарів усередині країни.

Ключові слова: домогосподарство, фінансова поведінка, фінанси, доходи, витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы сущность финансового поведения домохозяйств и ее составляющие. Исследованы динамика и структура финансов домохозяйств в Украине за 1999–2015 гг. Охарактеризованы общие тенденции совокупных ресурсов домохозяйств Украины. Определено, что в Украине в совокупных ресурсах населения наибольшую долю занимает оплата труда – в среднем 40%, но по сравнению с европейскими странами это низкий показатель. Отмечено, что отечественная государственная политика должна меняться в сторону поддержки предпринимателей и стимулирования полного цикла производства товаров внутри страны.

Ключевые слова: домохозяйство, финансовое поведение, финансы, доходы, расходы.

ANNOTATION

In the article analyzed the term financial behavior of households and its components. Investigated the dynamics and structure of personal finance in Ukraine for the period 1999 – 2015 years. Characterized the general tendencies of total household resources in Ukraine. Determined that in Ukraine the total resources of the population holds the largest share of pay – an average of 40%, but compared with European countries it is low. Emphasized that the domestic public policy must changed towards support entrepreneurs and stimulate the full cycle of production of goods within the country.

Keywords: household financial behavior, finance, income, expenses.

Постановка проблеми. Ресурси домогосподарств відіграють важливу роль у створенні умов розвитку економіки країни. Вони виконують безліч функцій, зокрема забезпечують процес виробництва трудовими і грошовими ресурсами, створюють попит на товари і послуги. Особливо велику роль домогосподарства відіграють у період рецесії, їхні рішення мають прямий вплив на основні параметри стійкості фінансової системи загалом через механізми розподілу доходів, формування заощаджень та інвестицій, адже доходи та витрати домогосподарств є своєрідними індикаторами розвитку як суб'єкта економіки, так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження фінансів домогоспо-

дарств присвячено низку робіт таких вітчизняних авторів, як: З. Ватаманюк, Ю. Воробйов, О. Драган, Т. Кізима, С. Панчишин, В. Шевалдіна, Т. Єфременко. Значний вклад у розвиток теорії фінансової поведінки домогосподарств внесли і зарубіжні науковці: Є.В. Галишнікова, А.І. Фатіхов, З. Боді, Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, Р. Мертон, Д. Рікардо, А. Сміт, М. Фрідмен, Дж. Хікс та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню питання фінансів домогосподарств науковці завжди приділяють чимало уваги, але так і залишається невирішеним питання оптимального розподілу доходів, витрат і заощаджень із максимальною користю для економіки країни.

Мета статті полягає у здійсненні дослідження категорії «фінансова поведінка домогосподарств», аналізі доходів та витрат українських домогосподарств, виявленні загальних тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіка України знаходиться у стані стагнації, тому спостерігається вкрай велика диференціація доходів населення. Таке становище в економічному, політичному та соціальному аспектах призводить до соціальної напруги, до зниження активності населення та до формування суперечливої фінансової поведінки домогосподарств.

Фінансова поведінка населення – поняття складне та багатогранне. Вивченню даної категорії присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних учених із різних галузей науки: економіки, соціології, психології, демографії тощо. Економічна складова фінансової поведінки домогосподарств полягає у процесі, формування, розподілу та акумулювання доходів і витрат; соціологічна складова – це дослідження поведінкової складової домогосподарств; психологічна (біхевіористична) складова досліджує фактори, які змінюють фінансову поведінку особистості та як на них вона реагує й адаптується; демографічна складова вивчає зміну фінансової поведінки населення протягом усього життєвого циклу.

Загалом, науковці під фінансовою поведінкою розуміють поведінку домогосподарств або індивідів у процесі формування та реалізації грошових коштів [1, с. 134].

Є.В. Галишнікова вважає, що під терміном «фінансова поведінка населення» слід розуміти будь-яку активність громадян, до якої від-

носяться: фінансове планування, страхування, заощадження, інвестиції, мінімізація ризиків, розрахунково-касові операції тощо [1, с. 139].

Т. Єфременко вважає, що фінансова поведінка домогосподарств – це «...форма діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, що пов'язана з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема їх інвестування» [2, с. 167].

Т.О. Кізіма надала більш повне та детальне визначення вищезазначеного терміну, вона розкрила й інші види діяльності домогосподарств, пов'язаних із економічною, соціальною та культурно-етичною сторонами їх життєдіяльності. Науковець під фінансовою поведінкою розуміє «діяльність членів домогосподарств, пов'язану з розподілом та перерозподілом грошових ресурсів, у результаті чого відбувається формування відповідних фондів грошових коштів (індивідуальних і спільних фондів споживання, резервного фонду, фонду заощаджень тощо) та їх використання на певні цілі» [3, с. 20].

Таким чином, надалі під поняттям «фінансова поведінка домогосподарств» ми будемо розу-

міти систему дій, пов'язану з акумулюванням та перерозподілом фінансових ресурсів за допомогою фінансових інструментів із метою задоволення власних потреб.

Необхідно також наголосити на важливості дослідження питання структури фінансової поведінки домогосподарств у контексті визначення типу фінансової поведінки.

А.І. Фатіхов у своїй науковій праці виділяє у структурі фінансової поведінки домогосподарств рівні і підрівні, а саме: фінансову поведінку, спрямовану на отримання фінансових ресурсів (трудова та підприємницька); на збереження та збільшення фінансових ресурсів, забезпечення фінансового захисту (інвестиційна, заощаджувальна, страхова); на споживання та залучення фінансових ресурсів із метою задоволення різних потреб (споживча і кредитна); на виконання фінансових зобов'язань та надання фінансової допомоги (податкова та благодійна) [4, с. 10–11].

Т.О. Кізіма наголошує на необхідності розглядати такі складові частини фінансової поведінки населення, враховуючи сучасні умови життя: дохідну поведінку (формування та

Таблиця 1
Структура сукупних ресурсів українських домогосподарств за 1999–2014 рр., %

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Грошові доходи	63,8	68,1	75,8	80	81,1	85,1	86,4	87,6	89	87,9	88,5	90,1	89,9	91,6	91,4	91,2
- оплата праці	34,1	37,1	40,8	42,8	44,9	45,2	46	48,4	50,6	49,4	47,9	47,9	49,3	50,9	50,8	48,8
- доходи від підпр. діяльн. та самозайнятості	2,6	2,4	3,1	3,2	3,4	4,4	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1	6,2	4,6	4,1	4	5,2
- доходи від продажу с/г продукції	3,8	5,3	5,5	5	5,4	4,8	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9	3,4	3,2	2,9	2,8	3,2
- пенсії, стипендії, соц. доп., надані готівкою	16,2	15,9	18	20,4	18,4	22,2	24	23,7	23	23,1	26	25,9	25,5	27,1	27,2	27
- грошова допомога від родичів та інші грошові доходи	7,1	7,4	8,4	8,6	9	8,5	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6	6,7	7,3	6,6	6,6	7
Вартість спож. продукції з особистого підс. госп-ва та від самозаготівель	23	17,1	13,1	10,3	9,5	7	6	5,4	4,8	4	4,6	4,8	4,5	3,6	3,8	4,6
Пільги та субсидії без гот. на оплату ЖКП	3,7	2,9	2,5	2	1,4	0,9	0,5	0,6	0,7	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
Пільги без гот. на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, тур. послуг, транспорту, зв'язку	0,9	0,9	0,7	0,7	1	0,9	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
Інші надходження	8,6	11	7,9	7	7	6,1	6,5	5,8	5	7,1	5,7	4,1	4,5	3,8	3,8	3,4

Джерело: складено автором за даними [5]

оптимізація дохідної частини бюджету домогосподарства); фіскальну (сплата та мінімізація податкових платежів); споживчу (здійснення витрат споживчого характеру); заощаджувальну (виведення певної частини доходів з особистого користування з метою задоволення майбутніх потреб); інвестиційну (вкладення частини неспожитих доходів у фінансові активи з метою отримання майбутніх вигод); кредитну (залучення тимчасово вільних коштів в інших суб'єктів на основних принципах кредитування); доброчинну (безоплатне надання коштів окремим особам чи організаціям із метою підтримки їх діяльності) [3, с. 20–21].

Тобто, викремлюючи структуру фінансової поведінки домогосподарств, необхідно враховувати, що основними критеріями є: розподіл доходів, споживання та використання коштів із метою задоволення власних поточних потреб.

Процвітання держави на пряму залежить від стану добробуту її населення. Якщо в країні діє ефективна соціальна підтримка населення, яка сприяє підвищенню соціальних стандартів життя, то і в економіці спостерігатиметься піднесення, і навпаки. На жаль, в Україні впродовж останніх років спостерігається стагнація економіки, зниження рівня добробуту домогосподарств та стандартів життя.

Домогосподарства формують власний бюджет, який складається із сукупної величини доходів, отриманих протягом певного періоду часу. Статті витрат даного бюджету залежать від першочергових потреб, до яких відносять: сплату за житло і всі супутні отримані послуги, їжу, одяг, освіту, транспорт, медицину. Залишок, як правило, розподіляється на два напрями: задоволення другорядних потреб або неочікувані витрати та заощадження. Це потребує планування, прийняття та реалізацію фінансово грамотних рішень, які б сприяли підвищенню рівня життя індивіда, тому питання про необхідність належного рівня освіти та фінансової грамотності є очевидним та життєво необхідним.

Джерелами формування сукупних грошових доходів населення виступають доходи, які становлять частину національного доходу країни, адже домогосподарство є безпосереднім учасником суспільного виробництва, зокрема через постачання на ринок факторів виробництва, що дає змогу даному суб'єкту приймати участь у розподілі та перерозподілі національного доходу і претендувати на певну його частку.

За умов ринкової економіки більшість доходів надходить у розпорядження домогосподарств у грошовому вигляді, тому позитивною динамікою є зменшення частки вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаго-

тівель, і відповідного збільшення питомої ваги грошових доходів у загальній структурі сукупних ресурсів домогосподарств (табл. 1).

Аналізуючи статистичні дані табл. 1, спостерігаємо, що найбільшу питому вагу в сукупних ресурсах домогосподарств займає заробітна плата (оплата праці) – від 34,1% у 1999 р. до 48,8% у 2014 р., але проблема в тому, що вона не забезпечує достатній рівень добробуту населення. Частка заробітної плати в доходах домогосподарств у середньому становить 40%, натомість в європейських країнах цей показник сягає в середньому 75%. Проблема криється в соціальній складовій державної політики, адже, за даними табл. 1, друге місце в сукупних ресурсах населення становить соціальна допомога (пенсії, стипендії тощо) – 27% у 2014 р., це неймовірно високий показник на противагу доходам від підприємницької діяльності та самозайнятості – 5,2% у 2014 р. На нашу думку, державна політика, навпаки, має стимулювати підприємницьку діяльність, оскільки всі соціальні виплати здійснюються з кишень працездатного населення. Це може призвести до колапсу в економіці, коли частка працездатних домогосподарств значно скоротиться, хоча останнє десятиліття ми вже спостерігаємо старіння нації.

Аналіз сукупних ресурсів домогосподарств за 16 періодів демонструє загальні тенденції. І хоча економіка України постійно перебуває у кризовому стані, відмічаємо і позитивні зрушення. Так, зростання показника грошових доходів населення з 63,8% до 91,2% у 2014 р. є позитивним і свідчить про зростання купівельної спроможності, що є вкрай необхідним для розвитку економіки і виходу з кризи. Але темп зростання інфляції частково з'їдає приріст доходів домогосподарств і вартість продуктового кошика зростає невпинно (рис. 1).

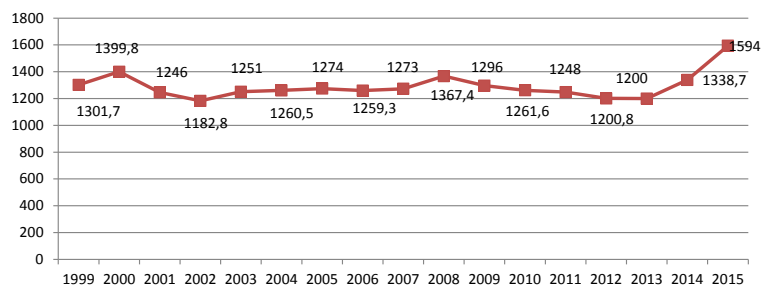


Рис. 1. Індекс споживчих цін (індекс інфляції) за рік, %
Джерело: складено автором за даними [5]

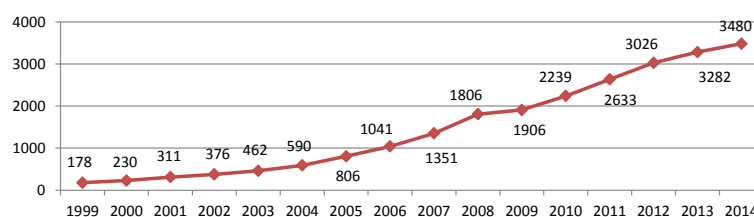


Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата за 1999–2014 рр., грн.

Джерело: складено автором за даними [5]

Як бачимо з даних рис. 1, різке зростання індексу інфляції почалось наприкінці 2013 р. Це був рік Революції гідності, загарбницького відчуження АР Крим та початку воєнних дій на сході України. Політичні настрої в суспільстві та стан зовнішньополітичних відносин напругу впливають на економічну ситуацію всередині держави, тож однією з причин занепаду української економіки є пригнічений політичний настрій, який тягне за собою всю низку проблем.

В Україні основним джерелом формування доходів домогосподарств є заробітна плата. У 2014 р. середньомісячна заробітна плата становила 3 480 грн. Темпи її приросту в 1999–2014 рр. (рис. 2) характеризуються стабільністю та відповідають темпам приросту мінімальної зарплати, прожиткового мінімуму, сукупних ресурсів домогосподарств.

Головну роль в успішному функціонуванні економіки має її орієнтованість. Негативна сторона полягає в тому, що на експорт відправляються здебільшого сировина, тобто продукт проміжного виробництва. Із товарів повного циклу виробництва експортуються лише деякі товари харчування, але їх частка незначна. З 1 січня 2016 р. набула чинності Угода про зону вільної торгівлі з ЄС. Звісно, це позитивна новина, але в угоді чітко прописані обсяги товарів та їх види. Враховуючи, що 24 роки незалежності України стандарти якості не мінялися ще з часів СРСР, то постає проблема відповідності якості українських товарів європейським нормам, тому обсяги товарів, експортованих до ЄС, знову ж таки будуть невеликі.

Висновки. Головним завданням розвитку економіки країни є вирішення проблеми забезпечення належного рівня та якості життя на-

селення. Фінансова поведінка населення є ключовим поняттям у формуванні належного рівня добробуту. Під фінансовою поведінкою домогосподарств розуміємо систему дій, пов'язану з акумулюванням та перерозподілом фінансових ресурсів за допомогою фінансових інструментів із метою задоволення власних потреб. Важливо пам'ятати, що в структурі фінансової поведінки домогосподарств необхідно враховувати критерії раціонального розподілу доходів із метою задоволення власних поточних потреб.

Поточний рівень життя формує економічну поведінку населення, яка сприяє або перешкоджає економічному зростанню країни. Рішення домогосподарств щодо розподілу свого доходу на витрати і заощадження, а також способи використання останніх безпосередньо впливають на збільшення економічних можливостей держави та підвищення добробуту самого населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галишнікова Е.В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить / Е.В. Галишнікова // Финансовый журнал. – 2012. – № 2. – С. 133–140.
2. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – № 2. – С. 165–175.
3. Кізіма Т.О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу / Т.О. Кізіма // Світ фінансів. – 2011. – № 4. – С. 19–26.
4. Фатихов А.И. Финансовое поведение социальных групп населения крупного города в современном российском обществе: автореф. дис. ... канд. социол. наук: спец. 22.00.04 / А.И. Фатихов. – Уфа, 2011. – 25 с.
5. Офіційний сайт Укрдержстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 336.77

Кочетигова Т.В.
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Кісельова А.А.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

ORGANIZATIONAL AND LEGAL SUPPORT DOMESTIC MORTGAGE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено організаційно-правовому забезпеченню діяльності ринку іпотечного кредитування в Україні. Досліджено аспекти державного регулювання ринку іпотечного кредитування. Проаналізовано основні нормативно-правові документи, що регулюють сферу іпотечного кредитування, а також представлено організаційне забезпечення вітчизняного іпотечного кредитування.

Ключові слова: іпотечне кредитування, інституційне забезпечення, інфраструктура, фінансово-кредитна система, законодавство, фінансові інститути.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена организационно-правовому обеспечению деятельности рынка ипотечного кредитования в Украине. Исследованы аспекты государственного регулирования рынка ипотечного кредитования. Проанализированы основные нормативно-правовые документы, регулирующие сферу ипотечного кредитования, а также представлено организационное обеспечение отечественного ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, институциональное обеспечение, инфраструктура, финансово-кредитная система, законодательство, финансовые институты.

ANNOTATION

The article is devoted to organizational and legal support of the mortgage market in Ukraine. Studied aspects of state regulation of the mortgage market. The basic legal documents regulating the sphere of mortgage lending, and provides organizational support domestic mortgage lending.

Keywords: mortgage lending, institutional support, infrastructure, financial and credit system, legislation, financial institutions.

Постановка проблеми. Система іпотечного кредитування посідає унікальне місце в національній економіці. У даний час іпотечне кредитування в більшості економічно розвинутих країн є не тільки основною формою поліпшення соціально-економічних умов, але й здійснює істотний вплив на економічну ситуацію в країні в цілому. Особливо велика роль іпотеки проявляється в поживленні та стабілізації економіки в умовах формування внутрішнього ринку. Нарешті, іпотечне кредитування здійснює великий вплив на мотивацію людини, соціальні процеси, що відбуваються в суспільстві. Якщо людина бере кредит на декілька років, у неї формується інший менталітет, вона більшою мірою націлена на досягнення максимального результату у своїй справі, прагне до успіху свого підприємства, а значить, і до стабілізації та росту економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку іпотечного ринку як най-

важливішої складової частини всієї фінансово-кредитної системи в силу об'єктивних історичних обставин вивчено недостатньо. Вагомий внесок у розробку деяких проблем іпотечного кредитування останнім часом внесли зарубіжні дослідники, зокрема Е.Дж. Долан, Д. Блевінс, Ю. Штайн, М. Дестресс, Р. Страйк, М. Фохлер, П. Паул, А. Райф, В. Венор, Ф. Вензель, П. Самуельсон, Х. Ламперт, Д. Хаддурі та ін. Серед сучасних вітчизняних фахівців із питань розвитку іпотечного кредитування слід виділити роботи О. Євтуха, О. Красникової, С. Кручка, С. Шкрярука та ін.

Однак проведене дослідження вказує на те, що всі зазначені автори розкривають тему іпотечного кредитування лише в окремих її аспектах. Практично відсутні роботи, що стосуються організаційно-правового забезпечення іпотечного кредитування в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні організаційно-правового забезпечення вітчизняного ринку іпотечного кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток іпотечного кредитування насамперед залежить від адекватного законодавства, яке має забезпечувати, з одного боку, надійний захист як іпотечного кредитора, так і позичальника, з іншого – передбачати стимули для подальшого розвитку та вдосконалення всього комплексу правовідносин у цій сфері. Відсутність такого законодавства унеможливує розвиток ринку іпотечних кредитів.

Започаткування іпотечних відносин в Україні, як й інших суспільних цивільно-приватних відносин у світі, як правило, випереджує офіційне встановлення правовідносин у сфері іпотеки та іпотечного кредитування. Зародження правового регулювання іпотечних відносин пов'язане з виданням Указу Президента України «Про заходи щодо розвитку іпотечного ринку в Україні» від 8 серпня 2002 р. № 695/2002 [8]. Цей Указ був виданий із метою створення ефективних механізмів розвитку іпотечного ринку, додаткових можливостей для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки України та визначив пріоритетні напрями діяльності щодо створення й розвитку іпотечного

ринку в Україні. Цим Указом Кабінету Міністрів України спільно з Національним банком України, Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку було доручено підготувати відповідні законопроекти, а разом із Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями сприяти запровадженню іпотечного кредитування для реалізації програм реконструкції жилих будинків, а також за участю Національної академії наук України, Української академії аграрних наук передбачити заходи розвитку освіти та науки з проблем іпотеки та іпотечного ринку.

Однак найперші спроби державного регулювання відносин іпотечного кредитування були здійснені через видання Розпорядження Президента України «Про заходи щодо сприяння будівництву житла для молоді шляхом іпотечного кредитування» від 22 червня 1994 р. № 55/94-рп [5], яким визначено, що необхідно ширше залучати позабюджетні джерела фінансування для надання допомоги молодим сім'ям у будівництві житла, розвивати довгострокове кредитування житлового будівництва і придбання житла, використовуючи при цьому як один із його видів іпотечне кредитування.

Повноцінне офіційне встановлення правовідносин у сфері іпотеки та іпотечного кредитування припало на 2003–2004 рр., яке пов'язано з набранням чинності з 1 січня 2004 р. Закону України «Про іпотеку» від 5 червня 2003 р. № 898-IV [3]. Законом визначено понятійний апарат щодо сфери іпотеки та іпотечного ринку, організаційно-правові засади іпотеки, виникнення, застосування, пріоритет і предмет іпотеки.

Крім того, з 1 січня 2004 р. набув чинності Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19 червня 2003 р. № 979-IV, яким встановлюються відносини у системі іпотечного кредитування, а також перетворення платежів за іпотечними активами у виплати за іпотечними сертифікатами із застосуванням механізмів управління майном. Законом передбачено умови іпотечного боргу, порядок реформування та обслуговування іпотечних активів, вимоги іпотечних сертифікатів, особливості процедури емісії іпотечних сертифікатів, порядок забезпечення довірчої власності й управління іпотечними активами, забезпечення виконання зобов'язань за сертифікатами, вимоги до емітентів іпотечних сертифікатів, порядок державного нагляду і регулювання іпотечного кредитування та емісії іпотечних сертифікатів. Цей законодавчий акт, на відміну від попередньо зазначеного, зазнав змін і доповнень лише двічі.

Безумовно, непряме відношення до іпотечного кредитування має Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19 червня 2003 р. № 978-IV [2], який набирає чинності також із

1 січня 2004 р. Цим Законом встановлено загальні принципи, правові та організаційні засади залучення коштів фізичних і юридичних осіб в управління з метою фінансування будівництва житла та особливості управління цими коштами, а також правові засади та особливості випуску, розміщення та обліку сертифікатів фондів операцій із нерухомістю.

До основних нормативно-правових документів, що регулюють сферу іпотечного кредитування в Україні, входять кодекси України, закони України та нормативно-правові акти Національного банку України.

Як свідчить практика, існуюча в Україні загальна система нормативно-правових актів, що регулюють сферу іпотечного кредитування, сьогодні не сприяє активізації відповідного ринку.

Із метою гарантування захисту житлових прав громадян, покращання забезпечення громадян житлом, зокрема шляхом державної підтримки завершення будівництва житлових об'єктів, Президентом України видано Указ «Про деякі заходи щодо сприяння добудові житлових об'єктів» від 8 квітня 2009 р. № 231/2009. Цим Указом Національному банку України рекомендовано забезпечити викуп у банків цінних паперів Державної іпотечної установи з метою спрямування одержаних коштів для надання кредитів на завершення будівництва житлових об'єктів зі ступенем будівельної готовності більше 70%.

Однак Указ Президента України «Про деякі заходи щодо сприяння добудові житлових об'єктів» не найперший нормативно-правовий акт із цього питання. 11 лютого 2009 р. Кабінетом Міністрів України видано Постанову № 127 «Деякі питання іпотечного кредитування», якою затверджено Порядок фінансування завершення будівництва житлових об'єктів із ступенем готовності більш 70% із застосуванням механізму іпотечного кредитування громадян. Паралельно з цією Постановою Кабінету Міністрів України на виконання статті 4 Закону України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» видано Постанову Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2009 р. № 140 «Про затвердження Порядку надання державної підтримки для забезпечення громадян доступним житлом» [4]. Таким Порядком встановлено механізм надання державної підтримки в будівництві (придбанні) доступного житла та забезпечення ним громадян. Державна підтримка передбачає сплату за рахунок бюджетних коштів 30% вартості будівництва (придбання) доступного житла та/або надання уповноваженим банком пільгового іпотечного житлового кредиту.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. № 559-р схвалено Концепцію створення національної системи іпотечного кредитування [6]. У ній передбачено, що ринок іпотечного кредитування створюється в умовах

поступового покращання таких базових макроекономічних показників, як зростання валового внутрішнього продукту, низькі темпи інфляції, стабільність національної валюти, підвищення зацікавленості внутрішніх інвесторів у вкладенні коштів у боргові цінні папери, що дає змогу забезпечити динамічний його розвиток.

Для покращання стану забезпечення громадян житлом шляхом оптимізації існуючих і запровадження нових ефективних фінансово-інвестиційних механізмів державної підтримки будівництва (придбання) доступного житла, встановлення правових засад забезпечення будівництва доступного житла розроблено Концепцію Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 рр. Цю Концепцію схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. № 1406-р [7]. Однак сама Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 рр. ще не прийнята, а лише схвалено її проект Рішенням Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 28 квітня 2009 р. № 4414.

Роз'яснення щодо застосування окремих норм законодавства про іпотечне кредитування в Україні, інструкційні настанови, методичні рекомендації і вказівки реалізуються через листи Комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської діяльності та підзаконні (відомчі) акти як нормативного, так й індивідуального характеру – це постанови, інструкції, листи Національного банку України; листи Міністерства фінансів України; листи Міністерства юстиції України; рішення Міністерства регіонального розвитку та будівництва України; накази, рішення, плани Державного комітету України з будівництва та архітектури; листи Державної податкової адміністрації України; рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку; розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України; положення, рішення, програми, листи Державної іпотечної установи.

У правозастосовній діяльності іпотечного кредитування найбільш актуальними нині є питання щодо правового забезпечення оціночної діяльності за іпотечного кредитування, а також оподаткування виручки та операцій під час реалізації іпотеки.

Не менш важливою складовою частиною інституційного забезпечення іпотечного кредитування є інституційно-організаційне забезпечення – це система організацій (установ, закладів тощо), які організаційно забезпечують реалізацію взаємовідносин між іпотечними кредиторами, іпотекодавцями та позичальниками.

Серед інститутів (організацій), які забезпечують іпотечне кредитування, можна виділити передусім цілу низку комерційних банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок тощо.

Специфічною інституцією щодо інституційно-організаційного забезпечення іпотечного кредитування є Державна іпотечна установа, яку було утворено з метою рефінансування іпотечних кредиторів за рахунок коштів, отриманих від розміщення цінних паперів на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 8 жовтня 2004 р. № 1330 «Деякі питання Державної іпотечної установи» [4].

Державну іпотечну установу утворено зі статутним капіталом у розмірі 200 млн. грн., який збільшено відповідно до пункту 1 Постанови Кабінету Міністрів України від 30 вересня 2009 р. № 1068 «Про збільшення статутного капіталу Державної іпотечної установи та внесення змін до її Статуту» на суму 1 млрд. грн. за рахунок нерозподіленого залишку Стабілізаційного фонду.

До складу інститутів, які здійснюють інституційно-організаційне забезпечення іпотечного кредитування, треба також відносити різні елементи інфраструктури іпотечного кредитування. Зокрема, такими елементами є будівельні компанії, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії тощо.

Суттєвим фактором, що може в майбутньому впливати на розвиток ринку іпотечного кредитування, є можливість створення за участю держави земельного іпотечного банку та механізм його діяльності.

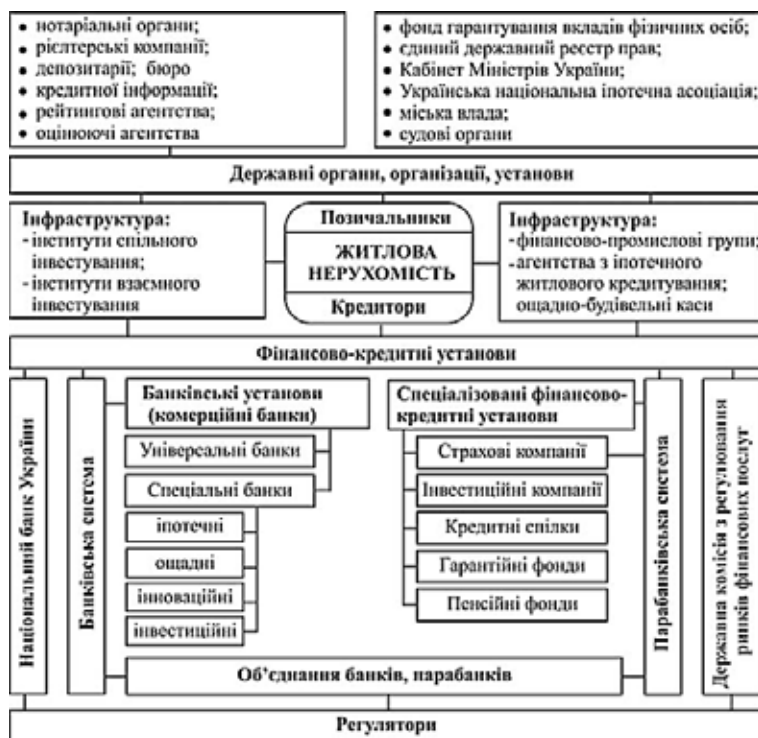


Рис. 1. Організаційне забезпечення іпотечного кредитування в Україні

Цікавим елементом інфраструктури іпотечного кредитування, яка здійснює інституційно-організаційне забезпечення іпотечного кредитування, є Українська національна іпотечна установа як недержавна неприбуткова організація, добровільне та відкрите об'єднання юридичних осіб, які прямо або опосередковано провадять діяльність на іпотечному, кредитно-фінансовому ринку, ринку нерухомості та капіталів. Асоціація об'єднує 37 організацій, що активно працюють на ринках фінансів і нерухомості, які представляють понад 90% українського іпотечного сектора за обсягом виданих кредитів. Асоціація активно співпрацює з органами державної влади та управління (вони є її асоційованими членами) у напрямі становлення прозорого, добре регульованого та повноцінного ринку іпотечного кредитування.

До органів, що здійснюють регулювання у сфері іпотечного кредитування в Україні, належать Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Державна комісія з регулювання фінансових ринків, Національний банк України, Міністерство фінансів України, Державна податкова адміністрація України та інші органи державного регулювання, Фонд державного майна, Державний комітет України з питань будівництва та архітектури.

Висновки. Отже, в Україні іпотечне кредитування почало активно розвиватися починаючи з 2003 р. з набуття чинності законів України «Про іпотеку» і «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» та подальшої роботи Верховної Ради України зі створення законодавчої бази для здійснення іпотечного кредитування в країні. Ефективне функціонування ринку іпотечного кредитування передбачає наявність законодавства, яке на комплексній основі забезпечує формування належної правової бази для розвитку іпотечного креди-

тування. Відсутність законодавчих актів, що регулюють питання створення єдиної державної системи реєстрації прав власності на нерухоме майно та їх обмежень, запровадження в господарський обіг іпотечних цінних паперів, створення бюро кредитних історій, іпотечного кредитування об'єктів незавершеного будівництва, суттєво стримують розвиток ринку іпотечного кредитування в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 15.12.2005 р. № 3201 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. № 978 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про іпотеку» від 5.06.2003 р. № 898 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку надання державної підтримки для забезпечення громадян доступним житлом» від 11.02.2009 р. № 140 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про концепцію Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 роки» від 22.10.2008 р. № 1406 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення національної системи іпотечного кредитування» від 10.08.2004 р. № 559 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
7. Указ Президента України «Про заходи щодо сприяння будівництву житла для молоді шляхом іпотечного кредитування» від 22.06.1994 р. № 55/94 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
8. Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку іпотечного ринку в Україні» від 8.08.2002 р. № 695 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.

УДК 336.77.067

Кочетигова Т.В.
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Канарова Ю.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

RISK REDUCTION ACTIVE OPERATIONS OF BANKS

АННОТАЦІЯ

У статті визначено шляхи зниження ризиків активних операцій комерційного банку. Визначено проблеми управління ризиками під час здійснення активних операцій. Приведено характеристику основних видів ризику, які зустрічаються під час здійснення банком активних операцій. Визначено умови, за рахунок яких відбувається управління ризиками активних операцій банку.

Ключові слова: активні операції, ризики, цінні папери, кредити, комерційні банки.

АННОТАЦИЯ

В статье определены пути снижения рисков активных операций коммерческого банка. Определены проблемы управления рисками при осуществлении активных операций. Приведены характеристики основных видов риска, которые встречаются при осуществлении банком активных операций. Определены условия, за счет которых происходит управление рисками активных операций банка.

Ключевые слова: активные операции, риски, ценные бумаги, кредиты, коммерческие банки.

ANNOTATION

In the article the ways to reduce the risks of active operations of commercial banks. The problems of risk management in the implementation of active operations. Powered characteristics of the main types of risk encountered in the implementation of the bank's active operations. The conditions by which risk management is active bank operations.

Keywords: active operations, risk, securities, loans, commercial banks.

Постановка проблеми. Банківська система України є однією з найважливіших структур ринкової економіки. Стабільність банківської системи – це передумова стабілізації економіки в цілому. Комерційні банки є основою для розвитку всього народного господарства. Від продуманої і послідовної політики банків багато в чому залежить діяльність підприємств, тому що кредити комерційних банків сприяють наповненню ринку України товарами народного споживання, паливом, енергетичними ресурсами та іншими товарами. Комерційні банки виступають специфічними установами, що мобілізують вільні засоби, направляючи їх у ті сфери народного господарства, які їм потрібні.

Здійснення активних банківських операцій має істотне значення для фінансового забезпечення нормального економічного розвитку. Збалансований ріст обсягу активів і поліпшення їх якості є необхідною умовою досягнення і підтримки стабільного функціонування і розвитку комерційних банків, їх позитивного впливу на розвиток економіки України.

Активні операції комерційного банку приносять найбільшу частину доходів банку і, відповідно, значно впливають на формування прибутку. Прибуткова діяльність – це умова подальшого функціонування банку, вона зв'язана з забезпеченням росту активів. Багато банків України могли б вирішити проблему формування необхідного рівня капіталу, а відповідно, і можливості майбутньої роботи, якби був забезпечений відповідний рівень прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань управління активами банків присвячені праці вітчизняних авторів: Б.І. Пшика, О.Д. Заруби, Б.С. Івасіва, С.М. Козьменка, А.М. Мороза, Л.О. Примостки, М.І. Савлука. Серед західних учених варто виділити роботи таких, як П. Роуз, П. Гохан, Д. Мак Нотон, Тімоті У. Кох, Д. Сінкі, Д.П. Уайтинг та ін. Зважаючи на складність та невирішеність багатьох аспектів із даної тематики, а також постійний вплив ризиків на проведення активних операцій банку, то саме пошук оптимальних шляхів зниження ризиків під час здійснення даних операцій є досить актуальним завданням.

Мета статті полягає у пошуку шляхів зниження ризиків активних операцій банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик можна трактувати як ступінь можливого неприйняттого відхилення від очікуваного (або бажаного) результату того або іншого управлінського рішення, яке може привести до втрати банком частини прибутку, до збитків, втрати банком іміджу, а в екстремальних випадках представляє загрозу його існуванню.

Управляти ризиком означає здійснювати дії, направлені на підтримку такого його рівня, який відповідає поставленим на даний момент цілям управління. Управління ризиком включає процес систематичного виявлення джерел ризику, визначення їх чинників, класифікацію, прогнозування й оцінку рівня ризику.

Серед проблем управління ризиками формально можна виділити такі, як: підтримка ризику на рівні не вище заданого (вимоги банку до рівня ризику залежать від стану ринку, вимог НБУ, стратегії банку; із часом можливо понизити вимоги, наприклад якщо не вдасться одержати достатній прибуток, або, навпаки,

підвищити); мінімізація ризику за деяких заданих умов (наприклад, за заданого рівня прибутку) [8, с. 152–154].

У науковій і навчальній літературі, методичних публікаціях приводиться безліч способів класифікації банківських ризиків [2, с. 65].

Банківські ризики, як і всі банківські операції, можна розділити на дві групи: ризики активних операцій і ризики пасивних операцій. Проте особливе значення мають ризики активних операцій, оскільки саме цей вид операцій є основним джерелом доходу комерційного банку.

Питанню структуризації і класифікації ризиків активних операцій банків приділяється велика увага в науковій літературі [6, с. 281].

Кожна активна операція банку пов'язана з певним видом ризику, а це свідчить про те, що повністю безризикових активів не існує. Проте, згідно з інструкцією НБУ про розрахунок коефіцієнта платоспроможності банку з нульовим коефіцієнтом ризику враховуються кошти на коррахунку в НБУ і касі, вкладення в ОВГЗ. Незважаючи на це, певний ризик є і в цих операціях. Період загострення кризи в Україні в 1998 р. спростував твердження про безризиковість укладень в державні боргові зобов'язання.

Приведемо характеристику основних видів ризику, які зустрічаються під час здійснення банком активних операцій [7].

Операційний ризик стосується всіх активних операцій банку і виникає внаслідок неуважності, халатності або шахрайства банківських службовців, відповідальних за проведення цих операцій.

Особливе значення в системі банківських ризиків надають кредитному ризику, який є сукупністю вірогідних небажаних подій під час укладення фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати прийнятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдається скористатися наявними засобами захисту. Необхідно відзначити, що поняття кредитного ризику пов'язане не тільки з процесом кредитування. Кредитний ризик має відношення до всіх фінансових угод, для яких характерне виникнення пари «кредиторська вимога – боргове зобов'язання». Це стосується коррахунків даного комерційного банку в інших банках, ринкових фінансових інструментів (свопи, форварди, ф'ючерси, опціони), операцій із цінними паперами, а також лізингових і факторингових операціях. Із метою зниження рівня кредитного ризику і можливих втрат, пов'язаних із ним, банки регулюють розмір кредитів, що надаються одному позичальнику, використовують різні методики оцінки кредитоспроможності позичальників, вдаються до страхування кредитів, залучення залишкового забезпечення [3, с. 97].

Валютний ризик – це можливість грошових утрат у результаті коливань валютних курсів. Він структурується таким чином:

– конверсійний – можливість валютних збитків по конкретних операціях;

– трансляційний – можливість валютних утрат під час переоцінки валютних активів і пасивів у національну валюту.

Для зниження валютного ризику використовуються такі прийоми [4]:

– видача позики в одній валюті за умови його погашення в іншій з урахуванням форвардного курсу, зафіксованого в кредитному договорі. Такі заходи дають змогу банку застрахуватися від можливого падіння курсу валюти кредиту;

– форвардні валютні контракти – основний метод зниження валютного ризику. Припускає укладення термінових угод між банком і клієнтом на купівлю-продаж іновалюти за фіксації в угоді суми і форвардного обмінного курсу;

– валютні ф'ючерсні контракти – домовленість купити або продати певну кількість іновалюти в певний день в майбутньому. Проте на відміну від форвардних контрактів їх умови можуть бути легко переглянуті;

– валютний опціон – дає право (а не зобов'язання) його утримувачу купити або продати іноземну валюту до настання або на певну дату в майбутньому;

– валютні свопи – угода двох сторін про обмін у майбутньому серіями платежів у різних валютах;

– страхування валютного ризику.

Можливість збитків або недоотримання доходу внаслідок несподіваної зміни процентних ставок є процентним ризиком. Він має відношення до кредитування і послуг кредитного характеру, фінансових процентних інструментів, а також операцій із цінними паперами.

Процентний ризик знижується шляхом застосування таких методів:

– термінові угоди (спеціальні форвардні угоди про надання в певний день позики в указаному розмірі і під встановлений відсоток; таким чином, банк захищає себе від ризику втрат у разі зниження ринкових процентних ставок на момент кредитування);

– процентні ф'ючерсні контракти;

– процентні опціони – дають право (а не зобов'язання) купити або продати короткострокову позику або депозит за фіксованою ціною до настання або в певний момент у майбутньому;

– процентні свопи – обмін між банками процентними платежами за кредитними зобов'язаннями, складеними на одну і ту ж суму, але на різних умовах;

– страхування процентного ризику;

– видача кредитів із плаваючою процентною ставкою.

Ризик ринку цінних паперів знижується за допомогою [1, с. 8]:

– ф'ючерсних контрактів на покупку – продаж цінних паперів (по певному курсу);

– фондових опціонів;

– диверсифікації інвестиційного портфеля – найбільш важливий спосіб захисту від знецінення цінних паперів.

Операції з цінними паперами пов'язані також із ризиком ліквідності, тобто вірогідністю

втрат у зв'язку з неможливістю реалізації на ринку певного виду активу. Ризик ліквідності також стосується предмету застави як способу забезпечення повернення кредиту.

У структурі ризиків пасивних операцій комерційного банку визначальними є ризик утрати клієнта і депозитний ризик, який, своєю чергою, структурується на ризик дострокового вилучення внеску і системний ризик [1, с. 9].

Ризик утрати клієнта – це вірогідність перекладу клієнтом банку своїх рахунків в інший банк.

Системний ризик – це вірогідність виникнення паніки серед вкладників банків унаслідок катаклізмів на фінансовому ринку.

Масштаби впливу невизначеності й обумовленого нею ризику ставлять комерційні банки перед необхідністю пошуку ефективних методів (способів, інструментів) їх регулювання і зниження рівня ризиків.

З урахуванням специфіки банківського виробництва їх можна реалізувати по двох напрямках: перший напрям пов'язаний із макроекономічним (державним) управлінням ризиками, який доповнюється іншим напрямом – внутрішнім щодо банку менеджментом ризику [5, с. 547].

Управління кожним видом ризику має свої особливості й інструментарій, а аналіз інструментальних засобів представляє значний теоретичний і практичний інтерес.

Висновки. Таким чином, ризик, яким обтяжений комерційний банк, необхідно аналізувати, враховувати і знижувати до прийнятного (допустимого). Управління ризиками активних і пасивних операцій банку повинно задоволь-

нятися двома умовами: відповідати загальній ризиковій політиці банку; відповідати цілям спеціальної ризикової політики, у межах якої оцінюються політичні, господарські, ринкові ризики і ризики, пов'язані з платоспроможністю клієнтури. Теоретичне вивчення, а потім і реалізація на практиці конкретних методик управління ризиками активних і пасивних операцій дасть можливість поліпшити не тільки функціонування комерційних банків, але й підвищити ефективність усієї системи банківського менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галимов К.Т. Управление активами и пассивами в банковском менеджменте: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / К.Т. Галимов. – Санкт-Петербург, 2006. – 43 с.
2. Довгань Ж. Основи комплексного управління активами та пассивами банку / Ж. Довгань // Світ фінансів. – 2008. – № 2 (15). – С. 64–69.
3. Лаптырев Д.А. Система управления финансовыми ресурсами / Д.А. Лаптырев // Процессы – задачи – модели – методы. – М.: БДЦ-пресс, 2005. – 295 с.
4. Матеріали сайту ПАТ «МЕГАБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua/>.
5. Міщенко П.І. Банківський менеджмент: [підручник] / П.І. Міщенко, О.А. Кириченко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
6. Мороз А.М. Національний банк і грошово-кредитна політика: [підручник] / А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін.; за ред. д-ра экон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. экон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
7. Постанова «Про порядок регулювання та аналіз комерційної діяльності» від 30.12.96 р. № 10.
8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 176 с.

УДК 657.422

Кочетигова Т.В.*старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури***Кожухар Д.С.***студент
Харківського національного університету будівництва та архітектури***ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ****FOREIGN EXPERIENCE MANAGEMENT BANK LIQUIDITY****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено дослідженню закордонного досвіду управління ліквідністю комерційного банку. Наведено аналіз сучасного стану грошово-кредитних відносин в Україні. Представлено обов'язкові резервні вимоги центрального банку як важливий фактор регулювання ліквідності банківської системи на макрорівні.

Ключові слова: ліквідність, грошово-кредитні відносини, нормативи ліквідності, зобов'язання, банківська діяльність, платоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию зарубежного опыта управления ликвидностью коммерческого банка. Приведен анализ современного состояния денежно-кредитных отношений в Украине. Представлены обязательные резервные требования центрального банка как важный фактор регулирования ликвидности банковской системы на макроуровне.

Ключевые слова: ликвидность, денежно-кредитные отношения, нормативы ликвидности, обязательства, банковская деятельность, платежеспособность.

ANNOTATION

The article investigates foreign experience liquidity management of commercial banks. The analysis of the current state of monetary relations in Ukraine. Presented mandatory reserve requirements of the central bank as an important factor regulating liquidity in the banking system at the macro level.

Keywords: liquidity, monetary relations, liquidity ratios, liabilities, banking solvency.

Постановка проблеми. Одним із показників надійності та життєздатності банківської установи є ліквідність. Для забезпечення ефективності функціонування банківської системи набуває особливого значення підтримання стабільного стану ліквідності комерційних банків. Це залежить від досконалості процесу управління ліквідністю. Ринкові відносини у вітчизняному банківському секторі зумовлюють додаткові вимоги до економічного контролю й аналізу показників банківської діяльності, зокрема ліквідності.

Враховуючи зазначене та з огляду на те, що банківські установи є інституційною основою системи грошово-кредитних відносин, повинна бути організована сучасна система управління ліквідністю за рахунок вивчення закордонного досвіду управління нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел і публікацій показує, що дослідженню банківської ліквідності приділяється велика увага як іноземних науковців і практиків: С. Братановича, Х. Грюнінга, У. Гулда, О. Лав-

рушина та ін., так і вітчизняних: І. Волошина, В. Зінченко, М. Сорокіна та ін.

Однак у наукових працях більшості дослідників висвітлюються основні підходи до управління ліквідністю банку, тому наразі бракує праць, в яких би представлено закордонний досвід управління ліквідністю комерційного банку.

Мета статті полягає у вивченні світового досвіду управління ліквідністю банку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На сучасному етапі розвитку своїх грошово-кредитних відносин для підтримки курсової стабільності Україна змушена проводити інтервенції з купівлі іноземної валюти, а в нашому випадку йде особлива прив'язка гривні до долара США. Дана валютна політика призводить до збільшення коштів на коррахунках банків у центральному банку, де при цьому відбувається суттєве зростання вільної ліквідності. Така діяльність НБУ стала особливим фактором впливу на банківську ліквідність у цілому, що, своєю чергою, створило притік безготівкової емісії.

Якщо розглянути політику підтримки стабільності курсу різноманітних країн світу, то на окремих стадіях цього розвитку відбувалися негативні прояви на макро- і мікрорівні, що стали причиною надлишкової ліквідності, а це, своєю чергою, призвело до накопичення валютних запасів. Так, наприклад, у Польщі, Хорватії чи Словаччині за окремі періоди дані надлишки становили майже 30% ВВП країни в цілому. Але поступово більшість країн створили більш гнучку систему курсоутворення, що відобразило зменшення надлишкової ліквідності.

Принциповим для управління ліквідністю є розмежування дослідження ліквідності, що відображається у вітчизняній та зарубіжній практиці, а саме на два рівні:

– мікрорівень (ліквідність банку, складовими елементами якої є ліквідність активів та балансу банку);

– макрорівень (ліквідність банківської системи).

На мікрорівні ліквідність є спроможністю окремого банку своєчасно й у повному обсязі виконувати всі свої грошові зобов'язання та забезпечити розвиток банку на основі нарощення обсягів його операцій. На макрорівні ліквідність – це

динамічний стан банківської системи, який забезпечує своєчасність, повноту і безперервність виконання всіх її грошових зобов'язань та наявності достатньої кількості коштів відповідно до потреб розвитку економіки.

Мікрорівень (ліквідність банку). В Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні від 28 серпня 2001 р. № 368 ліквідність банку визначається як здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками і сумами інших джерел і напрямів використання коштів [7]. Із цього визначення виходить, що банківська ліквідність – це безперервний потік грошових коштів, де необхідністю для кожного банку є наявність запасів ліквідних активів, що слугують для погашення своїх поточних зобов'язань.

В управлінні ліквідністю окремого банку значення має саме своєчасне виконання своїх зобов'язань із мінімальними затратами на підтримку ліквідності, а для цього необхідно врахування строків, обсягів погашення, урегулювання рівноваги між активами і пасивами, визначення співвідношення між власними і залученими коштами.

Крім того, слід задовольнити кредитоспроможність клієнтів на кредити, сприяти розвитку дієвих операцій відповідно до складу банківської системи в країні.

Макрорівень (ліквідність банківської системи). Під ліквідністю банківської системи розуміють її спроможність забезпечити своєчасне виконання всіх боргових зобов'язань перед вкладниками, кредиторами і засновниками банківських установ, можливість залучати в повному обсязі вільні кошти юридичних і фізичних осіб та надавати кредити й інвестувати розвиток економіки країни [6, с. 274].

У вузькому розумінні ліквідність банківської системи визначається як сума розрахункових і квазірозрахункових коштів, сконцентрованих у банківській системі. Таке визначення базується на кількісному аспекті ліквідності, видимим проявом якої є такі складові елементи, як готівка в касі, кошти на коррахунках, депозиту в центральному банку тощо. У широкому розумінні ліквідність банківської системи визначається як форма організації розрахунково-платіжного обороту через банківську систему відповідно до потреб фінансового капіталу. У цьому визначенні акцентується увага на ролі ліквідності в організації розрахунків і платежів в економіці, проте ліквідність банківської системи не є формою організації розрахунково-платіжного обороту, а є якісним станом банківської системи.

Отже, ліквідність банківської системи представляє собою динаміку, що забезпечує своєчасне виконання всіх своїх поточних зобов'язань та формує достатню кількість коштів для нормального розвитку економіки. Дана динаміка

характеризується постійними змінами у банківській системі, на яку впливають зовнішні ознаки (табл. 1).

Таблиця 1
Зовнішні ознаки змін у ліквідності банківської системи [9, с. 282]

Ознаки зменшення банківської ліквідності	Ознаки зростання банківської ліквідності
Зменшення обсягів коштів банків на кореспондентському рахунку; зростаючий (великий) попит на кредити рефінансування НБУ; підвищення залежності ресурсної бази від обсягів міжбанківського кредитування; зниження залишків готівки в касах банків; зростання відсоткових ставок на грошово-кредитному ринку	Збільшення обсягів коштів банків на кореспондентському рахунку; зростання попиту банків на стерилізаційні операції центрального банку та зменшення попиту на операції з рефінансування; зниження залежності ресурсної бази від обсягів міжбанківського кредитування; зниження відсоткових ставок на грошово-кредитному ринку

Найбільш сприятливий стан ліквідності банку, залежить від:

- врегулювання структури активів і пасивів;
- достатньої величини капіталу;
- стабільності депозитної бази;
- ефективної стратегії управління ліквідності;
- попиту на кредити, довіри споживачів тощо.

А на ліквідність банківської системи впливає багато різноманітних зовнішніх чинників:

- інтервенція НБУ;
- рухливості готівки в банківських касах та за її межами;
- результат використання методів, прийомів та інструментів у грошово-кредитній політиці та ін.

За своєю діяльністю центральний банк регулює і підтримує рівновагу на грошово-кредитному ринку, що відображає суттєвий вплив на ліквідність банку. Дана підтримка йде за рахунок використання інструментів, методів, важелів та механізмів, що приймаються законодавчо залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку. Найголовнішим чинником у регулюванні ліквідності банку на мікрорівні є нормативи, які розглядалися у попередньому розділі. На сучасному етапі розвитку банківської системи України йде позитивна тенденція використання зазначених вище нормативів. Саме вони полягають у приведенні методології розрахунку до міжнародної практики показників контролю ліквідності.

Що стосується зарубіжної практики застосування нормативів ліквідності на мікрорівні, то вона має свої відмінності (табл. 2). Вони полягають у кількості та назві показників, що використовуються для аналізу ліквідності, методології їх розрахунку, граничних значеннях нормативних показників, підходах у їх засто-

суванні (диференційованості, обов'язковості), періодичності розрахунку тощо.

Так, у багатьох зарубіжних країнах, як і в Україні, показники ліквідності банків розраховуються за співвідношенням активних і пасивних статей балансу, згрупованих за строками, і є обов'язковими для виконання всіма банками (Японія, Франція, Великобританія, Росія, Німеччина). Проте в окремих країнах немає законодавчо визначених нормативів ліквідності. Так, у США банки розраховують для внутрішнього використання показники ліквідності, основними з яких є співвідношення: ліквідних активів і депозитів; ліквідних активів і всіх активів; строкових депозитів і загальної суми депозитів; зобов'язань за виданими кредитами і депозитами [3, с. 179].

Таким чином, зарубіжна і вітчизняна практика показує, що необхідною умовою стабільності ліквідності для кожного банку є нормативи. Саме нормативи слугують необхідним чинником для ефективного управління банківської ліквідності.

У регулюванні ліквідності банківської системи на макрорівні головним фактором, як показує зарубіжна практика, виступають обов'язкові резервні вимоги центрального банку. У вузькому значенні під обов'язковими резервами розуміють активи, які використовуються для забезпечення гарантованої ліквідності банків Дія цього інструмента полягає в установленні центральним банком нормативу резервування, у межах якого банки зобов'язані частину залучених коштів зберігати на рахунках у центральному банку [4, с. 213].

Існує обернений взаємозв'язок між обов'язковими резервними вимогами та грошовою масою і ліквідністю банків. Якщо йде зниження норми обов'язкових резервних вимог, то тоді відбувається збільшення вільних резервів,

що свідчить про зростання вільної ліквідності, і навпаки, якщо зменшуються обсяг грошової маси та пропозиція грошей, то відбувається збільшення обов'язкових резервних вимог.

Уперше обов'язкові резервні вимоги були застосовані в США в 1913 р. із метою формування страхового фонду для гарантованої виплати депозитів. Згодом цей інструмент почали використовувати в інших країнах, зокрема в Німеччині (1948 р.), Франції (1979 р.), Великій Британії (1961 р.) [2, с. 317].

Нині мінімальні обов'язкові резерви використовуються в багатьох розвинених країнах. Слід зазначити, що застосування цього інструменту грошово-кредитної політики в різних країнах має деякі відмінності, які полягають у:

- розмірі обов'язкових резервів. Він значно коливається в різних країнах: найбільший розмір встановлено в Італії, Іспанії, найменший – в Японії. Норма обов'язкового резервування в зарубіжних країнах за загальною тенденцією до зниження може встановлюватися до залучених коштів узагальнено (Італія) або диференційовано (більшість інших країн). Основними критеріями диференціації є вид та термін залучення коштів, їх розмір, термін залучення коштів, валюта, громадянство вкладника (резидент чи нерезидент), категорія вкладника (юридична чи фізична особа). У минулому норми резервування різнилися за географічним критерієм та спеціалізацією банків. Наприклад, у США до 80-х років XIX ст. банки аграрної спеціалізації та банки, розташовані у великих містах, зобов'язані були формувати резерви в більшому розмірі, ніж інші банки [5, с. 546–551];

- рівні використання та ролі, яку відіграє обов'язкове резервування у грошово-кредитній політиці зарубіжних країн. Більш широкого застосування обов'язкове резервування набуває під час проведення антициклічної політики,

Таблиця 2
Нормативи ліквідності банків, що застосовуються в окремих країнах світу [8, с. 318–319]

Країна	Показник	Розрахунок показника	Нормативне значення, %
Росія	Норматив миттєвої ліквідності	Співвідношення суми високоліквідних активів до суми зобов'язань по рахунках до запитання	Щоденно ≥ 15
	Норматив поточної ліквідності	Співвідношення суми ліквідних активів до суми зобов'язань по рахунках до запитання і на термін до 30 днів	Щомісячно ≥ 50
	Норматив довгострокової ліквідності	Співвідношення кредитних вимог банку із терміном погашення понад 366 днів до власного капіталу банку та зобов'язань банку з терміном до дати погашення понад 366 днів	Щомісячно ≤ 120
Франція	Норматив ліквідності	Співвідношення активів, розміщених терміном до трьох місяців, до депозитів до запитання, строкових депозитів та інших коштів, залучених на три місяці	Щоквартально > 60
Великобританія	Норматив ліквідності	Співвідношення готівкових коштів, залишків на рахунку Ностро, депозитів до запитання і терміном на один день, цінних паперів та придатних до переобліку векселів до залучених коштів	Щомісячно $> 12,5$
Німеччина	Норматив короткострокової ліквідності	Співвідношення короткострокових і середньострокових вкладень (до чотирьох років) до залучених ресурсів до чотирьох років та ощадних вкладів	Щомісячно 100
	Норматив довгострокової ліквідності	Співвідношення довгострокових активів терміном розміщення понад чотири роки до залучених коштів терміном понад чотири роки	Щомісячно 100

а також у країнах зі значними інфляційними процесами та з перехідною економікою. Центральні банки розвинутих країн віддають перевагу більш гнучким інструментам, які впливають на грошову пропозицію не прямо, а через формування певних умов на ринку. У таких країнах резервні вимоги змінюються набагато рідше, ніж зміни в політиці операцій на відкритому ринку чи облікової ставки. Зокрема, Федеральна резервна система США протягом 1950–1980 рр. коригувала резервну норму приблизно раз на рік, подальші зміни відбулися у 1980, 1990, 1992 і 2001 рр. У використанні цього інструмента спостерігається загальносвітова тенденція зменшення розміру резервних вимог, а окремі країни, наприклад Канада, Великобританія, Нова Зеландія, Австралія, Швейцарія, взагалі відмовилися від установа для банків обов'язкових резервних вимог. Причиною було визнання обов'язкових резервів своєрідним податком, який збільшує вартість банківських ресурсів, зменшуючи, таким чином, конкурентоспроможність банків на глобальних фінансових ринках [5];

– платності вимог виконання обов'язкових резервів банками. У Польщі, Угорщині, Туреччині, Словаччині та в багатьох інших країнах на обсяг сформованих банками обов'язкових резервів нараховуються та сплачуються центральним банком проценти. Дотримання принципу платності у використанні зазначеного інструмента є ринковим підходом, зумовленим усвідомленням того, що в разі, якщо за сформованими банками резервами не сплачується процент, цей інструмент діє як податок на банківську систему та її позичальників, на яких переноситься тягар підвищених процентів за кредит за непрацюючі резервні кошти [9, с. 281];

– розрахунковому періоді для виконання резервних вимог. Він, як правило, становить один місяць, проте може коливатися від 10 днів (в Іспанії) до шести місяців (у Великій Британії) [9, с. 282].

Проте, як показує практика центральних банків зарубіжних країн, більш гнучкими та оперативними є не нормативні, а корегуючі індикативні інструменти регулювання банківської ліквідності. Такими інструментами є

операції рефінансування, депозитні операції, операції на відкритому ринку з державними цінними паперами та стабілізаційні кредити. Із метою вдосконалення механізмів та інструментів регулювання грошово-кредитним ринком було прийнято нове Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України від 26 вересня 2006 р. № 378 [1].

Висновки. Для вдосконалення практики регулювання грошово-кредитного ринку в різних країнах необхідним є використання найкращих механізмів та прийомів досвіду зарубіжних країн, де слід враховувати особливості національної економіки. Для розвитку банківської системи України корисним буде перейняти особливості зарубіжної практики, що дасть змогу розробити стратегію ефективного впровадження цього досвіду в систему розвитку економіки України в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України: Постанова Правління НБУ від 26.09.2006 р. № 378.
2. Аванесова І.А. Інструментарій регулювання кредитної діяльності комерційного банку / І.А. Аванесова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 9. – Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2004. – С. 316–329.
3. Аналіз діяльності комерційного банку: [навч. посіб.] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця та проф. А.М. Герасимовича. – Житомир: Рута, 200. – 384 с.
4. Банківська справа: [навч. посіб.] / За ред. проф. Р.І. Тиркала. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 314 с.
5. Банківська справа: підручник / О.І. Лаврушин, І.Д. Мамонова, Н.І. Валенцева [та ін.]; під ред. засл. діяч. науки РФ, д-ра екон. наук, проф. О.І. Лаврушина; 5-е вид., стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 766 с.
6. Васюренко О.В. Банківські операції: [навч. посіб.] / О.В. Васюренко. – К.: Знання, 2006. – 318 с.
7. Волкова Н.І. Управление банковской деятельностью: [учебно-практическое пособие] / Под общ. ред. П.В. Егорова. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2003.
8. Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності: [навч. посіб.] / Т.Д. Косова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 486 с.
9. Банковское дело / Под. ред. О.И. Лаврушина; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2005. – 768 с.

УДК 336.717.13

Кошонько О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

Капустяк Ю.І.

*студентка
Хмельницького національного університету*

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

PERSPECTIVES THE USE OF CASHLESS PAYMENTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні напрями вдосконалення безготівкових роздрібних платежів, вплив законодавчої бази на збільшення частки безготівкових платежів. Виявлено переваги і недоліки державного регулювання безготівкової форми розрахунків. Автором визначено фактори, що перешкоджають їх розвитку, та розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності безготівкових розрахунків. Виявлено, що роль головного інструменту безготівкових розрахунків взяли на себе платіжні картки, а перехід на систему безготівкових розрахунків як сучасного способу оплати є пріоритетним завданням для уповноважених осіб у фінансовій сфері.

Ключові слова: безготівкові платежі, платіжні картки, міжнародна платіжна система, електронні гроші, пос-термінали.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные направления совершенствования безналичных розничных платежей, влияние законодательной базы на увеличение доли безналичных платежей. Вывявлены преимущества и недостатки государственного регулирования безналичной формы расчетов. Автором определены факторы, препятствующие их развитию, и разработаны рекомендации по повышению эффективности безналичных расчетов. Вывявлено, что роль главного инструмента безналичных расчетов взяли на себя платежные карточки, а переход на систему безналичных расчетов, как современного способа оплаты, является приоритетным заданием для уполномоченных лиц в финансовой сфере.

Ключевые слова: безналичные платежи, платежные карты, международная платежная система, электронные деньги, пос-терминалы.

ANNOTATION

In the article the basic directions of improvement of non-cash retail payments, the impact of the legal framework to increase the share of non-cash payments. Advantages and disadvantages of state regulation of non-cash forms of payment. The author of the factors that hinder their development, and recommendations for improving the efficiency of cashless payments. Revealed that as the main instrument of cashless payments took the credit cards. Also, switching to a system of cashless payments, as a modern method of payment is a priority for the authorized persons in the financial sector.

Keywords: non-cash payments, payment cards, international payment system and electronic money, pos-terminals.

Постановка проблеми. У сучасних економічних відносинах між суб'єктами господарювання особливе місце належить фінансовим відносинам. Фінансові відносини, які виникають у процесі діяльності суб'єктів господарювання, характеризуються широким спектром. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де утворюються ВВП, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід, які є основни-

ми джерелами фінансових ресурсів. В умовах ринкового господарювання створення підприємств, установ, організацій, здійснення підприємствами господарської діяльності супроводжується виникненням між ними розрахункових відносин у готівковій і безготівковій формах. Але під час здійснення розрахунків як підприємства, так і кредитні установи зобов'язані дотримуватись чинних законодавчих актів, банківських правил, удосконалювати системи розрахункових відносин в Україні. Також сприяти прискоренню платежів та зміцненню розрахункової дисципліни і тому питання розрахункових відносин є досить актуальним на даному етапі становлення національної економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми безготівкових розрахунків розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, а саме: Н.А. Куфаковою, Ю.А. Ровинським, М.М. Агарковою, Л.К. Вороновою, М.С. Матрохіною, Л.Г. Єфимовою, Б.М. Івановою, А.О. Селівановою, Н.І. Хімічевою, Я.А. Гейвандовою, А.М. Гуляєвою, М.П. Кучерявенком, О.П. Орлюком, Є.О. Алісовою, Н.С. Дубенко, О.М. Єфремовим, О.В. Міняйлом, А.М. Морозом, А.І. Савлуком, М.Ф. Пуховкіною, М.В. Ніконовою та ін.

Мета статті полягає у висвітленні основних тенденцій та перспектив розвитку безготівкових розрахунків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком ринкових відносин відбувається постійна адаптація суб'єктів господарювання до нових ринкових умов. Удосконалення механізму безготівкових розрахунків не є виключенням і залишається завжди актуальним питанням. Підтвердженням цього є розвиток фінансового ринку України, який характеризується появою нових інноваційних продуктів для здійснення платежів.

Розвиток новітніх технологій не залишив осторонь і банківську систему, яка є головним творцем безготівкових розрахунків. Вони широко використовуються, є дійсно зручними та ефективними. Використання безготівкових розрахунків призводить до економії витрат на їх здійснення, прискорення здійснення розрахун-

кових операцій та руху грошових коштів. Крім того, за безготівкових розрахунків грошова маса акумулюється в банках, і створюються умови для контролю їх цільового використання.

Безготівкові розрахунки (cashless payments) – перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді [3].

Стаття 1088 Цивільного кодексу України зазначає, що безготівкові розрахунки проводяться через банки, інші фінансові установи, в яких відкриті відповідні рахунки, якщо інше не випливає із закону та не обумовлене видом безготівкових розрахунків [8, ст. 1088].

Відповідно до ст. 51 Закону України «Про банки і банківську діяльність», безготівкові розрахунки проводяться на підставі розрахункових документів на паперових носіях або в електронному вигляді. Банки в Україні можуть використовувати як платіжні інструменти платіжні доручення, платіжні вимоги доручення, векселі, чеки, банківські платіжні картки та інші дебетові і кредитові платіжні інструменти, що застосовуються в міжнародній банківській практиці [2].

В умовах ринкової економіки форми безготівкових розрахунків набувають нової сутності, і підприємство має право саме вибрати найефективніші та найкращі форми розрахунків. У процесі виробничої діяльності суб'єкти господарювання вступають у різні розрахунково-грошові відносини з іншими підприємствами, організаціями, іншими ланками фінансово-кредитної системи і фізичними особами. Дані відносини пов'язані з оплатою придбаних товарів, наданих послуг, перерахуванням у різні ланки фінансової системи встановлених податків та платежів, виплатою заробітної плати, пенсій, матеріальної допомоги працівникам.

Безготівкові розрахунки як важлива складова частина грошового обороту підприємства потребують наукової та економічно обґрунтованої практики щодо їх здійснення, також потребує дієвих факторів впливу з метою можливих засобів практичного втілення ідей щодо вдосконалення і раціоналізації системи безготівкових розрахунків.

Для досягнення поставленої мети І.О. Власова виділяє сукупність функціонально-логічних елементів системи безготівкових розрахунків, що в процесі взаємодії доповнюють єдність їх механізму, а саме: принципи, форми, види безготівкових розрахунків, розрахункові документи та вимоги до організації безготівкових розрахунків [1].

Ефективність функціонування як економіки в цілому, так і кожного окремого підприємства значною мірою залежить від організації розрахунків.

Низка авторів (Т.О. Журавльова, Л.І. Назаркіна, М.С. Білик, А.М. Поддєрьогін) виділяють такі принципи організації безготівкових розрахунків:

- обов'язковість зберігання грошових коштів на рахунках в установах банку (за винятком перехідних залишків у касі). Для цього між підприємством та установою банку укладається договір про розрахунково-касове обслуговування. Саме цей договір слугує правовою базою реалізації даного принципу;

- право підприємства самостійного вибору щодо установи банку для відкриття як основного, так і додаткового рахунків;

- самостійність реалізації питання форми розрахунків із відповідним фіксуванням обраного варіанта у своїх договорах та угодах. Ураховуючи особливості діяльності, галузь та конкретні умови, які можуть скластися в процесі здійснення розрахунків, установи банків можуть запропонувати своїм клієнтам застосування тієї чи іншої форми розрахунків. Проте остаточне рішення приймається лише підприємством;

- кошти з рахунка підприємства списуються лише за розпорядженням його власника. У випадку відкриття кількох рахунків в установі банку обов'язковим є момент визначення основного рахунку, адже саме на цьому рахунку ведеться облік заборгованості, яка списується безспірно;

- особливістю відкриття рахунку є попереднє повідомлення податкового органу про намір суб'єкта підприємницької діяльності відкрити рахунок в установі банку;

- терміновість здійснення платежу – момент здійснення платежу повинен мати мінімальний розрив у часі з моментом відвантаження товарів, виконанням робіт, наданням послуг;

- платежі з розрахункового рахунку здійснюються в межах залишку доступного залишку на рахунку суб'єкта господарювання або в межах банківського кредиту.

Основна частина здійснення безготівкових розрахунків припадає на комерційні банки, оскільки саме вони виконують розрахунково-платіжну функцію в платіжному обороті. При цьому банки під час здійснення безготівкових розрахунків не стають стороною в основному зобов'язанні, на виконання якого провадяться розрахунки, а лише відповідають перед клієнтами та несуть відповідальність відповідно до договору на розрахунково-касове обслуговування.

Платежі в безготівкових розрахунках здійснюються в межах коштів, що містяться на рахунку платника. У разі необхідності банк може надати платнику кредит для здійснення розрахунків.

Характерною особливістю безготівкових розрахунків є те, що списання грошових коштів із рахунку здійснюється банком за розпорядженням клієнта. Без такого розпорядження списання коштів допускається виключно за рішенням суду, а також у випадках, встановлених законом та договором між банком та клієнтом.

Для банківських установ України, які зуміють своєчасно перебудувати свої стратегії та з мінімальними втратами вийти із системної кризи, питання ефективного управління безготівковим обігом є на сьогодні одним із найбільш актуальних, адже, незважаючи на позитивні зрушення в економіці країни, що спостерігаються протягом останніх років, існуючий стан речей не можна вважати сприятливим для банківської діяльності. Такі фактори, які йдуть слідом за кризою, як відсутність достатньої кількості платоспроможних позичальників, альтернативних кредитуванню напрямів інвестування коштів, недостатній рівень довіри населення до банківської системи, ставлять перед українськими банками надзвичайно складні завдання. У цій ситуації питання організації безготівкового обігу є життєво важливим для ефективної діяльності банку.

Всупереч глибокій кризі, що не залишала Україну весь 2015 р., пластикові карти не тільки постраждали менше інших продуктів, але й зробили стрибок у розвитку.

Сегмент пластикових карт всього за один рік здійснив справжній прорив. Якщо головним досягненням 2014 р. стало банальне зростання безконтактних платежів, то 2015 р. посилив цю тенденцію, підкріпивши її появою інших технічних новинок. Так, за минулий рік спостерігались високі темпи розвитку в сегменті пластикових карт – все більшу популярність завойовують безготівкові розрахунки, все частіше клієнти здійснюють операції через Інтернет-банкінг, а також більш активно використовують безконтактні карти. Цьому сприяє політика НБУ, спрямована на збільшення частки безготівкових платежів, а також постійна активність банків і платіжних систем. У 2015 р. банки особливо активізувалися в напрямі електронних грошей і почали запускати продукти, спрямовані на розвиток електронної комерції.

Кількість активних безконтактних карт постійно зростає. Так, яскравою подією 2015 р. стала реалізація можливості з червня 2015 р. оплачувати проїзд за допомогою безконтактних карт Mastercard в Київському метрополітені. Після Лондона, Санкт-Петербурга, Чикаго і Бухареста Київ – п'яте місто у світі, де можливо оплатити проїзд безконтактними картами. Наразі у столиці встановлюють паркомати, приймають до оплати безконтактні карти.

Крім того, у 2015 р. у власників «пластику» з'явилася можливість вільно переказувати кошти з картки на картку, у тому числі через онлайн-сервіси. Такі карткові перекази з кожним днем набирають популярність, оскільки це найшвидший спосіб перевести гроші з однієї банківської карти на будь-яку іншу незалежно від банку, в якому емітована карта.

Середньоринкові витрати за дебетними пластиковими картами в гривні в 2015 р., як і в 2014-му, змінювалися нерівномірно (під середньоринковими витратами маються на увазі ви-

трати на випуск та обслуговування пластикової картки, а також комісії за разове переведення в готівку 1 000 одиниць валюти в банкомат банку-емітента та банку, що не є партнером емітента).

За підсумками минулого року середні витрати за картками Mastercard дещо знизилися, а по картах Visa – навпаки, трохи підросли. Так, за даними компанії «Простобанк Консалтинг», за 2015 р. середні витрати за картками Mass Mastercard і Maestro знизилися на 11%, до 16,2 і 68,6 грн. відповідно; а по картах Gold Mastercard – зменшилися на 23%, до 245,5 грн. А середні витрати за картками Visa Electron подорожчали на 15%, до 18,4 грн., Visa Classic – на 5%, до 66,35 грн., а Visa Gold – на 10%, до 289,9 грн. [5].

Набагато цікавіше динаміка, яка відбувалася в сегменті пластикових карт, випущених у доларах. Очевидно, через обмеження Національного банку, які унеможливлюють поповнення такого пластика на суму більше еквівалента 3 000 грн. на добу, що, своєю чергою, негативно впливає на популярність інвалютних карт, їх вартість за підсумками 2015 р. знизилася на чверть, а то і на третину. Найбільше, за даними компанії «Простобанк Консалтинг», за 2015 р. впали середні витрати за картками в доларах Gold Mastercard (з 21,75 до 14,92 доларів), Maestro (з 1,45 до 0,94 доларів), Mass Mastercard (з 5,96 до 3,92 доларів), Visa Classic (з 4,85 до 3,09 доларів) [5].

Однією з очікуваних подій у 2016 р. є поява на українському ринку поряд з існуючими платіжними системами таких світових лідерів, як ApplePay, GooglePay, що сприяє розвитку безконтактних платежів із використанням технології NFC. Значного поширення отримають платежі з використанням мобільного телефону та інших пристроїв (браслет або годинник).

З'являться й інші соціально орієнтовані інструменти, схожі на електронний студентський квиток, який здивував у минулому році ринок. Так, у січні 2016 р. банкіри говорять про запуск муніципальної карти. Це сучасний банківський інструмент, що містить у собі фінансову складову і ID-карту, яка посвідчує особу клієнта і є «ключем» до адміністративних сервісів сучасного світу, а також до соціальних програм і пільг.

Частка безготівкових платежів із використанням платіжних карток у 2015 р. становила 31,2% від загального обсягу операцій за платіжними картками та 65,5% від загальної кількості операцій, збільшившись на 6,2% і 9,6% відповідно [4].

Слід зазначити, що збільшення частки безготівкових розрахунків стало позитивною тенденцією останніх років, до числа яких належить і 2015 р. Поступово нівелюються наслідки кризи, і довіра населення до банківської сфери зростає.

Такі результати були отримані завдяки збільшенню частки безготівкових розрахунків, що наразі стало стратегічною метою НБУ і без-

посередньо комерційних банків. Відповідно, метою Національного банку виступає скорочення готівкового розрахунку, який є витратною статтею для економіки країни, і збільшення безготівкових розрахунків, що має знизити рівень тіньової економіки і підвищити ефективність функціонування економіки в цілому.

Банки створюють сприятливий клімат для активізації клієнтів у сфері безготівкових платежів, заохочуючи їх подарунками, бонусами і знижками. Банками широко використовуються програми лояльності та програми CashBack.

Також варто відзначити, що банки намагаються надати клієнту максимальний спектр послуг із використанням Інтернету та мобільного банкінгу. На сьогоднішній день, не виходячи з дому, можна оплатити комунальні послуги, придбати квиток або здійснити покупку в Інтернеті за допомогою платіжної картки. Бажання населення розплачуватися картами зростає разом із розвитком інфраструктури обслуговування таких карт.

Завдяки міжнародним платіжним системам тенденцією 2015 р. став інтерес клієнтів до безконтактних платіжних карт, які гарантують ще більш високу ступінь захисту і швидкість здійснення транзакції.

За перший квартал 2016 р. загальна сума операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, становила більше 332 050 млрд. грн. Такий показник на 21% більший, ніж у першому кварталі 2015 р. Із них безготівкових платежів було зафіксовано на суму 115 325 млн. грн., що на 33% більше, ніж у першому кварталі 2015 р., готівки ж отримано на суму 216 725 млн. грн., що на 15% більше, ніж в аналогічному періоді 2015 р.

Також слід зазначити значне зростання кількості безготівкових операцій за платіжними картками в першому кварталі 2016 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Кількість безготівкових операцій станом на 1 квітня 2016 р. становила понад 386 млн. (майже 70% від загальної кількості операцій за платіжними картками), а кількість операцій з отримання готівки – понад 166 млн. (30% від загальної кількості операцій за платіжними картками).

За результатами першого кварталу 2015 р. ці показники становили 274 млн. операцій (64% від загальної кількості операцій за платіжними картками) і 157 млн. операцій (36% від загальної кількості операцій за платіжними картками) відповідно.

Станом на 1 квітня 2016 р. кількість платіжних карток в обігу становила понад 58,2 млн. одиниць, із них кількість активних платіжних карт – 30,7 млн. одиниць (81% платіжних карт із дебетовою функцією і 19% – із кредитною) [5].

Серед банків за кількістю платіжних карт та інфраструктури їх обслуговування станом на 1 квітня 2016 р. лідерами були ПАТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк» і АТ «Райффайзен банк Аваль».

Безготівкові розрахунки відіграють величезну роль у здійсненні операцій із виконання зобов'язань між суб'єктами економічних і фінансових відносин.

Одним із напрямів удосконалення безготівкових розрахунків у банках України є модернізація системи міжбанківських електронних платежів. Система міжбанківських електронних платежів Національного банку України дедалі вдосконалюється. Підвищується ступінь захищеності даних і зростає надійність роботи системи, програмні системи криптографування замінюються на апаратні засоби захисту, створюються і впроваджуються засоби перехресного захисту електронних платежів – накладання «електронного підпису» на документі різними виконавцями тощо.

Проблеми, що заважають збільшенню частки безготівкових розрахунків для населення в Україні, подібні до проблем, притаманних країнам із ринками, що розвиваються, зокрема це низька довіра до національної валюти, стабільності банківської системи, низький рівень заощаджень, високий рівень доларизації та інфляційних очікувань. Слід також відзначити фактор великих територіальних розмірів та низької щільності населення, що посилює проблеми інфраструктурного розвитку систем електронних розрахунків, особливо POS-терміналів.

Варто відзначити, що поширення використання населенням платіжних карток в Україні – основний та найбільш перспективний напрям зниження обсягів готівкових розрахункових операцій.

Одними з основних перешкод поширенню використання платіжних карток є висока ставка міжбанківської комісії, через що українські банки несуть значні витрати на придбання та утримання додаткового термінального обладнання для дублювання такого самого обладнання інших банків, розташованого в популярних місцях, із метою зменшення своїх витрат на оброблення міжбанківських трансакцій.

Загалом, ініціатива НБУ щодо встановлення граничної суми готівкових розрахунків має певні перспективи для стимулювання економічного розвитку країни, збільшення обсягів безготівкових розрахунків та є економічно обґрунтованою. Щодо розміру граничної суми готівкового обігу на рівні 150 тис. грн., можна зробити висновок, що вона загалом не зачіпає інтереси більшої частини населення, оскільки такий її обсяг значно перевищує ймовірні звичайні розрахункові операції з купівлі-продажу більшості товарів та послуг для населення і відповідає проектному рівню відповідних обмежень у Росії, що також свідчить про її лояльність для українців. Із часом цю суму можна буде переглянути до зменшення.

Разом із тим необхідно зважати, що ця ініціатива має дещо репресивний характер і, за окремими суб'єктивними оцінками, може сприйматись як обмеження прав і свобод грома-

дян. З огляду на це, заходи за цією ініціативою вимагають належного інформаційного забезпечення, роз'яснення та підвищення фінансової грамотності населення, а також стимулювання громадян до придбання та користування безготівковими платіжними засобами.

Також вважається доцільним запропонувати банкам встановити пільгові періоди, упродовж яких після набуття постановою чинності великі суми готівки (понад 10 тис. грн.) можна буде вносити на особисті рахунки за зниженими тарифами. Такий захід стимулювання є обґрунтованим, беручи до уваги те, що саме за внесення готівки на особисті рахунки фізичними особами у багатьох банках встановлено доволі високі тарифи (у середньому – 1%).

Грунтуючись на аналізі зарубіжного досвіду, зокрема країн Північної Америки та Європи, слід зазначити, що для подальшого стимулювання безготівкових розрахунків доцільно зосередитись на технічних аспектах розвитку використання платіжних карток для розрахунків за торговельними операціями. Для цього необхідно:

- активізувати реалізацію заходів, передбачених Концепцією поширення безготівкових розрахунків із використанням спеціальних платіжних засобів;

- сприяти підвищенню фінансової грамотності населення у сфері використання платіжних карток, зокрема, через підтримку споріднених до платіжних карток проектів: «Транспортна картка», «Електронний студентський квиток», «Система митних платежів» тощо;

- забезпечити використання платіжних карток державними органами і бюджетними організаціями, перевести державні установи на зарплатні проекти;

- підвищити зручність оплати комунальних платежів, послуг держави, податків та інших періодичних повторюваних платежів за допомогою платіжних карток;

- сприяти регіональній диференціації та розвитку інфраструктури безготівкових платежів, підтримуючи відповідні маркетингові стратегії банків;

- своєчасно вдосконалювати платіжні та інформаційні технології, зокрема центральний маршрутизатор НБУ, обладнання та програмне забезпечення розрахунково-клірингових і процесингових центрів із підтримкою відкритих міжнародних стандартів.

Слід усвідомлювати, що частка використання платіжних карток у загальному обсязі розрахунків за торговельними операціями буде залежати від стану та розвитку банківської системи й економіки країни, девальваційних та інфляційних очікувань. Переведення заощаджень у безготівкову форму за сучасного стану банківської системи може збільшити ризики їхньої втрати для населення у випадку фінансових криз. З огляду на це, характер адміністративно-регуляторних заходів не повинен бути жорстким, а заходи стимулювання зростання частки без-

готівкових розрахунків доцільно спрямувати на усунення технічних проблем використання спеціальних платіжних засобів та розвиток їхньої інфраструктури.

Отже, подальший напрям регулювання розвитку платіжного обороту в Україні має бути спрямований на збільшення безготівкового обороту та зниження готівкового. Головною метою насамперед має бути зростання довіри населення до банків. Також необхідно розширювати банківську діяльність стосовно поширення практики застосування у розрахунках із клієнтами векселів, чеків та акредитива.

Поступове зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового має забезпечуватись з урахуванням загального стану економіки шляхом створення економічних стимулів розвитку безготівкових розрахунків. При цьому домогосподарства, підприємства та державні інституції використовуватимуть безготівкові платіжні засоби, включаючи інноваційні платіжні інструменти, обізнано та звично, з розумінням їх ефективності та безпеки здійснення платежів. Відповідно, повинні бути створені всі умови для безпечного та вигідного здійснення безготівкових взаєморозрахунків та існування сучасної і конкурентоздатної національної платіжної системи, а також відсутні будь-які бар'єри у доступі та використанні платіжних сервісів, що забезпечують безготівкове здійснення транзакцій, оскільки нові покоління клієнтів створюють попит на сучасні банківські сервіси, а банки матимуть можливість задовольняти попит новими технологіями та розвитком інфраструктури, що полегшуватиме здійснення безготівкових транзакцій.

Висновки. Для подальшого успішного впровадження безготівкових операцій та карткових технологій в Україні необхідно: розширювати мережу банкоматів і POS-терміналів, щоб держатель картки був упевнений в тому, що він може одержати гроші і розрахуватися картою в будь-який час; продовжувати активно впроваджувати зарплатні проекти, що дасть змогу централізовано залучити велику кількість клієнтів, додатково отримати вільні банківські ресурси та привчати населення до карткових розрахунків; залучати до числа своїх клієнтів підприємства торгівлі і послуг, які будуть приймати до оплати пластикові картки; продовжувати впроваджувати різні види послуг для різних клієнтів (студентів, пенсіонерів тощо).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власова І.О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бух. облік, аналіз і аудит» / І.О. Власова; НАУ. – К., 2005.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22 [Електронний ре-

- сурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>є
4. Монетарний огляд за 2015 рік / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
 5. О тенденциях рынка безналичных платежей – мнение экспертов [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/plastikovye_karty/mneniya/o_tendentsiyah_rynka_beznalichnyh_platezhey_mnenie_ekspertov.
 6. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою: Постанова Правління Національного банку України від 06.06.2013 р. № 210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13>.
 7. Річний Звіт НБУ за 2015 рік / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
 8. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

УДК 336.61

Круп'як І.Й.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

FEATURES OF FINANCING OF PERMANENT STATE ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми фінансування сталого розвитку економіки держави, які є наслідком стагнаційних тенденцій в інвестиційній сфері та сфері банківського кредитування, зниження основних фінансових результатів діяльності підприємств, падіння реальних доходів та купівельної спроможності населення. Проведено аналіз джерел фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку економіки країни. Окреслено можливості акумуляції заощаджень населення та чинники, що визначають ефективність банківського кредитування економіки держави. Виявлено особливості зміцнення фінансової бази підприємницьких структур, що сприяють зростанню дохідної частини державного бюджету та створюють умови стійкого розвитку економіки. Узагальнено стимулюючі фактори залучення коштів іноземних інвесторів в економіку держави, що сприяють активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу країни. Обґрунтовано заходи щодо підвищення рівня фінансового забезпечення сталого розвитку економіки держави для запобігання негативним тенденціям макроекономічної динаміки.

Ключові слова: джерела фінансування, сталий розвиток, капітальні інвестиції, заощадження населення, фінансові ресурси, банківський кредит, бюджетне фінансування, доходи підприємницьких структур.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы финансирования устойчивого развития экономики государства, которые являются следствием стагнационных тенденций в инвестиционной сфере и сфере банковского кредитования, снижения основных финансовых результатов деятельности предприятий, падения реальных доходов и покупательной способности населения. Проведен анализ источников финансовых ресурсов для обеспечения устойчивого развития экономики страны. Очерчены возможности аккумуляции сбережений населения и факторы, которые определяют эффективность банковского кредитования экономики государства. Обнаружены особенности укрепления финансовой базы предпринимательских структур, которые способствуют росту доходной части государственного бюджета и создают условия для устойчивого развития экономики. Обобщены стимулирующие факторы привлечения средств иностранных инвесторов в экономику государства, что способствуют активизации инвестиционного процесса, внедрению новых технологий, развитию малого и среднего бизнеса, росту инвестиционного потенциала страны. Обоснованы мероприятия по повышению уровня финансового обеспечения устойчивого развития экономики государства для предотвращения негативных тенденций макроэкономической динамики.

Ключевые слова: источники финансирования, устойчивое развитие, капитальные инвестиции, сбережения населения, финансовые ресурсы, банковский кредит, бюджетное финансирование, доходы предпринимательских структур.

ANNOTATION

The problems of financing of permanent state economic development, which are the result of stagnation tendencies in the investment sphere and the bank crediting field, decrease of finan-

cial results of enterprises activity, falling of real incomes and purchasing power of population, were investigated in the article. The analysis of financial resources for provision of permanent economic development of the country was conducted. The possibilities of the population savings accumulation and the factors, which determine the efficiency of bank crediting of the state economy, were outlined. The features of financial base strengthening of business structures, which promote increase of the state budget revenues and create the conditions for permanent economy development, were revealed. Stimulating factors of foreign investors' funds attraction to the state economy, which contribute to the investment process activation, new technologies implementation, small and medium business development, increase of the country's investment potential, were generalized. The arrangements for increase of financial provision level of the state economy permanent development in order to prevent negative trends of macroeconomic dynamics were substantiated.

Keywords: financial resources, permanent development, capital investments, population savings, financial resources, bank credit, budget financing, business structures incomes.

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності докорінна зміна господарської структури України, низький рівень її галузевої диверсифікації та обмеженість власних фінансових ресурсів унеможливають сталий розвиток економіки держави. Суттєвими перешкодами сталому розвитку є також стагнаційні тенденції в інвестиційній сфері та сфері банківського кредитування, зниження основних фінансових результатів діяльності підприємств, падіння реальних доходів та купівельної спроможності населення. Відтак, незбалансований та неконтрольований розвиток економіки держави практично вичерпує потенціал екстенсивного розвитку та характеризується кумулятивним процесом, за якого падіння інвестиційного та споживчого попиту призводить до зниження виробництва, зменшення використання ресурсів. У цьому контексті множина питань, пов'язаних із фінансовим забезпеченням сталого розвитку економіки країни, зумовлює необхідність ґрунтовних теоретичних досліджень та практичних заходів у напрямі обґрунтування можливостей фінансування сталого розвитку економіки держави та впровадження нових механізмів управління її фінансовими ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансового забезпечення сталого розвитку економіки держави та регіонів присвячено праці вітчизняних учених: І. Александро-

ва [1], З. Варналія, М. Вахович [2], В. Галушак, З. Герасимчук, М. Данилишина, М. Долішнього, О. Другова [3], Я. Жаліла, В. Замовця, І. Камінської, М. Карліна, Л. Круп'як, В. Пилипів, Я. Хоменко [4], С. Юрія [5]. Аналіз проблем і особливостей фінансової політики розвитку держави здійснювали такі зарубіжні науковці і практики, як С. Вайт, Е. Гіл, Т. Жерейсаті, Д. Кларк, Р. Лукас, Г. Райт, Б. Твіс, В. Стевенс, Р. Хакет, Г. Холіс, Л. Чихладзе.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність багатьох публікацій із проблематики фінансового забезпечення розвитку економіки держави, подальшого дослідження потребують особливості фінансування сталого розвитку її економіки з урахуванням специфіки сучасних економічних перетворень.

Мета статті полягає в аналізі стану, особливостей фінансування сталого розвитку економіки держави та оцінці його наслідків в умовах економічної нестабільності для виокремлення напрямів оптимальної фінансової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталість розвитку економіки держави значною мірою визначається ефективністю його фінансування. Належне фінансування розвитку передбачає макроекономічне збалансування та дає змогу в довгостроковій перспективі забезпечити високий рівень життя населення. Важливим напрямом у цій сфері є аналіз джерел інвестиційного забезпечення сталого розвитку економіки країни. Так, загальний обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України в 2011 р. становив 44,8 млрд. дол. США, протягом 2013 р. обсяг зростає до 58,2 млрд. дол. США та скорочується до 43,9 млрд. дол. США в 2015 р. При цьому в 2015 р. до десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, увійшли: Кіпр – 12,2 млрд. дол. США, Німеччина – 5,4 млрд., Нідерланди – 5,1 млрд., Російська Федерація – 2,6 млрд., Австрія – 2,3 млрд., Велика Британія – 1,9 млрд., Віргінські Острови – 1,8 млрд., Франція – 1,5 млрд., Швейцарія – 1,4 млрд. та Італія – 0,9 млрд. дол. США [6].

Така диверсифікація залучення прямих іноземних інвестицій в Україну по країнах-інвесторах є суттєвим ризиком залежності економіки держави від політики кількох країн – основних інвесторів. Водночас залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу держави. В умовах недостатності внутрішніх фінансових

ресурсів зовнішні інвестиції означають можливість використання акумульованих за кордоном коштів для розвитку конкретних підприємств, що сприятиме сталому розвитку економіки держави. Разом із тим існують об'єктивні причини, які зменшують можливість залучення іноземних інвестицій. Найвагомішими перешкодами залучення інвестицій в економіку України є недосконалість законодавства стосовно іноземного інвестування та його нестабільність, нерозвиненість інфраструктури, постійні зміни в рівнях митних платежів.

Недостатню розвиненість інвестиційного ринку в Україні підтверджує також структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування (рис. 1). Так, у 2011–2015 рр. основним джерелом фінансування капітальних інвестицій традиційно залишалися власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких здійснено більше половини всіх капіталовкладень. У 2011 р. їх частка в загальному обсязі становила 61,2%, зросла на 5,1% у 2013 році, проте в 2015 р. скоротилась порівняно з попереднім роком на 3,1% і становила в загальному обсязі 67,4%.

У 2011 р. частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 15,2%, проте скоротилась до 13,9% у 2013 р. та до 7,3% у 2015 р.

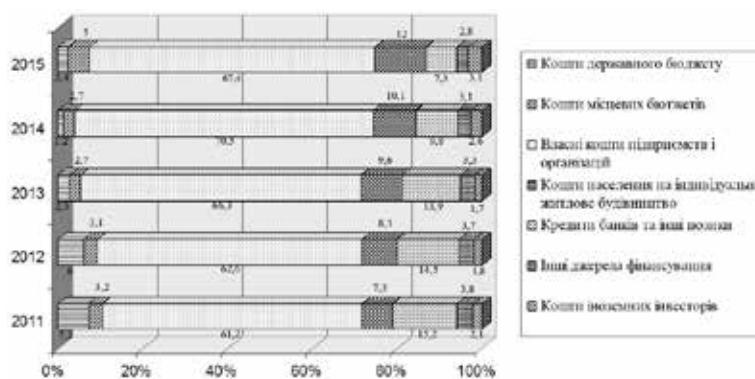


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування в Україні в 2011–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [6]



Рис. 2. Темп зростання кредитів, наданих суб'єктам господарювання та фізичним особам в Україні в 2011–2015 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [8]

Активно зростає обсяг капітальних інвестицій за рахунок коштів населення на індивідуальне житлове будівництво – з 17 589,2 млн. грн. у 2011 р. до 24 072,3 млн. грн. у 2013 р., що становить 9,6% від загального обсягу інвестицій, у 2015 р. значення даного показника зросло до 12%.

Незначним залишається фінансування капітальних інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів, що зумовлене незадовільним інвестиційним кліматом у державі. У 2013 р. частка фінансування капітальних інвестицій за рахунок коштів іноземних інвесторів скоротилася на 0,4% порівняно з 2011 р. та становила 1,7%. Винятком був лише 2015 р., коли обсяг іноземних інвестицій зріс до 3,1% від загального обсягу фінансування.

Кошти державного бюджету, що спрямовуються на капіталовкладення, у 2011 р. становили 17 376,7 млн. грн., у 2013 р. ця сума скоротилася до 6 174,9 млн. грн., або з 7,2% до 2,5% від загального обсягу інвестицій. У 2015 р. частка коштів державного бюджету скоротилася до 2,4% у загальному обсязі відповідних інвестиційних ресурсів. За рахунок коштів місцевих бюджетів було освоєно 3,2% від загального обсягу капіталовкладень, що є досить низьким показником, у 2013 р. значення даного показника скоротилось до 2,7%, проте в 2015 р. зросло до 5%.

Отже, в Україні за незначного бюджетного та обмеженого іноземного фінансування капітальних інвестицій низьким залишається рівень інвестиційного забезпечення сталого розвитку економіки країни. На думку Л.Б. Круп'як, така ситуація пояснюється невирішеністю питань, пов'язаних із підвищенням зацікавленості в інвестуванні, збільшенням обсягів інвестицій з усіх можливих джерел та їх спрямуванням на реалізацію стратегічних цілей економіки держави [7].

Важливим джерелом фінансування сталого розвитку економіки держави є банківський кредит, що оптимізує пропорції суспільного відтворення, забезпечує належну концентрацію та централізацію капіталу, сприяє саморегуляції економічної системи та вирівнюванню норм прибутку за різними галузями економіки. Банки спрямовують кошти на виробничі цілі, забезпечують домашні господарства та фірми інструментами управління ризиком, здійснюють контроль над кінцевим використанням кредитних ресурсів. У цьому контексті невід'ємною складовою частиною стратегії сталого розвитку економіки держави є створення умов для підвищення ємності банківського сектору. Однак у 2011–2015 рр. в Україні гостро стояла проблема кредитування пріоритетних напрямів розвитку економіки. Нераціональна кредитна політика комерційних банків стала однією з причин обмеження кредитування виробництва та розгортання інфляційних процесів. Високими залишалися процентні ставки плати за кредит та короткими – терміни кредитування (коротко-строкові кредити використовувались лише для

вирішення поточних проблем). Як наслідок, знижувалась віддача на капітал і зменшувалась доступність кредитів для менш рентабельних видів економічної діяльності держави. Водночас протягом звітного періоду збільшуються фактичні обсяги кредитування суб'єктів господарювання, що становили 75% від загального обсягу кредитів, наданих суб'єктам господарювання та фізичним особам. Так, у 2011 р. в Україні суб'єктам господарювання було надано кредитів на суму 580,9 млрд. грн., у 2013 р. значення даного показника зросло на 117,9 млрд. грн. та на 205 млрд. грн. у 2015 р. [8]. При цьому темп зростання обсягу кредитування суб'єктів господарювання в 2012 р. становив лише 104,9% порівняно з попереднім роком, досяг свого максимального значення в 2014 р. (116,4%), однак у 2015 р. скоротився до 98% порівняно з попереднім роком (рис. 2).

Разом із тим у 2011–2013 рр. скорочуються обсяги кредитування фізичних осіб. У 2014 р. обсяг кредитування фізичних осіб становив 179 млрд. грн., тобто зріс на 4,4 млрд. грн. порівняно з 2011 р. Темп зростання обсягу кредитування фізичних осіб збільшується з 93% у 2012 р. до 106,7% у 2014 р. та суттєво зменшується в 2015 р. – до 85,1%. Причиною цього є низькі доходи населення, які визначають його платоспроможність, а також функціонування значних коштів поза банками, у «тіньовій» економіці.

Відтак, кредитна політика в Україні як система заходів, спрямованих на фінансову підтримку її сталого розвитку, не враховує пріоритети цього розвитку, можливості кредитної підтримки суб'єктів господарювання та населення з метою посилення стимулюючого впливу кредиту на соціально-економічні процеси.

Значний резерв фінансових ресурсів на забезпечення сталого розвитку економіки держави становлять заощадження фізичних осіб, які можна ефективно трансформувати в інвестиції. Стан заощаджень населення країни відображає процеси її економічного розвитку, включаючи соціальні аспекти, а також ефективність функціонування фінансової і банківської систем. Водночас у 2011–2015 рр. більша частина населення України стала неспроможною заощаджувати, крім того, грошові доходи громадян тінізувалися. Так, у 2011 р. порівняно з попереднім роком темп зростання заощаджень населення становив лише 76% за фактичного обсягу заощаджень 123 123 млн. грн. (табл. 1). Дане значення вказує на те, що в 2011 р. сукупні витрати населення переважали над його доходами, що й не дало змоги робити населенню відповідні заощадження.

Однак у 2012 р. темп зростання збільшився до 119% і досяг максимального значення в 2015 р. (120%), при цьому в 2014 р. фактичне значення заощаджень населення суттєво скоротилося, а темп їх зростання становив лише 71,7%. Різні значення темпу зростання заощаджень не могли не позначитись на частці заощаджень населення

в його сукупних доходах. Так, унаслідок зменшення темпу зростання заощаджень громадян України їх частка в сукупних доходах населення скоротилась з 10% у 2011 р. до 7,5% у 2013 р. та 5,4% у 2014 р. і лише в 2015 р. зросла на 0,3% порівняно з попереднім роком.

Таким чином, у 2011–2015 рр. темпи зростання заощаджень населення та їх частка в сукупних доходах указують на низький рівень довіри населення України до держави, комерційних банківських структур через можливість їх банкрутства чи реорганізації, низькі ставки за депозитами, відсутність гарантій повернення депозитів фізичних осіб за рахунок відповідного страхового фонду. Саме тому забезпечення сталого розвитку економіки держави потребує послідовних і зважених заходів Національного банку України щодо вирішення описаних проблем.

Тривала дія вищезазначених факторів негативно позначилась на стані фінансових ресурсів підприємств держави як одного з важливих джерел її сталого розвитку. Оскільки поповнення оборотних коштів суб'єктів господарювання відбувається за рахунок прибутку, його зростання або зменшення визначає відповідні тенденції економічного розвитку. Так, протягом 2011–2012 рр. в Україні несуттєво зростали показники фінансових результатів діяльності підприємств, зокрема чистий прибуток збільшився на 1,9%, при цьому збиток підприємств зріс на 16,9% (табл. 2). Як наслідок, зменшуються позитивне сальдо та відсоток прибуткових підприємств.

Однак ситуація кардинально змінилась у 2013–2015 рр. У 2014 р. порівняно з попереднім роком через зростання збитків підприємств на 423,7%, а чистого прибутку – на 142,6% сальдо фінансової діяльності стало від'ємним і становило -523 587,0 млн. грн., у 2015 р. від'ємне сальдо зменшується до -230612,6 млн. грн. Вод-

ночас питома вага прибуткових підприємств зростала протягом усього звітного періоду, а саме: з 65,1% у 2011 р. до 65,9% у 2013 р. та до 68,1% у 2015 р. За видами економічної діяльності найбільші збитки підприємств країни мали місце в промисловості, торгівлі, транспорті, фінансовій та страховій діяльності.

Таким чином, у 2011–2015 рр. фінансові результати діяльності підприємств держави активно знизились, що, своєю чергою, поглибило проблему забезпечення сталості її розвитку. Водночас високий фінансовий потенціал підприємств та організацій країни сприяє зростанню дохідної частини її бюджету, отже, створює умови для стійкого розвитку економіки.

Висновки. Недостатня розвиненість інвестиційного ринку в Україні, нераціональна кредитна політика комерційних банків, обмежені можливості заощаджень населення та низькі фінансові результати діяльності підприємств є суттєвими перешкодами сталому розвитку її економіки. Саме тому, ґрунтуючись на результатах дослідження, пропонуємо заходи щодо забезпечення належного фінансування сталого розвитку економіки держави. Так, підвищення фінансової самостійності підприємств України можливе на основі зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, широкого запровадження прискореної амортизації основних фондів, реорганізації системи оплати праці.

Для стимулювання сталого розвитку економіки держави інвестиції доцільно спрямовувати на підтримку пріоритетних галузей, виробничу діяльність структуроутворюючих підприємств із метою нівелювання дії чинників, що викликають її дестабілізуючий стан. Водночас за рахунок зовнішніх запозичень неможливо забезпечити сталий розвиток економіки, що потребує розробки грошово-кредитної політики стимулювання внутрішніх заощаджень.

Таблиця 1

Показники заощаджень населення України в 2011–2015 рр.

Показники	Роки	2011	2012	2013	2014	2015 ¹
Заощадження населення (млн. грн.)		123123	147280	116266	83320	100067
Питома вага заощаджень населення в його сукупних доходах (%)		10	10,1	7,5	5,4	5,7
Темп зростання заощаджень населення (у % до попереднього року)		76	119	79	71,7	120

¹ Попередні дані.

Джерело: розраховано автором за даними [6]

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності підприємств України в 2011–2015 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Прибуток (млн. грн.)	272726,2	277938,5	234513,7	334517,3	279049,8
Збиток (млн. грн.)	150516,2	176053,8	205230,5	858104,3	509662,4
Сальдо (+, -) (млн. грн.)	12210,0	101884,7	29283,2	- 523587,0	- 230612,6
Підприємства, які одержали прибуток (у % до загальної кількості)	65,1	64,5	65,9	66,3	68,1
Підприємства, які одержали збиток (у % до загальної кількості)	34,9	35,5	34,1	33,7	31,9

Джерело: дані Державної служби статистики України без урахування бюджетних установ [6]

Для залучення додаткових кредитних ресурсів в економіку України доцільним є: формування ефективної кредитної політики як одного з важелів реформування економіки шляхом збільшення обсягів кредитів та раціонального їх спрямування на забезпечення розвитку наукоємних галузей і підприємств; упровадження пільгового кредитування інноваційних та експортоорієнтованих проектів, що передбачені державними програмами пріоритетного розвитку; розвиток мікрокредитування, що дає змогу реалізувати спеціальний підхід до оцінки кредитоспроможності малих підприємств, здешевлює мікрокредити для позичальників за збереження достатньо високого рівня рентабельності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров І.О. Стратегія сталого розвитку регіону: [монографія] / І.О. Александров [та ін.]; НАН України, Ін-т екон. пром-ті, Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 203 с.
2. Вахович І.М. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів України: міжбюджетні відносини та інноваційні інструменти стимулювання: [монографія] / І.М. Вахович. – Луцьк: Волиньполіграфтм, 2014. – 331 с.
3. Другов О.О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О.О. Другов // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4 (9). – С. 115–120.
4. Хоменко Я.В. Стратегія сталого економічного зростання регіонів України: [монографія] / Я.В. Хоменко; НДЕІ Мінекономіки України. – Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2008. – 389 с.
5. Юрій С.І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку депресивних територій в умовах трансформації економічних процесів / С.І. Юрій, І.Й. Круп'як // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2008. – Вип. 13. – С. 5–11.
6. Державна служба статистики України. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Круп'як Л.Б. Інвестиційне забезпечення розвитку економіки регіону / Л.Б. Круп'як, І.Й. Круп'як // Ефективна економіка. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4685>.
8. Національний банк України. Статистичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.

УДК 336.71

Кушнір С.О.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Запорізького національного університету*

Вітковська О.О.

*студентка
Запорізького національного університету*

ПОДОЛАННЯ КРИЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

THE OVERCOMING OF THE BANKING SYSTEM CRISIS: THE WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто передумови та причини сучасної кризи банківської системи в Україні, сутність поняття «банківська криза», методи профілактики та виходу з неї. Наведено статистичні дані тенденцій на сучасному грошово-кредитному ринку України. Проаналізовано кризи банківських систем розвинених країн світу, їх досвід подолання, заходи, спрямовані на запобігання банкрутству банків та краху банківської системи країни.

Ключові слова: банк, банківська криза, банківська система, грошово-кредитний ринок, банкрутство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены предпосылки и причины нынешнего кризиса банковской системы Украины, сущность понятия «банковский кризис», методы профилактики и выхода из него. Приведены статистические данные тенденций современного денежно-кредитного рынка Украины. Проанализированы кризисы банковских систем развитых стран мира, опыт и мероприятия по предупреждению банкротства банков и краха банковской системы страны.

Ключевые слова: банк, банковский кризис, банковская система, денежно-кредитный рынок, банкротство.

ANNOTATION

Background and reasons of the modern banking system crisis in Ukraine had been considered in the article. Concept of the notion «banking crisis», method of its overcoming and prevention had been disclosed. Statistical data on the trends of the modern monetary market in Ukraine had been listed. Banking crises of countries of the world, their experience in overcoming and preventing bankruptcy and collapse of the banking crisis in the country had been analyzed.

Keywords: bank, banking crisis, banking system, monetary market, bankruptcy.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день економіка України переживає тяжкі часи. Низка проблем не минула і банківську систему, що, своєю чергою, істотно впливає на погіршення фінансових результатів діяльності банків, скорочення обсягів депозитів та надання кредитів, зменшення фінансової стійкості банківських установ. Як наслідок, уже на початку 2016 р. Національний банк України зарахував до категорії неплатоспроможних ще декілька приватних банків, серед яких ПАТ «Банк Софійський», ПАТ «Укрінбанк», ПАТ «Авант-Банк», ПАТ «КБ «ТК Кредит». Цим підтверджується необхідність розробки актуальних заходів, направлених на подолання кризи банківського сектору України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових робіт, в яких досліджуються методи уникнення краху комерційних банків, можна виділити дослідження таких науковців, як А. Степаненко, І. Зарипська, І. Ковзанадзе, Р. Дутагупта, П. Касін, В. Коваленко, О. Крухмаль та ін.

Мета статті полягає у вивченні досвіду антикризових заходів провідних країн світу для створення дієвих механізмів упровадження та розробки ефективних національних антикризових програм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Період 2014–2015 рр. є одним із найважчих в історії банківської системи України. Проаналізувавши роботи науковців, можна сміливо робити висновок, що банківська система України перебуває в стані кризи (табл. 1).

За даними фінансової звітності платоспроможних банків, які підготовлені за національними стандартами, за результатами роботи 2014 р. – I півріччя 2015 р. ТОП-банки України отримали такі результати (табл. 2).

Найбільші сукупні збитки за 2014 р. зафіксували «Укрексімбанк» та «Ощадбанк», проте в 2015 р. спостерігається позитивна динаміка [6].

Також слід брати до уваги і кредитний рейтинг, що визначає ймовірність дефолту, проведений рейтинговим агентством Fitch (табл. 3).

Головними причинами такого низького кредитного рейтингу є:

- економічна та політична криза в Україні;
- низький рівень довіри населення до банків (зниження вкладів);
- нестабільний валютний курс;
- велика кредитна заборгованість банків перед НБУ.

Р. Дутагупта і П. Касін на підставі аналізу 50 криз банківських систем [2], які відбулись протягом 1990–2005 рр. у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, виділяють такі причини банківських криз:

- макроекономічна нестабільність;
- низький рівень прибутковості;
- високий рівень валютного ризику в поєднанні з низьким рівнем ліквідності банків.

Таблиця 1

Визначення поняття «банківська криза»

Науковці	Визначення
Г. Капріо, Д. Клінгбіл	Банківська криза – це явище, коли власний капітал банківської системи частково або повністю вичерпав себе за рахунок непрацюючих коштів [1].
А. Деміргут-Кунт, І. Детражіа	Банківська криза – це стан банківської системи, коли її частина стає неплатоспроможною і неліквідною і більше не в змозі продовжувати функціонувати без спеціальної підтримки монетарних і контролюючих органів [2].
Р. Дутагупта, П. Касін	Банківська криза – це стан банківської системи, викликаний сукупністю взаємопов'язаних потрясінь макроекономічного, валютного та фінансового характеру [3].
К. Рейнхарт, К. Рогофф	Банківська криза – це такий стан, за якого відбуваються «набіги вкладників на банки», які призводять до закриття, об'єднання та поглинання одного або декількох банків державними органами [4].
К. Рудий	Банківська криза – це неспроможність банківської системи, яка полягає в нездатності банку виконувати вимоги контакту, який був укладений із вкладниками, у зв'язку з невиконанням обов'язків позичальниками банку, контракту банку або в результаті знецінення банківських активів [5].

Таблиця 2
Збитки ТОП-10 банків України

Банк	Сукупний збиток за 2014 р.	Сукупний збиток за 1 півріччя 2015 р.
«Укрексімбанк»	9,8 млрд. грн.	8,33 млрд. грн.
«Ощадбанк»	8,56 млрд. грн.	5,4 млрд. грн.
«Промінвестбанк»	3,45 млрд. грн.	6,35 млрд. грн.
ПУМБ	140,5 млн грн	709,5 млн. грн.
Unicredit Bank	2,66 млрд. грн.	8,7 млрд. грн.
«ОТП Банк»	2 млрд. грн.	1,28 млрд. грн.
«Райффайзен Банк Аваль»	1,37 млрд. грн.	2,06 млрд. грн.
«Альфа Банк»	744 млн. грн.	916,1 млн. грн.
«Сбербанк Росії»	108 млн. грн.	1,6 млрд. грн.
ВТБ	16,685 млрд грн	869,5 млн грн.

Таблиця 3
Кредитний рейтинг ТОП-10 банків України

Банк	Рейтингова оцінка	Імовірність дефолту
«Укрексімбанк»	ССС	Висока
«Ощадбанк»	ССС	Висока
«Промінвестбанк»	ССС	Висока
ПУМБ	(не співпрацює з Fitch)	-
Unicredit Bank	ССС	Висока
«ОТП Банк»	ВВ	Низький рівень
«Райффайзен Банк Аваль»	ССС	Висока
«Альфа Банк»	ВВ	Низька
«Сбербанк Росії»	ССС	Висока
ВТБ	ВВВ	Дуже низька

Дійсно, всі три пункти мають місце в економіці України.

Основним негативним чинником банківської кризи в Україні є макроекономічна нестабільність, яка проявляється як у соціально-економічному, так і в політичному аспектах. Головні макроекономічні проблеми в Україні є досить класичними: високий рівень безробіття, низький ВВП та гіперінфляція.

Рівень безробіття в Україні в 2015 р., за даними Державної служби статистики України, досягнув майже 10%. Розглянемо динаміку безробіття в Україні за останні 14 років (рис. 1) [8].

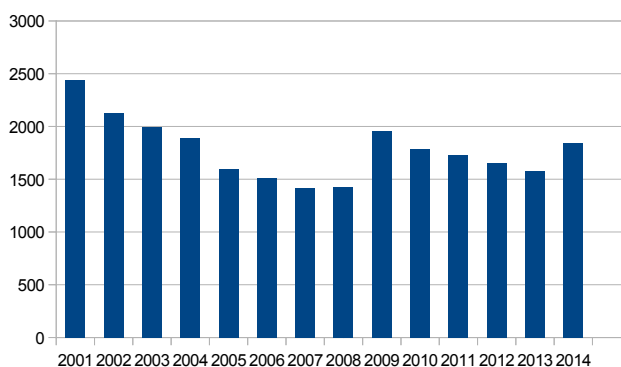


Рис. 1. Динаміка зміни рівня безробіття 2000–2014 рр. (тис. осіб)

ВВП у нашій країні зростає (рис. 2), проте залишається досить низьким у світі (рис. 3).

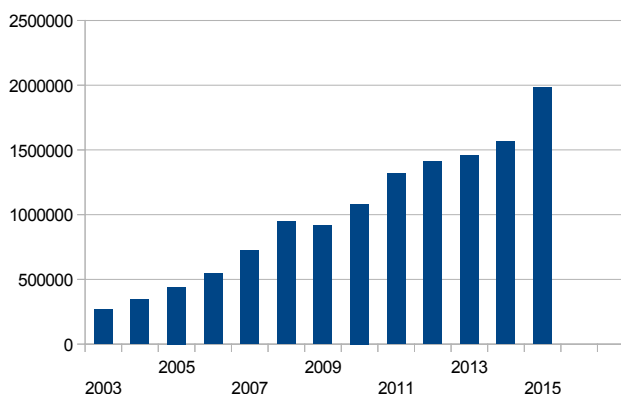


Рис. 2. Динаміка ВВП України (номінальний, млн. грн.) [8]

Інфляція в Україні в 2015 р. досягла 143,3% порівняно з 2014 р. – 124,9%, що свідчить про її галопуючий процес. Загальна динаміка індексу інфляції в Україні за останні 15 років показує, що цей показник зростає і призводить до багатьох негативних наслідків в економіці, зокрема і банківської кризи (рис. 4).

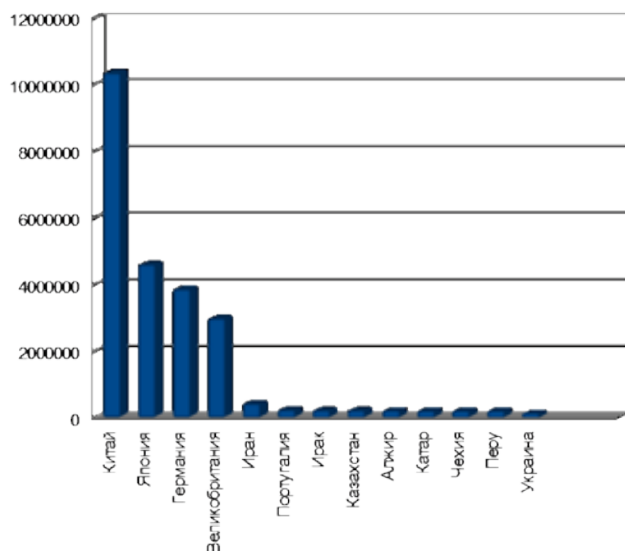


Рис. 3. Рівень ВВП країн світу, 2015 р. (млн. дол. США) [9]

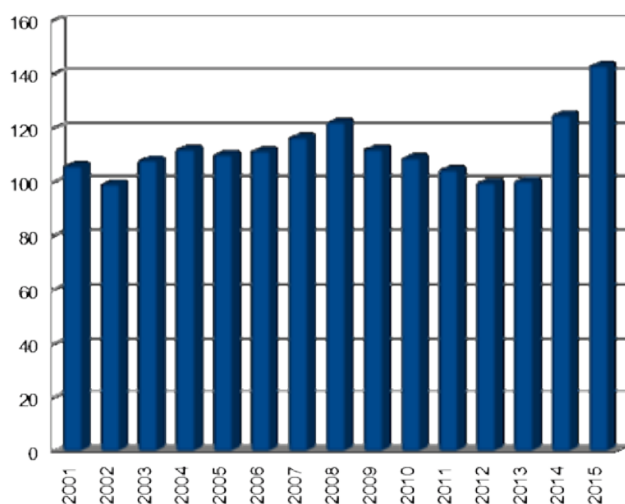


Рис. 4. Динаміка індексу інфляції України 2000–2015 рр. (%) [8]

Ще одним негативним чинником, який впливає на ситуацію, особливо в нашій країні, є нестабільність національної валюти (рис. 5).

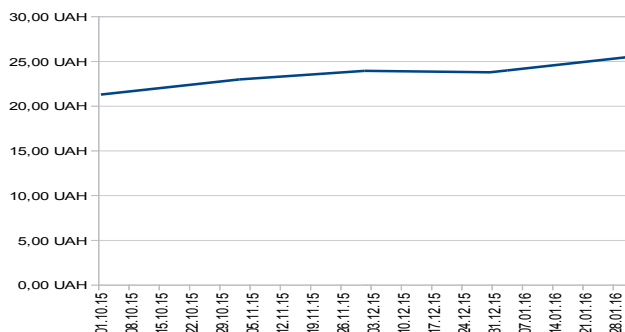


Рис. 5. Динаміка зміни курсу USD (долар США) НБУ [11]

Офіційний курс гривні до долара на кінець 2015 р. становив близько 24 грн./дол. Тобто за підсумковим курсом гривня в минулому році

подорожчала на 8,24 грн., або в 1,5 рази, порівняно з підсумковим показником попереднього року – 15,77 грн./дол. [10], та вже в 2016 р. курс знов підскочив, досягнувши в березні 26,10 грн./дол.

Проте за результатами роботи банківської системи в грудні 2015 р. простежуються такі тенденції на грошово-кредитному ринку України:

- обсяг депозитів фізичних та юридичних осіб у національній валюті за грудень 2015 р. збільшився на 6,7% (з початку року – на 6,2%);
- обсяг депозитів в іноземній валюті за грудень зменшився на 5,2%;
- у грудні залишки за кредитами в національній валюті зменшилися на 4,8% (з початку року – на 19,1%);
- залишки за кредитами в іноземній валюті за місяць зменшилися на 0,6% (з початку року – на 20,3%) [7].

Проаналізувавши успішні досвіди розв'язання банківської кризи зарубіжних країн, слід звернути увагу на антикризову програму Швеції в 1991 р., яка до цього часу вважається однією з найефективніших в історії. На початку 1990-х років у Швеції різко впали ціни на активи, і банки, які в попередні роки слідували невиправдано ризикованим стратегіям, опинилися в жалюгідному стані. Реакція уряду на кризу була швидкою й ефективною. По-перше, два найбільші банки були націоналізовані, і для роботи з їх поганими активами були створені спеціальні керуючі компанії (так звані «погані» банки). По-друге, оцінка реального стану справ і обсягу втрат у всіх банках була проведена на самому ранньому етапі. Це сприяло вибору правильних стратегій: необхідна допомога надавалася тільки потенційно життєздатним банкам. До того ж введення загальної гарантії за зобов'язаннями банків і перехід на плаваючий валютний курс відновили довіру до валюти, необхідну для шведських банків, які фінансували свою діяльність переважно за рахунок іноземних позик.

Такі дії Швеції дали змогу банківській системі швидко відновитися, при цьому фінансові витрати виявилися одними з найбільш невеликих [12].

Також дуже цікавим прикладом для України є банківська криза Туреччини 2000 р. Подорожчання долара як наслідок фіксованої до нього ліри разом із дефіцитом бюджету, спровокувало посилення недовіри як до валюти, так і до банківської системи в цілому. Уряд був змушений вжити такі заходи, як: введення гарантії по банківським зобов'язанням; у 2001 р. прийняття програми реструктуризації банків, яка включала низку кроків, серед яких:

- реструктуризація державних банків (скорочення чисельності персоналу та відділень державних банків, ліквідування короткострокової заборгованості банків);
- реструктуризація банків, що входили в систему фонду страхування депозитів (депозити

та вклади в іноземній валюті було переведено в інші банки, проведено скорочення персоналу, реструктуризація боргів великої кількості великих боржників цих банків);

– укріплення приватних банків (був проведений аудит та виділені банки, які потребували збільшення капіталу, якщо акціонери не мали змоги забезпечити потреби банку в капіталі, то їм надавався субординований кредит);

– поліпшення механізму регулювання банківської системи.

Програма, що мала в основі укладення договору між центральним банком та іншими банками з питань «поганих» активів та була названа «Підхід Стамбула», полягала в тому, що центральний банк викупав у банків «погані» активи в обмін на реструктуризацію боргів банками.

Витрати для Туреччини на подолання кризи понад 30% ВВП виявилися достатньо високими, але реалізація цієї програми та створення жорсткої системи регулювання дали можливість здійснити реформування та оздоровлення комерційних банків [2].

Висновки. Таким чином, Україна має побудувати свою програму оздоровлення банківської системи. Проаналізований досвід вирішення схожих проблем, пов'язаних із гіперінфляцією та великим дефіцитом бюджету Туреччини та Швеції, виявився досить вдалим. Національний банк України може скористатися наведеним досвідом успішних країн та провести низку заходів щодо подолання банківської кризи, серед яких пріоритетними є:

– створення прозорої системи та правової бази регулювання банківської діяльності;

– реструктуризація НБУ (скорочення персоналу та кількості відділень державних банків);

– більш фундаментальна оцінка роботи банків на перспективу життєздатності задля реальної оцінки ситуації та прийняття швидких та ефективних рішень;

– поліпшення валютного курсу в країні, зниження спекулятивних операцій із валютою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gerard Caprio, Jr., Daniela Klingebiel. Bank Insolvencies: Cross-country Experience/The World Bank Policy Research Working Paper – July 1996.
2. Demirguc-Kunt. Does deposit insurance increase banking system stability? An empirical investigation. // Journal of Monetary Economics. – 2002.
3. Rupa Duttgupta, Paul Cashin. Anatomy of Banking Crises // International Monetary Found. – 2008.
4. Reinhart, Carmen M., and Kenneth S. Rogoff. Banking Crises: An Equal Opportunity Menace.//National Bureau of Economic Research Working Paper. – 2008.
5. Рудий К.В. Финансовые кризисы: теория, история, политика / К.В. Рудий. – К., 2003.
6. Криза 2014–2015 років: рейтинг найбільш збиткових ТОП-банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/Finansova-kryza-2014-2015-rokiv-reytingh-naybilsh-zbitkovikh-TOP-bankiv>.
7. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за лютий 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/articleart_id=14716152&cat_id=2728184
8. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. World Development Indicators: Gross Domestic Product 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.
10. Гривня за рік впала в півтора рази – НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/finance/grivnya-za-god-obvalilas-v-polтора-raza-nbu-690020.html>.
11. Курси Национального банка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/chart/>.
12. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России от 07.04.2009 г. Стратегия выхода из банковского кризиса: международный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sbrf.ru.

УДК 336.2

Литвин Я.А.
студенткаСхідноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**НЕПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ****INDIRECT TAXATION IN UKRAINE:
CURRENT STATE AND WAYS OF IMPROVEMENT****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено особливостям непрямого оподаткування в Україні. Досліджено роль непрямих податків у формуванні державного бюджету. Розглянуто сучасні тенденції вітчизняного непрямого оподаткування. Висвітлено проблемні аспекти непрямого оподаткування та запропоновано основні напрями його вдосконалення. З'ясовано роль непрямих податків у податковій системі, а також окреслено напрями адаптації вітчизняної практики непрямого оподаткування до європейського досвіду.

Ключові слова: податок, податкова система, непряме оподаткування, податок на додану вартість, акцизний податок, мито, Податковий кодекс України.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена особенностям косвенного налогообложения в Украине. Исследована роль косвенных налогов в формировании государственного бюджета. Рассмотрены современные тенденции отечественного косвенного налогообложения. Освещены проблемные аспекты косвенного налогообложения и предложены основные направления его совершенствования. Выяснена роль косвенных налогов в налоговой системе, а также выявлены направления адаптации отечественной практики косвенного налогообложения к европейскому опыту.

Ключевые слова: налог, налоговая система, косвенное налогообложение, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, пошлина, Налоговый кодекс Украины.

ANNOTATION

This article is devoted to the indirect taxation specific features in Ukraine. The importance of indirect taxes in the State budgeting is examined. Recent trends of the native indirect taxation are given. Challenges of indirect taxation are elucidated as well as primary areas of its improvement are put forward. The indirect taxes significance in the fiscal system is cleared up. Directions of the native practice of indirect taxation and its adaptation to the European experience are determined.

Keywords: tax, fiscal system, indirect taxation, VAT, excise duty (ED), special tax, Tax Code of Ukraine.

Постановка проблеми. Формування сучасної системи оподаткування є важливою складовою частиною процесу розбудови ринкової економіки України та її інтеграції до системи світових господарських зв'язків. У податковій системі України чільне місце посідають непрямі податки, які є не лише головним джерелом наповнення державного бюджету, але й ефективним інструментом впливу на суспільне виробництво.

Актуальність обраної теми дослідження визначається також тим, що на сьогоднішній день непряме оподаткування є важливим засобом впливу як на економіку в цілому, так і на обсяги споживання населення.

Вдосконалення непрямого оподаткування покликане покращати функціонування національної економіки, створити надійну основу для розвитку малого та середнього бізнесу, сприяти отриманню стабільних надходжень до державного бюджету України з метою реалізації всіх необхідних загальнодержавних завдань.

Проте на сьогоднішній день система непрямого оподаткування в Україні має низку проблем, які заважають повноцінному економічному функціонуванню держави та її інтеграції в європейський простір, тому пріоритетним є питання реформування податкової політики в напрямі зменшення негативного впливу на соціально-економічні процеси в державі. Необхідна побудова такої моделі непрямого оподаткування, яка б найбільше відповідала сучасним економічним умовам; зокрема, результатом упровадження її стало б поєднання високої фінансової ефективності з одночасним забезпеченням належного регулюючого впливу на соціально-економічні явища. Така модель повинна бути не тільки стимулом для економічного розвитку суб'єктів господарювання, а й сприяти об'єктивному розподілу податкового тягаря.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження питань податкового забезпечення суспільно необхідних видатків держави зробили видатні представники західної економічної думки: Ш. Бланкарт, А. Вагнер, К. Віксель, Дж. Гелбрейт, Дж. Кейнс, Е. Кларк, А. Лаффер, Е. Ліндаль, Р. Масгрейв, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Р. Харрод, праці яких містять фундаментальні засади формування концептуальних положень для подальших розробок у сфері оподаткування.

Чимало напрацювань щодо дослідження й удосконалення системи непрямого оподаткування в Україні зроблено і вітчизняними науковцями, у тому числі: В.Л. Андрущенко, О.Д. Василюком, В.П. Вишневецьким, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Івановим, А.І. Крисоватим, І.О. Луніною, І.О. Лютим, П.В. Мельником, А.М. Соколовською, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосовим, С.І. Юрієм та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, усе ще залишаються відкритими питання формалізації напрямів

реформування сучасної системи непрямого оподаткування в Україні відповідно до європейських стандартів. Невирішеним залишається питання створення моделі непрямого оподаткування, яка б забезпечила поєднання фіскальної ефективності з одночасним забезпеченням належного регулюючого впливу на соціально-економічні явища.

Мета статті полягає у висвітленні ролі непрямого оподаткування у формуванні державного бюджету України, а також дослідженні та розкритті проблемних аспектів непрямого оподаткування на нинішньому етапі розвитку економіки, виявленні шляхів вирішення і запобігання виникненню цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. За період існування податкової системи України відбувся перехід до системи формування доходів державного бюджету на податковій основі.

Податкова система України включає низку основних податків, які дістали загальносвітове визнання, хоч механізм їх справляння має суттєві відмінності. Система оподаткування України включає прямі і непрямі податки та інші збори й обов'язкові платежі.

Непрямі податки – це податки, об'єктом оподаткування яких є господарські операції – продаж товарів, робіт, послуг, імпорту, експорту тощо. Їх розмір для окремого платника прямо не залежить від його доходів.

Непрямі податки виступають надбавкою до ціни товарів (послуг) і сплачуються кінцевими споживачами цих товарів послуг. В Україні непрямі податки включають податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок, мито.

Психологічно непрямі податки сприймаються платниками легше, ніж прямі, адже вони приховані в ціні, тому в момент сплати покупець не завжди усвідомлює, що сплачує податок [7, с. 424].

Із точки зору вирішення фіскальних завдань непрямі податки завжди ефективніші за прямі. Непрямі податки є стабільним джерелом доходів, зокрема в Україні за їх рахунок формується більша частина доходів державного бюджету (табл. 1).

Отже, головним джерелом доходів державного бюджету України (ДБУ) залишаються подат-

кові надходження, які протягом 2014–2016 рр. мають тенденцію до зростання. Якщо в 2015 р. частка податкових надходжень до ДБУ становила 70,88%, то у I кварталі 2016 р. вона сягнула значення 90,38%.

Серед податкових надходжень особливо суттєву роль відіграють непрямі податки, частка яких у доходах ДБУ становила в 2013 р. 52,4%. У I кварталі 2016 р. частка непрямих податків збільшилась і становила 69,2%.

При цьому слід зазначити, що домінуючу роль у наповненні ДБУ відіграє ПДВ. Обсяг ПДВ збільшується з кожним роком: у 2013 р. ПДВ становив 128,3 млрд. грн., у 2014 р. – 139,00 млрд. грн., у 2015 р. – 164,11 млрд. грн., у I кварталі 2016 р. – 53,09 млрд. грн.

Однак, незважаючи на провідну фіскальну роль у наповненні ДБУ, ПДВ має низку недоліків, які на сьогоднішній день залишаються невирішеними.

1. Одним із найбільш суперечливих питань у системі оподаткування, що гальмує прибутковість вітчизняних підприємств та створює сприятливе середовище для фінансових зловживань і навіть відвертого шахрайства, є законодавчі суперечності щодо ПДВ. Зокрема, ухвалений у 2011 р. Податковий кодекс України не розв'язує всіх проблем і неузгодженостей попереднього законодавства щодо адміністрування ПДВ [1, с. 312].

2. Зниження фіскальної достатності ПДВ. Хоча обсяг ПДВ в Україні щорічно зростає, проте його частка в доходах ДБУ неухильно зменшується.

3. Високий рівень ставки податку. Відомо, що висока ставка не стимулює, а навпаки, стримує економічну активність. В Україні відносно висока і фактично єдина ставка ПДВ – 20% (крім 7%-ї ставки на ліки), яка забезпечує ефективність фіскальної функції, проте фактично не реалізує інші функції ПДВ.

4. Недосконалість діючого механізму відшкодування ПДВ із бюджету. Проблема є одним із макроекономічних чинників охолодження економіки. До того ж використання чинним урядом механізму конвертації заборгованості з ПДВ в облігації внутрішньої державної позики

Таблиця 1

Структура доходів Державного бюджету України

№	Джерело доходів	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік (I квартал)	
		Млрд. грн.	Частка, %	Млрд. грн.	Частка, %	Млрд. грн.	Частка, %	Млрд. грн.	Частка, %
1	УСЬОГО ДОХОДІВ	337,60	100	395,30	100	529,43	100	129,16	100
2	Податкові надходження	262,80	77,84	280,20	70,88	409,42	77,33	116,74	90,38
3	Прямі податки	85,90	25,44	83,50	21,12	126,89	23,97	39,78	30,8
4	Непрямі податки	176,90	52,4	196,70	49,76	282,53	53,36	83,42	69,2
5	ПДВ	128,30	38	139,00	35,16	164,11	31	53,09	41,1
6	Акцизний податок	35,30	10,46	45,10	11,41	77,46	14,63	18,89	14,63
7	Мито	13,30	3,94	12,60	3,19	40,30	7,61	0,27	0,21
8	Неподаткові надходження	74,80	22,16	115,10	29,12	120,01	22,67	11,17	9,62

Джерело: складено на основі [2]

не є розв'язанням проблеми, оскільки породжує труднощі, пов'язані з процедурою адміністрування.

5. Наявність необґрунтовано великої кількості пільг із ПДВ, цільове призначення яких є непрозорим, а процес контролю – складним. Незважаючи на скасування більшості пільг 2005 р. у рамках СЕЗ і за галузевими програмами, на сьогодні обсяг звільнень від ПДВ залишається великим.

6. Необхідність ведення платниками ПДВ як бухгалтерського, так і податкового обліку. З метою визначення суми ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, на підприємстві в обов'язковому порядку організовується податковий облік ПДВ шляхом складання податкових накладних і ведення реєстру отриманих і виданих податкових накладних, що ускладнює роботу бухгалтерів.

7. Виникнення тінювих схем ухилення від сплати ПДВ. Мінімізація сплати ПДВ набула критичного обсягу, про що свідчить низька продуктивність податку за досить обмеженої кількості податкових пільг, які в ідеалі мають бути єдиним фактором, що знижують продуктивність [4, с. 277–279].

До найпоширеніших способів мінімізації належать: штучне формування податкового кредиту за допомогою використання фіктивних банкрутів і фальшивих накладних діючих підприємств, віртуальні фінансово-господарські операції, реалізація продукції через спрощену систему оподаткування, фіктивний експорт [5, с. 4–16].

Усі розглянуті проблеми свідчать про те, що механізм стягнення ПДВ є досі недосконалим і потребує подальшого його реформування з урахуванням досвіду країн ЄС. Для цього необхідно здійснити такі кроки.

1. Подальше вдосконалення законодавства у сфері ПДВ та остаточна його адаптація до вимог ЄС. Цей найважливіший напрям трансформації вітчизняної системи ПДВ повинен стати вирішальним і охоплювати діяльність влади на усунення неякісних властивостей чинного законодавства, забезпечивши стабільність правового поля та його систематизацію в єдиному законодавчому акті, а саме в Податковому кодексі України [3]. Завершення адаптації законодавства у сфері ПДВ до вимог ЄС, яку зобов'язалася здійснити Україна відповідно до Угоди про партнерство та співробітництво між нашою країною і ЄС, стане запорукою успішності майбутньої інтеграції країни до європейської спільноти.

2. Ліквідація неефективних пільг із ПДВ. Хоча перелік пільг в Україні економічно і соціально обґрунтований, постає питання щодо ефективності та раціональності їх надання. Очевидно, варто перейти до практики, яка застосовується в більшості європейських країн. Вона полягає у зниженні ставки ПДВ з одночасною ліквідацією більшості пільг. Це спростовує процедуру адміністрування податку і відновлює принцип його справедливості [6].

3. Запровадження диференційованих ставок ПДВ. На думку фахівців, такий крок реформування чинної системи ПДВ зменшить негативний вплив високої стандартної ставки на рівень добробуту незаможних. На перший погляд, така ідея значно ускладнить адміністрування ПДВ, але насправді в Україні практика диференціації ставок давно застосовується (діє нульова ставка ПДВ).

На користь диференціації ставок ПДВ свідчать тенденції в гармонізації системи непрямого оподаткування та введення середнього рівня ставки ПДВ у межах Європейського континенту. Відповідно до Директиви Ради ЄС 2006/112/ЄС, нині в усіх країнах ЄС діє спільне правило щодо ПДВ, за яким стандартна ставка ПДВ має становити не менше ніж 15%. Водночас держави – члени ЄС можуть установлювати одну або дві знижені ставки ПДВ (не менше ніж 5%) на перелік товарів, що визначається правом ЄС.

4. Забезпечення своєчасного відшкодування ПДВ і створення умов для недопущення нових боргів. Повнота і своєчасність відшкодування ПДВ є важливим не лише для відновлення обігових коштів підприємств, а й для піднесення міжнародного авторитету України. Так, створення Урядом спеціального фонду, кошти якого враховувались би під час складання бюджету, могли б направлятися на виконання зобов'язань із відшкодування лише в разі невиконання плану надходжень ПДВ або перевищення фактичного обсягу вимог на відшкодування їхнього прогнозного значення.

5. Вдосконалення процесів адміністрування ПДВ. В ЄС функціонує автоматизована система обміну інформацією про ПДВ (VIES), метою якої є контроль над фінансовими потоками в межах внутрішніх кордонів Євросоюзу. Така система дає змогу компаніям швидко отримати підтвердження ПДВ від своїх торговельних партнерів, включає механізми адміністрування ПДВ для моніторингу та контролю руху товарів між країнами ЄС для виявлення податкових правопорушень. У перспективі система автоматизації процесів адміністрування ПДВ і подання електронної звітності в Україні повинна поступово інтегруватися в європейську систему VIES, що підвищить ефективність контролю шляхом прискорення здійснення органами ДФС перевірки достовірності даних щодо товарних потоків і нарахування ПДВ.

Реалізація запропонованих заходів під час податкової реформи, звісно, призведе до зниження надходжень ПДВ до бюджету в перші роки її здійснення, але компенсуючим фактором стане легалізація товарних потоків, збільшення обсягів споживання, що в підсумку розширить базу оподаткування.

Наступним напрямом трансформації в контексті підвищення рівня гармонізації непрямого оподаткування в Україні до європейських стандартів є вдосконалення податкової політики у сфері акцизного податку. Відомо, що цим

податком оподатковуються товари, які не належать до товарів першої необхідності і рівень рентабельності виробництва яких є досить високим. Як в ЄС, так і в Україні найбільш поширеними групами підакцизних товарів є алкогольні напої, тютюнові вироби, паливо, електроенергія, транспортні засоби.

Протягом 2013–2016 рр. в Україні спостерігається збільшення обсягу акцизного податку, а також його частки в доходах ДБУ: у 2013 р. показники становили 35,30 млрд. грн. і 10,46% відповідно, у 2014 р. 45,1 млрд. грн. і 11,41%, у 2015 р. – 77,46 млрд. грн. і 14,63%, у I кварталі 2016 р. – 18,89 млрд. грн. і 14,63%.

Попри відносно високе бюджетоутворювальне значення акцизного податку на сьогодні рівень оподаткування споживання підакцизних товарів в Україні є значно нижчим, аніж у державах – членах ЄС. Причина таких відхилень полягає в недосконалості окремих елементів вітчизняного механізму акцизного податку, а саме: наявності деяких проблем і неузгодженостей із нормами ЄС щодо розмірів ставок, визначеності об'єктів оподаткування, порядку адміністрування тощо. Так, в Україні зберігається тенденція до використання платниками акцизного податку різних схем ухилення від його сплати. Наявність таких схем обумовлена не тільки недосконалістю чинного податкового законодавства і недостатнім його узгодженням з європейськими стандартами, а також тим, що органи ДФС неспроможні ефективно здійснювати адміністрування акцизного податку.

Значні обсяги незаконного виробництва та обігу спирту етилового, алкогольних напоїв і тютюнових виробів породжують вплив коштів до «тіньового» сектору економіки, які є втратами для бюджету.

Інша проблема вітчизняного акцизного податку – його поширеність на відповідні високорентабельні і монопольні товари. Відповідно до Директиви Ради ЄС 2003/96/ЄС, акцизом обкладаються не тільки нафтопродукти, а й природний газ, вугілля, електроенергія. При цьому акцизним податком зазначені види енергетичної продукції оподатковуються не підлягають, якщо вони використовуються як сировина або в електролітичних і металургійних процесах. В Україні жодний із наведених потенційних фіскальних об'єктів акцизним податком не охоплений. Щодо електроенергії і природного газу, то вони підлягають оподаткуванню, але специфічними зборами, а саме збором у формі цільової надбавки до чинного тарифу на електричну та теплову енергію і збором у формі цільової надбавки до чинного тарифу на природний газ. Така ситуація не узгоджується з нормами ЄС, а отже, потребує негайного вирішення.

Однією з основних відмінностей податкового законодавства у сфері акцизного оподаткування від європейського є наявність галузевих пільг. Так, в Україні пільги з акцизного податку надаються автомобілебудуванню та виноробній про-

мисловості, що не узгоджується із принципами ГАТТ/СОТ і вимогами Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС. Окрім того, на відміну від країн ЄС в Україні основною пільгою зі сплати акцизу є звільнення від оподаткування окремих видів товарів або операцій. У країнах ЄС основною ж пільгою залишається застосування знижених ставок податку, причому знижені ставки акцизного податку не можуть бути нижчими за 50% від стандартної національної ставки акцизу.

Наявність усіх розглянутих проблем акцизного податку в Україні зумовлює об'єктивну необхідність його реформування.

Основними напрямками вдосконалення акцизного оподаткування в Україні повинні стати:

- підвищення рівня адаптації вітчизняного законодавства у сфері акцизного податку до законодавства ЄС, зокрема забезпечення виконання угод ГАТТ/СОТ щодо єдиних підходів в оподаткуванні ввезених і вироблених в Україні підакцизних товарів;

- розширення переліку підакцизних товарів, об'єктів та бази оподаткування з урахуванням вимог Директиви Ради ЄС 2003/96/ЄС шляхом запровадження акцизного податку на електроенергію і природний газ замість існуючих спеціальних зборів у формі цільових надбавок до чинних тарифів;

- посилення (у перспективі) екологічної спрямованості акцизного оподаткування відповідно до європейських стандартів за рахунок уведення акцизного податку на транспортні засоби із розрахунку обсягу використаного ними палива;

- підвищення дії фіскальної і регулятивної функцій акцизу шляхом підвищення частки акцизного податку в ціні підакцизних товарів шляхом економічно обґрунтованого збільшення рівня ставок податку з огляду на європейську практику;

- поширення щорічної індексації ставок акцизного податку і рівня мінімального податкового зобов'язання щодо сплати податку до бюджету на всі підакцизні товари;

- посилення технічних вимог і методів контролю над виробництвом та обігом спирту етилового, алкогольних напоїв, тютюнових виробів та пива відповідно до вимог ЄС із метою запобігання ухиленню від акцизного оподаткування;

- запровадження (у перспективі) єдиної європейської валюти під час визначення розміру ставок акцизного податку і рівня мінімального податкового зобов'язання [8, с. 114–118].

Наступним непрямим податком є мито. Це вид митного платежу, що стягується з товарів, які переміщуються через митний кордон України, тобто ввіз/вивіз чи транзит, і який включається до ціни товарів та сплачується за рахунок кінцевого споживача.

Динаміка митних платежів упродовж 2013–2016 рр. є неоднозначною та не має чітко вираженої тенденції до змін. Частка митних

платежів є порівняно незначною і коливається в межах 3,19–7,61% доходів ДБУ. У 2013 р. обсяг мита в Україні становив 13,3 млрд. грн., у 2014 р. – 12,6 млрд. грн., у 2015 р. зафіксовано найбільший обсяг мита – 40,3 млрд. грн. За I квартал 2016 р. від митного оподаткування надійшло 0,27 млрд. грн.

Митне оподаткування в Україні потребує розвитку митного контролю, тобто реорганізації системи митних органів та вирішення проблем правового регулювання митного контролю, оскільки продовжують діяти застарілі нормативні акти, між чинними правовими актами існують істотні суперечності, що порушує системність митного та податкового законодавства, чимало нормативних актів виявляються неефективними. У цих умовах необхідно використати особливості міжнародно-правових стандартів, що дасть змогу застосувати досвід зарубіжних країн з урахуванням національних традицій, менталітету, наукових здобутків українських учених-юристів у процесі справляння мита та інших митних платежів під час перетинання митного кордону.

Відсутність у Митному кодексі України порядку справляння мита ставить під питання ефективність даного інституту. Закріплення на рівні закону механізму стягнення податків та інших зборів повинно сприяти прозорості митної системи та створенню гарантій не тільки для держави, але й для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Справляння мита залежно від виду митного режиму дозволить дасть змогу надати передусім гарантії для приватних суб'єктів через прозорість митного регулювання, а також сприятиме ефективній реалізації завдання митних органів щодо застосування митно-тарифних засобів регулювання. Взірцем порядку справляння мита є правові рішення митного права ЄС.

Поставлені в преамбулі Митного кодексу України завдання митного регулювання, а саме забезпечення захисту економічних інтересів України, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення додержання законодавства України, неможливе без створення відповідних процедурних норм щодо застосування кожного з інститутів митного права.

Норми порядку справляння мита та інших податків під час переміщення товарів через митний кодон повинні дістати своє закріплення на рівні закону. Це створить додаткові гарантії для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та держави. Важливим є прийняття закону на виконання положень Митного кодексу України, серед яких повинні знайти своє місце і норми щодо справляння митних платежів.

На сьогодні залишається низка суттєвих проблем, які впливають на стан митно-тарифного регулювання, зокрема:

- значна диференціація у розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари;

- встановлення специфічних та комбінованих ставок ввізного мита без урахування специфіки поставок;

- наявність значної кількості пільг зі сплати ввізного мита;

- ігнорування галузевими міністерствами та відомствами основних принципів і підходів до підготовки законодавчих актів.

Слід розширити межі співробітництва між Державною фіскальною службою та Міністерством фінансів, а саме створити єдину доступну обом цим структурам центральну базу даних, яка буде містити оперативні дані щодо виконання державного бюджету, зобов'язань платників податків перед державним бюджетом, податкову історію учасників зовнішньоекономічної діяльності, що уможливить і спростить контроль над сплатою податків та зборів як під час перетину митного кордону, так і всередині країни, а також нормативно-правову базу законодавства.

Наступним перспективним напрямом роботи Державної фіскальної служби є визначення та використання спрощеного порядку застосування процедур митного оформлення щодо деяких підприємств-резидентів.

Отже, можна запропонувати деякі зміни до чинного законодавства та передбачити:

- уніфікацію порядку справляння мита;

- посилення контролю органів державної влади над наданням митних пільг із метою уникнення безпідставного звільнення від оподаткування;

- створення чіткого механізму застосування спрощеного порядку проведення процедур митного оформлення та розширення прав митних органів;

- надання права Кабінету Міністрів встановлювати та змінювати ставки ввізного/вивізного мита та сприяти розширенню співпраці між органами, які займаються адмініструванням податків і контролюють цей процес;

- удосконалення системи взаємодії між Державною фіскальною службою України та платниками податку щодо адміністрування мита.

Висновки. Отже, непряме оподаткування відіграє важливу роль у вітчизняній економіці. Непрямі податки є не лише головним джерелом наповнення державного бюджету України, але й ефективним інструментом впливу на суспільне виробництво. Однак на сьогоднішній день система непрямого оподаткування в Україні є недосконалою та потребує подальшого реформування з урахуванням досвіду країн ЄС. Концептуальними напрямками вдосконалення механізму стягнення ПДВ є: подальше вдосконалення законодавства та остаточна його адаптація до вимог ЄС; ліквідація неефективних пільг; запровадження диференційованих ставок; забезпечення своєчасного відшкодування; вдосконалення процесів адміністрування ПДВ. У сфері акцизного оподаткування основними напрямками вдосконалення є: підвищення рівня адаптації законодавства до вимог ЄС; розширення переліку підакцизних товарів, об'єктів та бази оподаткування; посилення

екологічної спрямованості акцизного оподаткування; підвищення дії фіскальної і регулятивної функцій акцизу. Подальшого вдосконалення потребує і митне оподаткування. Основними заходами є удосконалення податкового законодавства; уніфікація порядку справляння мита; посилення контролю над митницею; створення чіткого механізму застосування спрощеного порядку проведення процедур митного оформлення. Впровадження всіх зазначених заходів у сфері непрямого оподаткування дасть змогу наблизитись до моделі, яка б забезпечила поєднання фіскальної ефективності з одночасним забезпеченням належного регулюючого впливу на соціально-економічні явища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандурка О.М. Податкове право: [науково-практичний посібник] / О.М. Бандурка, В.Д. Понікаров. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 312 с.
2. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – 01.10.2013.
4. Прокогодна О.В. Необхідність реформування ПДВ в Україні / О.В. Прокогодна, Т.В. Макаренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 277–279.
5. Парнюк В. Регулююча функція ПДВ / В. Парнюк // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 4–16.
6. Пільги – ахіллесова п'ята ПДВ? // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>.
7. Сідельникова Л.П. Податкова система: [навч. посіб.] / Л.П. Сідельникова, Т.П. Сідельникова, Н.М. Костіна. – К.: Ліра-К, 2013. – 424 с.
8. Хлібок Ю.А. Основні напрямки реформування сучасної податкової системи України / Ю.А. Хлібок // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 2 (6). – С. 114–118.

УДК 336.2

Литвин Я.А.
студенткаСхідноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

TAX REGULATIONS OF FOREIGN INVESTMENTS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено особливостям оподаткування іноземних інвестицій в Україні. Досліджено сучасні тенденції інвестиційної активності за основними країнами-інвесторами в регіональному та галузевому розрізах. Проаналізовано динаміку податкових надходжень в Україні протягом 2013–2015 рр. З'ясовано вплив податкової політики на інвестиційний процес в Україні.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційна активність, державне регулювання інвестицій, податок, податкове регулювання інвестицій.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена особенностям налогообложения иностранных инвестиций в Украине. Исследованы современные тенденции инвестиционной активности по основным странам-инвесторам в региональном и отраслевом разрезах. Проанализирована динамика налоговых поступлений в Украину в течение 2013–2015 гг. Выяснено влияние налоговой политики на инвестиционный процесс в Украине.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционная активность, государственное регулирование инвестиций, налог, налоговое регулирование инвестиций.

ANNOTATION

The article is devoted to the taxation features of foreign investments in Ukraine. Contemporary trends of the investment development are detected relatively to the countries as investors in regional and industry-based sections. Tax revenues and their dynamics within 2013–2015 in Ukraine are analyzed. The influence of the fiscal policy on the investment processes in Ukraine is cleared up herein too.

Keywords: foreign investments, investment activities, tax public regulation, tax, and tax regulation of investments.

Постановка проблеми. В умовах ринкового трансформування економіки України дуже гострою є потреба в залученні значних іноземних інвестицій. Для більшості країн ефективно використаний іноземний капітал стає ключовим фактором їх розвитку. За останні декілька місяців в Україні сформувався малосприятливий інвестиційний клімат, який спричинив брак надходження стратегічних іноземних інвестицій.

Однією з причин недостатньо залученого обсягу іноземного капіталу є недосконала податкова політика, тому на сьогоднішній день виникла необхідність реформування економіки, мета якого не лише економічне зростання, але й набуття нею інноваційної природи. Економічний розвиток можливий тільки за умови створення з боку вітчизняних підприємств виробничої бази за участю інвестованого іноземного капіталу, а з боку держави – сприятливого середовища для стимулювання підприємств до інвестиційної діяльності, що реалізується за допомогою ефективної податкової політики.

На сьогоднішній день в Україні застосовують лише основні інструменти податкового регулювання інвестицій, проте у світі їх використовуються значно більше. При цьому триває процес удосконалення податкового стимулювання з метою забезпечення його відповідності мінливим умовам внутрішнього соціально-економічного середовища України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Податкові аспекти регулювання інвестиційної діяльності в Україні одержали розвиток у працях А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, О.Д. Данилова, О.А. Івашко, О.І. Марченко, І.О. Цимбалюк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, на сьогоднішній день усе ще лишаються невирішеними питання реформування сучасної системи оподаткування в Україні в контексті залучення максимального обсягу іноземних інвестиційних ресурсів. Невирішеною є проблема вдосконалення видового різноманіття податкових важелів, які стимулюють інвестиційну діяльність на території нашої держави.

Мета статті полягає у систематизації підходів до сутності поняття «іноземні інвестиції», дослідженні особливостей податкового регулювання іноземних інвестицій в Україні, висвітленні основних проблемних аспектів його здійснення та визначенні пріоритетних шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки України в цілому є інвестиції. Економічна діяльність підприємств значною мірою характеризується обсягом і формами здійснюваних інвестицій.

За кризового стану більшості вітчизняних підприємств та організацій, за браком власних інвестиційних ресурсів та інтенсивною інтернаціоналізацією виробничо-господарських систем об'єктивно необхідним стає все ширше залучення іноземних інвестицій.

Загалом, єдиного визначення терміну «іноземні інвестиції» не існує. Кожен із науковців трактує це поняття по-своєму. Підсумовуючи всі теоретико-методологічні підходи до визначення поняття «іноземні інвестиції», можна зробити висновок, що іноземні інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, щокладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та інших видів діяль-

ності з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту.

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР, іноземці мають ті ж права і свободи та виконують ті ж обов'язки, що і громадяни України.

Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування», іноземні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді іноземної валюти, валюти України, рухомого та нерухомого майна, цінних паперів, прав власності та інших цінностей, не заборонених чинним законодавством [2].

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення.

На сьогоднішній день існує багато різноманітних методик оцінки інвестиційної привабливості держави. Найбільш удаю з точки зору забезпечення комплексного підходу до проведення комплексної оцінки інвестиційної привабливості України є методика Європейської бізнес-асоціації (СБА). Рівень інвестиційної привабливості України, відповідно до Індeksu, знаходиться на найнижчих позиціях за всю історію дослідження (рис. 1).

Виходячи з наведених даних, з 2013 по 2015 р. найвищий рівень Індeksu інвестиційної привабливості спостерігається в II кварталі 2014 р. – 2,74, найнижчий – у IV кварталі 2013 р. – 1,81, проте в IV кварталі 2015 р. Індекс набув значення 2,57. Згідно з методикою Європейської бізнес-асоціації, Індекс інвестиційної привабливості набуває різних характеристик залежно від значень. Якщо він набуває значен-

ня в межах 0–3, то характеристика інвестиційної привабливості країни є негативною, якщо 3 – нейтральне, якщо 5 – позитивне. Відповідно до запропонованої методики, рівень Індeksu інвестиційної привабливості України на сьогодні навіть не досягає нейтрального значення [3].

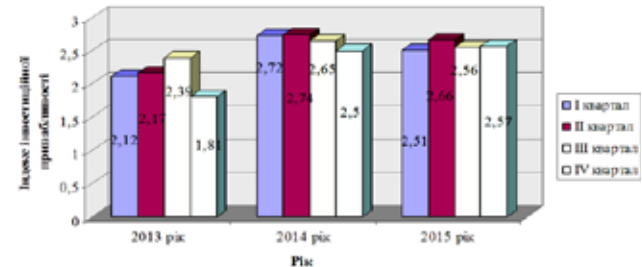


Рис. 1. Індекс інвестиційної привабливості України за даними СБА [3]

Основною особливістю іноземного інвестування в Україні є переважання прямих іноземних інвестицій над портфельними. Портфельне інвестування в Україні практично не розвинене і становить незначну частку загального обсягу іноземних інвестицій. Натомість пряме іноземне інвестування в Україні набуло значного розвитку.

Основні країни-інвестори України протягом 2013–2015 рр. практично не змінювались. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами протягом періоду 2013–2015 рр. представлені в табл. 1.

За даними Державної статистики України за 2015 р., в економіку України іноземними інвесторами вкладено 43 371,4 млн. дол. та вилучено 351,3 млн. дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу за рахунок переоцінки, втрат та перекласифікації, за даними Держкомстату, за цей період становить

Таблиця 1

Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами

Країна-інвестор	Обсяг інвестицій, млн. дол. США			Приріст інвестицій, %		Частка країни-інвестора, %		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2013	2014	2015
Кіпр	19035,9	13710,6	11744,9	72,0	85,7	32,7	29,9	27,1
Нідерланди	5561,5	5111,5	5610,9	91,0	109,8	9,6	11,1	12,9
Німеччина	6291,8	5720,5	5414,3	90,92	94,6	10,8	12,5	12,5
Російська Федерація	4287,4	2724,3	3392,1	63,5	124,5	7,4	5,9	7,8
Австрія	3257,5	2526,4	2402,4	77,6	95,1	5,6	5,5	5,5
Велика Британія	2714,1	2145,5	1852,5	79,1	86,3	4,7	4,7	4,3
Віргінські Острови (Брит.)	2493,5	1997,7	1798,9	80,1	90,0	4,3	4,4	4,1
Франція	1825,8	1614,7	1528,1	88,4	94,6	3,1	3,5	3,5
Швейцарія	1325,4	1390,6	1364,2	104,9	98,1	2,3	3,0	3,1
Італія	1267,8	999,1	972,4	78,8	97,3	2,2	2,2	2,2
Польща	845,4	831,2	785,9	98,3	94,6	1,5	1,8	1,8
США	991,1	862,3	698,9	87,0	81,1	1,7	1,9	1,6
Угорщина	689,4	600,0	625,4	87,0	104,2	1,8	1,3	1,4
Беліз	1055,6	642,4	547,2	60,9	85,2	1,8	1,4	1,3
Інші країни	6514,7	5039,2	4633,5	77,4	91,9	10,5	10,9	10,9
УСЬОГО	58156,9	45916,0	43371,4	X	X	100	100	100

Джерело: складено за даними [5]

3 604,0 млн. дол. (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 3 539,3 млн. дол. США).

Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України на 31.12.2015 р. становив 42 851,3 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення становить 1 000,5 дол. США.

На підприємствах промисловості зосереджено 31,5% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 25,9%.

Найбільшими країнами-інвесторами (83% загального обсягу прямих інвестицій) є: Кіпр – 12 274,1 млн. дол. США, Німеччина – 5 489,0 млн., Нідерланди – 5 108,0 млн., Російська Федерація – 2 685,6 млн., Австрія – 2 354,3 млн., Велика Британія – 1 953,9 млн., Віргінські Острови – 1 872,6 млн., Франція – 1 539,2 млн., Швейцарія – 1 371,2 млн. дол. та Італія – 966,6 млн. дол. США.

Для регіональної структури прямих іноземних інвестицій характерна суттєва диференціація.

На п'ять найбільш інвестиційно привабливих регіонів України в 2015 р. припадає майже 80% усіх іноземних інвестицій, із них 49,5% – на м. Київ. На Дніпропетровську область припадає 16,9% ІП, Донецьку – 5,6%, Харківську – 3,8%, Київську – 3,6%.

У звітному періоді приріст прямих іноземних інвестицій відзначився в таких регіонах України, як Дніпропетровська, Івано-Франківська, Київська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Харківська області. Зменшення прямих іноземних інвестицій спостерігалось в Донецькій, Житомирській, Запорізькій Кіровоградській, Сумській, Черкаській областях та м. Київ.

Серйозну проблему для України становлять не тільки малі обсяги іноземних інвестицій, але й їх галузева структура. Глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями.

На підприємствах промисловості акумульовано 14 817,1 млн. дол. (32,3%) прямих інвестицій, у т. ч. переробної – 12 569,5 млн. дол., добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 1 461,2 млн. дол., із постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 717,0 млн. дол. У підприємства металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів внесено 5 538,3 млн. дол. прямих інвестицій, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 2 732,4 млн. дол., виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – 1 219,9 млн. дол., машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, – 1 012,3 млн. дол., виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 898,0 млн. дол.

В установах фінансової та страхової діяльності зосереджено 11537,4 млн. дол., або 25,1% загального обсягу прямих інвестицій, на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6019,2 млн. дол. (13,1%), в організаціях, що

здійснюють операції з нерухомим майном, – 3804,4 млн. дол. (8,3%), професійну, наукову та технічну діяльність, – 2837,0 млн. дол. (6,2%).

Загальний обсяг акціонерного капіталу та боргових інструментів на 31 грудня 2015 р. становив 54 484,0 млн. дол.

Аналіз галузевої привабливості України свідчить, що найбільш інтенсивно інвестиційні процеси спостерігаються у високорентабельних сферах, які не потребують значного вкладення капіталу за забезпечення швидкої віддачі.

Спрямування інвестицій у пріоритетні та стратегічні сфери й об'єкти вітчизняної економіки та поживавлення інвестиційної активності забезпечується передусім спрямуванням інвестиційних укладень у національну економіку, а також завдяки системі податкового регулювання іноземних інвестицій.

Податкове регулювання інвестиційної діяльності – це система фінансово-економічних, організаційно-правових та інформаційних заходів, що здійснюється на макро-, мезо- і мікрорівні державними і місцевими установами за допомогою різноманітних податкових інструментів для забезпечення можливості інвестування суб'єктами підприємництва в масштабах і термінах, які відповідають їх інтересам та інтересам розвитку всього суспільства. Змінюючи структуру податків чи коригуючи окремі їх елементи (базу оподаткування, ставки, пільги тощо), держава здійснює вплив на інвестиційні інтереси та можливості суб'єктів господарювання, спрямовуючи їх в необхідному для розвитку суспільства напрямі.

Основні інструменти податкового регулювання інвестиційної діяльності відображені на рис. 2.



Рис. 2. Інструменти податкового регулювання інвестиційної діяльності

В Україні на сьогоднішній день податкове регулювання іноземних інвестицій можна оцінити як незадовільне.

У рейтингу сприятливості податкових систем Paying Taxes 2016, підготовленому Світовим банком спільно з Pricewaterhouse Coopers, Україна посіла 107-е місце серед 183 досліджуваних країн.

Основним завданням реформування вітчизняної податкової системи має стати перехід від її фіскального спрямування до стимулюючого, тобто основною функцією податкової системи повинна стати не мобілізація доходів до державного бюджету, а стимулювання економічного розвитку, покращання рівня життя, реалізація програм розвитку. Основою ефективної системи оподаткування має стати врегульоване податкове законодавство.

На сьогоднішній день існує єдиний спосіб створення дієвого законодавства, який полягає у забезпеченні стабільної та прозорої вітчизняної системи оподаткування. Ускладнена податкова система зумовлює ухилення від сплати податків, надмірні витрати на адміністрування є причиною збільшення корупції, появу неформальних секторів і, як наслідок, зменшення обсягів іноземних інвестицій. Економічно проста податкова система, навпаки, сприяє припливу іноземних інвестицій та економічному розвитку держави [1, с. 216].

В умовах політичної і економічної нестабільності суб'єкти іноземного інвестування не мають захисту у зв'язку з недосконалими вітчизняним гарантіями, компенсаціями та пільгами, які, на жаль, не виконуються.

Особливе питання – пільги. Конкуренція у сфері залучення прямих інвестицій серед країн реципієнтів постійно загострюється. Фахівці виділили близько 40 видів пільг і заохочень, що встановлюються у різних країнах для іноземних інвесторів. Компанії з іноземними інвестиціями, як правило, дуже уважно ставляться до системи інвестиційних пільг у країні, що приймає такі пільги, які є важливим елементом підвищення конкурентоспроможності фірми і забезпечення її господарчого і фінансового панівного становища суб'єктів інвестиційної діяльності.

Однак практика надання економічно необґрунтованих податкових пільг (виявляється в кількості створених спеціальних вільних економічних зон, пріоритетних галузей тощо) не сприяє підвищенню ефективності інвестицій [4].

Притік інвестицій відбувається саме в ті сфери діяльності, на які податкове навантаження нижче і де застосовується низка податкових пільг, тому державі потрібно проводити виважену політику щодо використання податкових пільг, створюючи податкові стимули для раціонального розподілу інвестицій між галузями та формування оптимальної структури національного господарства [7, с. 83].

Проте пільги – це не єдина проблема сучасної вітчизняної податкової системи. Зниження податкового навантаження є необхідною умовою виходу України з економічної кризи, що приведе до формування цілої низки позитивних зрушень в інвестиційній сфері. Поступове зниження податкового навантаження сприятиме збільшенню вкладених інвестиційних коштів іноземними інвесторами в пріоритетні галузі економіки України.

Однією з основних проблем української податкової системи з часу її становлення є високе податкове навантаження на прибуток і оплату праці. Щодо загального показника податкового навантаження, для України він становить 57,1%, що відповідає 12-й позиції в загальному рейтингу серед країн світу. Структура цього показника формується за рахунок 12,2% навантаження на прибутки, 43,3% – податковий тиск на працю та 1,6% – тиск, який спричиняють інші податки та збори.

Протягом 2010–2015 рр. рівень фіскального навантаження в країні коливався в межах 32,8–38,7%, сягнувши свого максимального значення у 2015 р. [7, с. 82].

Одним із найбільш дієвих податкових важелів є зниження ставки податку. Наприклад, зниження податку на прибуток створює додаткові можливості для розширення виробництва за рахунок того, що велика частина прибутку залишається в розпорядженні підприємства, але стимулююча дія ставки спрацьовує більшою мірою в динаміці.

В іноземних державах досить широко застосовуються знижки з податків на прибуток, що спрямовується на наукові дослідження та розробки, впровадження їх результатів у виробництво, на капітальні вкладення або створення нових робочих місць, охорону навколишнього природного середовища. Широко впроваджується диференційоване оподаткування розподіленого (на виплату дивідендів) та нерозподіленого прибутку (на розширення діяльності підприємств). Зниження ставок на нерозподілений прибуток стимулює самофінансування інвестицій, але в разі одночасного підвищення податку на розподілений прибуток (на суму дивідендів) можливі падіння курсів акцій підприємства та скуповування їх зовнішніми інвесторами, і навпаки. В Україні на сьогоднішній день іноземні прибутки оподатковуються на загальних умовах.

Ефективним методом податкового регулювання інвестиційної діяльності є запровадження механізму уникнення подвійного оподаткування прибутку та дивідендів акціонерних товариств. Оподаткування дивідендів на рівні акціонерів доцільно здійснювати за більш низькою ставкою, ніж оподаткування інших доходів, що збільшить активність інвесторів щодо вкладання коштів в акції підприємств [1].

Ще одним показником, що впливає на рейтинг податкової системи, є кількість часу, що надається для сплати податків та зборів. І знову ж таки Україна займає чи не останні позиції – за підрахунками, у середньому в нашій країні на адміністрування витрачається 657 годин протягом року.

Висновки. Отже, на сьогоднішній день система оподаткування в Україні є недосконалою та потребує подальшого реформування у напрямі надання їй більшої інвестиційної спрямованості. Цього можна досягти шляхом уведення в дію різноманітних інструментів регулювання інвес-

тиційної діяльності, що дають змогу її активізувати у пріоритетних напрямках економіки.

Реформування вітчизняного податкового законодавства, зменшення реального податкового навантаження, зниження ставки податку на прибуток іноземних інвесторів, збільшення важелів податкового стимулювання інвестицій – це ті пріоритетні заходи, які дадуть змогу Україні не лише стати важливим суб'єктом податкової конкуренції на світовому просторі, але й значно підвищити свою інвестиційну привабливість на міжнародних інвестиційних ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилов О.Д. Податкова система та шляхи її реформування: [навч. посіб.] / О.Д. Данилов. – К.: Парламентське вид-во, 2011. – 216 с.
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // ВВР. – 1996. – № 19.
3. Індекс інвестиційної привабливості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>.
4. Марченко О.І. Стимулююча роль оподаткування інвестиційної діяльності / О.І. Марченко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2012. – Вип. 249. – Т. 6. – С. 1349–1355.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) внаслідок європейської інтеграції / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць [та ін.]; Нац. ін-т стратег. досліджень, Ін-т. економ. прогнозування НАН України, Міністерство економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ; Держкомстат України, 2004. – С. 212–214.
7. Цимбалюк І.О. Податкове стимулювання залучення іноземних інвестицій в економіку України в умовах фінансової нестабільності / О.А. Івашко, І.О. Цимбалюк // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк: Вежа-Друк, 2016. – № 1 (5). – С. 80–85.

УДК 368.914:005

Малишко Є.О.

викладач кафедри фінансів

Харківського національного економічного університету
імені Семена КузнецяОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НПФ
НА ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НПЗASSESSMENT OF FINANCIAL RESULTS
FOR SELECTION NPF FINANCIAL STRATEGY REFINERY

АНОТАЦІЯ

Визначено основні актуальні питання розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Виділено структурні компоненти системи недержавного пенсійного забезпечення. Сформовано модель системи недержавного пенсійного забезпечення. За допомогою методу регресійного аналізу сформовано моделі впливу результатів фінансової діяльності недержавного пенсійного фонду (далі – НПФ) на вибір фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення. Побудовано модель, яка в цілому статистично значуща, показує, що на чисту вартість одиниці пенсійних внесків впливає зміна кількості вкладників юридичних осіб, пенсійні внески та прибуток (збиток) від інвестування пенсійних активів.

Ключові слова: Пенсійний фонд України, недержавне пенсійне забезпечення, модель, структура, фінансова стратегія.

АННОТАЦИЯ

Определены основные актуальные вопросы развития негосударственного пенсионного обеспечения. Выделенные структурные компоненты системы негосударственного пенсионного обеспечения. Сформирована модель системы негосударственного пенсионного обеспечения. Благодаря методу регрессионного анализа сформировано модели влияния результатов финансовой деятельности негосударственного пенсионного фонда (далее – НПФ) по выбору финансовой стратегии негосударственного пенсионного обеспечения. Построена модель, что в целом статистически значима, показывает, что на чистую стоимость единицы пенсионных взносов влияет изменение количества вкладчиков юридических лиц, пенсионные взносы и прибыль (убыток) от инвестирования пенсионных активов.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Украины, негосударственное пенсионное обеспечение, модель, структура, финансовая стратегия.

ANNOTATION

The main current issues of private pensions. Dedicated structural components of private pensions. Formed model of private pensions. Using the method of regression analysis formed models impact the financial performance of private pension funds to choose financial strategy of private pensions. A model that generally statistically significant and shows that the net value of pension unit affects changes in the number of depositor's entities, pension contributions and earnings (loss) from investment of pension assets.

Keywords: Pension Fund of Ukraine, private pension provision, model, structure, financial strategy.

Постановка проблеми. НПЗ базується на добровільній участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством [1].

Розвиток НПЗ є пріоритетним напрямом соціально-економічної реформи пенсійної системи, що проводиться в Україні. Ця реформа

дасть змогу підвищити рівень пенсійних виплат, диверсифікувати ризики пенсійної системи, розвинути сектор інституційних інвесторів з довгостроковими стратегіями, відсутність яких негативно впливає на стан фондового ринку України та економіки держави в цілому. Розвиток накопичувальної системи пенсійного забезпечення дасть можливість забезпечити приріст факторів виробництва, формування довгострокових інвестиційних ресурсів і, як результат, приведе до підвищення темпів зростання економіки [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретико-методологічних засад розвитку НПЗ зробили такі вітчизняні учені, як Л.Б. Баранник, І.С. Бондарчук, С.В. Брагін, О.Г. Гупало, Н.М. Євтушенко, О.А. Землячкова, О.П. Коваль, Ю.К. Костюк, Ю.В. Кривобок, Т.В. Майорова, М.І. Мальований, О.В. Науменкова, Н.О. Небаба, В.В. Павлів, І.І. Приймак, С.О. Рибак, О.С. Семенова, Л.В. Стельмащук, І.М. Цуркан, В.В. Шапран, Н.В. Шевчук та ін.

Метою статті є оцінення впливу показників діяльності Недержавного пенсійного фонду на вибір фінансової стратегії недержавного пенсійного забезпечення.

Завдання цієї роботи полягає у встановленні найбільшого впливу на чисту вартість одиниці пенсійних внесків основних показників результатів діяльності недержавних пенсійних фондів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система соціального загальнообов'язкового пенсійного забезпечення з розвитком ринкової економіки стала неспроможною виконувати покладені на неї завдання. Тому постала потреба в реформуванні пенсійної системи, яка повинна здійснюватися за такими напрямками:

- розширення бази справляння страхових внесків;
- удосконалення фінансового стану Пенсійного фонду України;
- забезпечення середньо- та довгострокової стабільності пенсійної системи з поступовим переходом до посилення ролі накопичувальних складових частин пенсійної системи як фактора диверсифікації джерел доходів;
- забезпечення належного рівня заміщення заробітної плати пенсією та мобілізації довго-

строкових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації вітчизняної економіки [3].

Дослідження спрямоване на розв'язання проблем функціонування НПЗ, які визначені як першочергові в проекті «Про схвалення Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 року» [4]. Пріоритетними заходами щодо розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення є:

- визначення умов участі в НПЗ страхових організацій та банків;
- підвищення інституціональної спроможності суб'єктів НПЗ;
- проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи з профспілками, організаціями роботодавців та їх об'єднаннями;
- залучення організацій, які здатні до саморегуляції, до реалізації заходів щодо розвитку пенсійної системи.

У розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи 2010–2017 рр.» від 14 жовтня 2009 р. [3] визначено завдання щодо формування ефективної та надійної системи НПЗ, а саме:

- запровадити міжнародні стандарти інвестиційної діяльності та звітності для суб'єктів системи накопичувального пенсійного забез-

печення визначити механізми корпоративного управління в системі НПЗ;

- активізувати участь роботодавців у системі НПЗ;

– здійснити додаткові заходи щодо захисту коштів учасників системи накопичувального пенсійного забезпечення від знецінення, втрат та інших ризиків з метою посилення довіри населення до системи накопичувального пенсійного забезпечення;

- провести заходи щодо впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

– узгодити порядок оподаткування пенсійної виплати, що здійснюється один раз, з порядком оподаткування пенсій, які виплачуються з НПФ, на визначений строк.

Спеціалісти Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Науково-дослідного інституту праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України, фахівці-економісти С.Б. Брагін [5], І.В. Панченко [6], І.І. Приймак [7] вивчили проблему пенсійного забезпечення, визначили перспективні напрями розвитку НПЗ. З огляду на багатоаспектність функціонування фінансових установ слід активізувати роботу потенційних учасників, надати суб'єктам підприємництва

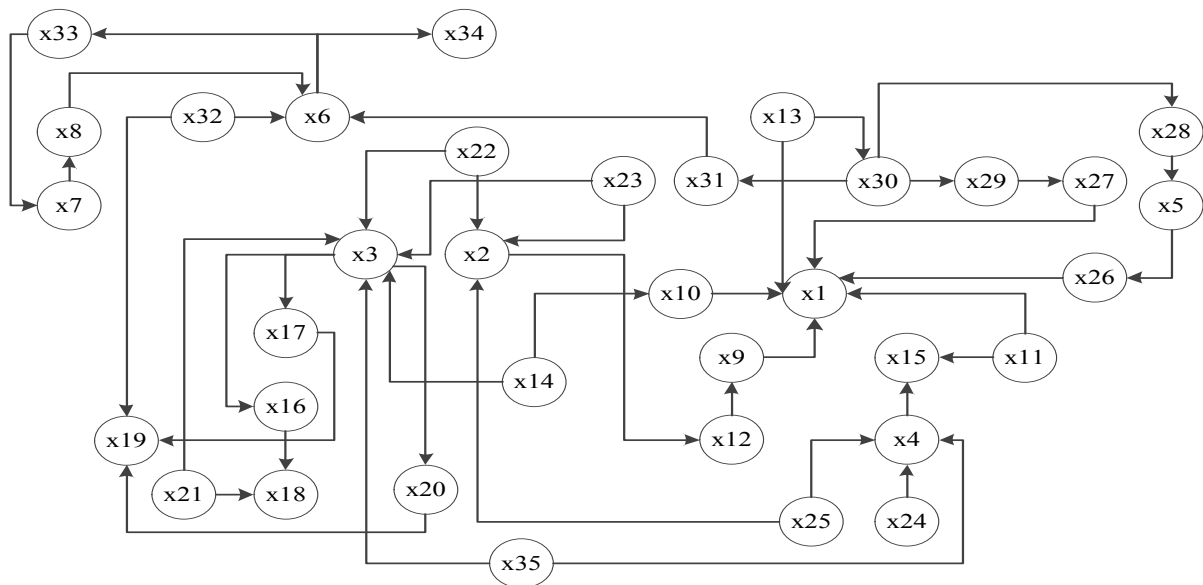


Рис. 1. Структурні компоненти системи НПЗ

Примітка: x1 – рада Пенсійного фонду; x2 – компанія з управління активами; x3 – адміністратор НПФ; x4 – зберігач НПФ; x5 – НПФ; x6 – пенсійні активи; x7 – фінансові ринки; x8 – доходи від операцій з цінними паперами; x9 – договір про управління цінними паперами; x10 – договір про адміністрування пенсійного фонду; x11 – договір про обслуговування Пенсійного фонду; x12 – пропозиції про внесення змін до інвестиційної діяльності фонду; x13 – звітність про діяльність Пенсійного фонду; x14 – звітність про діяльність адміністратора НПФ; x15 – звітність про обслуговування Пенсійного фонду; x16 – пенсійний контракт; x17 – договір про виплату пенсії; x18 – вкладник; x19 – учасник; x20 – адміністратор, який забезпечує здійснення виплат учаснику; x21 – укладення контрактів від імені фонду з вкладником; x22 – звіт про управління активами (КУА); x23 – інформація про суму пенсійних внесків, що надійдуть до фонду на суму виплат, які будуть здійснені за допомогою пенсійних активів; x24 – розпорядження відповідно до інвестиційної декларації Пенсійного фонду щодо інвестування активів; x25 – інформація про здійснення операцій з інвестування активів; x26 – НПФ, що формується протягом 3-х місяців після реєстрації; x27 – обрання ради Пенсійного фонду; x28 – здійснення реєстрації НПФ засновниками; x29 – збори засновників Пенсійного фонду; x30 – засновники НПФ юридичні особи; x31 – внески засновників юридичних осіб за допомогою підприємств; x32 – внески учасників Пенсійного фонду; x33 – витрати на придбання фінансових активів; x34 – витрати на рахунок пенсійних активів; x35 – розпорядження на перерахування коштів.

об'єктивну інформацію та розробити методики підтримки ухвалення рішення з вибору НПЗ. Це істотно прискорить упровадження НПЗ суб'єктами підприємництва.

У ході дослідження проблем розвитку та функціонування системи НПЗ постає питання визначення фінансової стратегії НПЗ суб'єктами підприємництва, що сприятиме підвищенню ефективності функціонування НПЗ, надійності та розширенню інвестиційних можливостей шляхом залучення українських інвестицій до НПФ та подальшого розвитку на ринку фінансових послуг.

На рис. 1 подано структурні компоненти системи недержавного пенсійного забезпечення.

Як видно з рис. 1, система НПЗ відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [8] складається з ради фонду, який є єдиним органом управління НПФ, що створюється для здійснення контролю за поточною діяльністю НПФ та вирішення основних питань його функціонування.

Для забезпечення ефективності діяльності НПФ користується послугами адміністратора, компанії з управління активами, банку-збері-

гача та аудитора на підставі відповідних договорів, які укладаються з ними радою фонду [9, с. 112–115].

Адміністратор у системі НПЗ забезпечує ведення персоналізованого обліку учасників Пенсійного фонду, укладення пенсійних контрактів, здійснення пенсійних виплат та складання звітності у сфері НПЗ.

Основним завданням зберігача Пенсійного фонду є ведення рахунків і депозитарна діяльність як зберігача цінних паперів. Операції управління активами щодо інвестиційної декларації Пенсійного фонду проводить компанія з управління активами. Моніторинг діяльності НПЗ здійснює незалежна неприбуткова організація – асоціація адміністраторів недержавних пенсійних фондів України. Тобто до основних напрямів діяльності асоціації також можна віднести розробку та розповсюдження методичних матеріалів про діяльність НПЗ, контроль, збір та аналіз звітної інформації, інформаційно-роз'яснювальну роботу з питань НПЗ.

Згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [8] НПФ – самостійна неприбуткова організація, що є одним із суб'єктів НПЗ, метою якого є накопичення пенсійних внесків на користь своїх учасників, здійснення пенсійних виплат та управління активами пенсійного фонду [8, с. 2].

В Україні система недержавного пенсійного забезпечення в умовах ринкової економіки не привертає належної уваги до мотивації суб'єктів підприємництва. Виникає необхідність визначення пріоритетів недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва для забезпечення подальшого просування недержавних пенсійних фондів.

Основними привабливими факторами участі в системі НПЗ для працівників є можливість забезпечити стабільний матеріальний стан у майбутньому, надійне зберігання коштів, самостійне формування своєї пенсії. Основними стримувальними факторами є недовіра до недержавних пенсійних фондів, брак коштів, недостатність належної інформації, ризик втрати коштів.

Запропоновано сформувати модель системи недержавного пенсійного забезпечення, що дасть можливість розв'язати проблему розвитку НПЗ під впливом пріоритетів його фінансової стратегії, спираючись на Концепцію подальшого проведення пенсійної реформи 2010–2017 рр. та відповідні нормативно-правові документи, що в результаті задовольнятиме споживачів ринку фінансових послуг (див. рис. 2).

Як видно з рис. 2, подолання сучасних проблем у розвитку недержавного

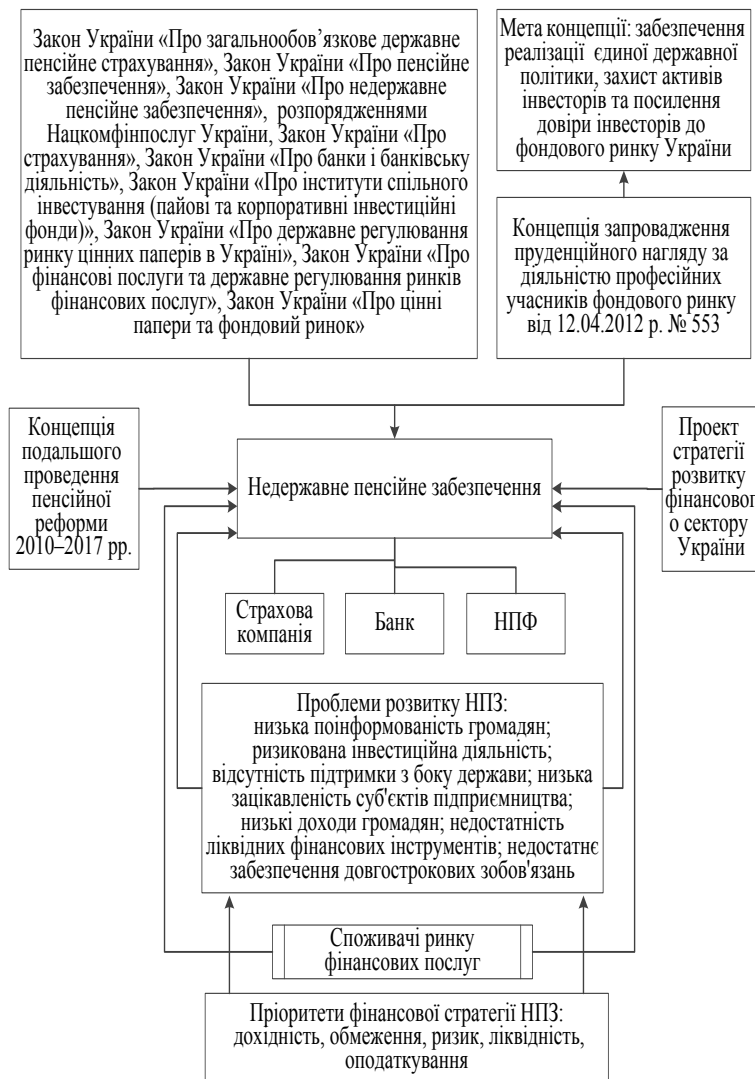


Рис. 2. Модель системи НПЗ

пенсійного забезпечення можливе через пріоритети фінансової стратегії НПЗ.

Керівники підприємств найбільшу вигоду вбачають від участі в системі НПЗ – можливість матеріального стимулювання працівників через наявність «пенсійного пакета», а також інвестиційні можливості, залучення через НПФ кращих фахівців на ринку праці, зменшення бази оподаткування, формування позитивного іміджу підприємства. Виділено фактори, які стримують керівників від участі в НПЗ: недостатня поінформованість про систему НПФ та пенсійну реформу, недовіра

до НПФ, соціальна політика, що склалася на підприємстві.

Так, основним критерієм успішної діяльності НПФ є чиста вартість одиниці пенсійних внесків, яка визначається шляхом ділення чистої вартості активів пенсійного фонду на загальну кількість одиниць пенсійних внесків у фонд на день підрахунку [8].

Як правило у процесі аналізу економічної системи необхідно враховувати вплив на результативний показник не одного, а декількох незалежних факторів. Тому необхідно побудувати багатофакторну економетричну модель, у

Таблиця 1

Динаміка основних показників НПФ за 2012–2014 рр.

НПФ, роки	Чиста вартість одиниці пенсійних внесків, грн, (y)	Пенсійні внески, тис. грн, (x ₁)	Пенсійні виплати, тис. грн., (x ₂)	Зміна кількості вкладників юридичних осіб, осіб, (x ₃)	Зміна кількості вкладників фізичних осіб, осіб, (x ₄)	Прибуток (збиток) від інвестування пенсійних активів, тис. грн, (x ₅)
«ПриватФонд»						
2012	3,00	3 783,42	738,53	4	19	2 108,22
2013	3,38	9 089,91	1 029,86	0	30	3 210,72
2014	4,25	9 275,12	1 934,83	0	810	9 642,17
«КНПФ НБУ»						
2012	2,74	149 767,35	15 393,43	2	17	142 282,58
2013	3,15	206 061,72	21 996,72	0	40	163 378,30
2014	3,36	175 431,39	78 594,16	0	383	178 996,18
НПФ «УкрсоцФонд»						
2012	2,17	863,21	34,45	0	0	176,23
2013	2,46	1 005,25	83,23	0	-2	900,08
2014	2,78	851,18	118,98	0	0	1 132,04
ВНПФ «Емерит-Україна»						
2012	1,95	1 010,30	3 098,56	0	3	7 716,96
2013	2,18	1 025,10	2 429,42	0	2	8 377,57
2014	2,67	999,66	2 345,82	0	18	17 975,57
НПФ «BCI»						
2012	1,94	3 166,29	2 284,54	1	76	-1 252,33
2013	1,63	3 254,35	2 132,27	0	-4	-4 665,89
2014	2,45	939,13	2 509,17	1	26	12 738,05
ВНПФ «Перший національний відкритий пенсійний фонд»						
2012	1,74	2 178,13	14 308,40	8	-2 424	8 838,61
2013	1,57	1 011,45	45 74,82	-10	-41	-10 730,74
2014	1,5	271,32	7 608,96	-5	-543	-4 297,67
НТ ВПФ «Соціальний стандарт»						
2012	1,72	1 115,76	1 723,03	-3	137	-2 156,10
2013	1,66	711,30	1 096,40	-2	-25	-602,88
2014	2,16	477,11	707,60	-9	-636	5 734,37
ВНПФ «Лаурус»						
2012	1,71	1 209,51	39,71	3	98	74,81
2013	1,80	405,17	16,76	0	25	240,89
2014	2,24	269,79	5,65	0	26	1 181,71
НТ «НКПФ ВАТ «Укресімбанк»						
2012	1,65	9 145,95	3 014,40	0	0	7 940,79
2013	1,91	9 454,49	2 709,21	0	0	13 224,18
2014	2,09	10 787,23	4 241,27	-1	0	9 231,47
НТ «ВНПФ «Резерв Тернопілля»						
2012	1,63	44,99	11,23	0	-10	48,52
2013	1,83	50,67	17,84	0	-10	59,65
2014	1,79	99,88	22,93	0	-5	-12,19

які буде лише одна залежна змінна (y) та декілька незалежних змінних (x).

За допомогою програми Statistica ми провели розрахунки багатофакторної економетричної моделі, яка виглядає так:

$$y = a_0 + a_1 \times x_1 + a_2 \times x_2 + \dots + a_n \times x_n, \quad (1)$$

де y – чиста вартість одиниці пенсійних внесків;

x_1 – пенсійні внески;

x_2 – пенсійні виплати;

x_3 – зміна кількості вкладників юридичних осіб;

x_4 – зміна кількості вкладників фізичних осіб;

x_5 – прибуток (збиток) від інвестування пенсійних активів [10].

У ході дослідження багатофакторної економетричної моделі запропоновано характеристики реальних економічних об'єктів – НПФ. З метою встановлення впливу на показник чистої вартості одиниці пенсійних внесків (y) виділено такі фактори: пенсійні внески (x_1), пенсійні виплати (x_2), зміна кількості вкладників юридичних осіб (x_3), зміна кількості вкладників фізичних осіб (x_4), прибуток (збиток) від інвестування пенсійних активів (x_5).

З метою подальшого дослідження впливу на чисту вартість одиниці пенсійних внесків зазначених факторів запропоновано взяти дані за три роки та побудувати модель.

Далі розрахуємо модель впливу для десяти недержавних пенсійних фондів, які увійшли в рейтинги за чистою вартістю одиниці пенсійних внесків за 2012–2014 рр. як більші за рівень інфляції. Усі дані взяті з поданих звітів до Нацкомфінпослуг за результатами роботи 2012–2014 рр. (див. табл. 1).

Як видно з табл. 1, показник (y) – чиста вартість одиниці пенсійних внесків – протягом аналізованого періоду збільшується у виділених рейтингом НПФ. Проте фактор (x_5) – прибуток

(збиток) від інвестування пенсійних активів – показав від'ємні значення, а саме: у ВНПФ «ВСЕ», ВНПФ «Перший національний відкритий пенсійний фонд», НТ ВПФ «Соціальний стандарт» та НТ «ВНПФ «Резерв Тернопілля». Спостерігалось збільшення фактора (x_1) – пенсійні внески, а саме: в «ПриатФонд», «КНПФ НБУ», НТ «НКПФ ВАТ «Укрексімбанк» та в НТ «ВНПФ «Резерв Тернопілля».

У табл. 2 подано результати розрахунку моделі (1) для даних за період 2012–2014 рр.

Як видно з табл. 2, кількість спостережень дорівнює 30, коефіцієнт детермінації – 0,87. Це означає, що модель описує 87% частки дисперсії результативної ознаки, що пояснюється впливом незалежних змінних F – критерій Фішера, тобто $F_{\text{розрахункове}}$ дорівнює 37,86 відповідно до $F_{\text{табличного}}$, можна стверджувати, що добута модель правильна та відповідає статистичним даним. Після розрахунків здобуто таку модель:

$$y_3 = 2,181132 + 0,000008 \times x_1 + 0,000003 \times x_2 + 0,041084 \times x_3 + 0,000502 \times x_4 + 0,000014 \times x_5, \quad (2)$$

де x_2 – пенсійні виплати;

x_4 – зміна кількості вкладників фізичних осіб низькі

Далі виділимо їх із моделі (2) та побудуємо модель, у якій фактори матимуть сильний рівень зв'язку.

У табл. 3 подано результати розрахунку моделі, яку побудовано за результатами діяльності НПФ за 2012–2014 рр. із виключенням факторів x_2 та x_4 із моделі (2).

Як видно з табл. 3, F – критерій Фішера, тобто $F_{\text{розрахункове}}$ дорівнює 79,35 відповідно до $F_{\text{табличного}}$, модель правильна та відповідає статистичним даним. Рівень зв'язку між факторами високий.

Зазначено, що параметри моделі (див. табл. 3) отримано методом поетапного виклю-

Таблиця 2

Результати розрахунку моделі (1) згідно з даними 2012–2014 рр.

Параметр		Значення параметру		
Коефіцієнт множинної кореляції R		0,93801022		
Коефіцієнт детермінації R ²		0,87986317		
Скорегований коефіцієнт детермінації R ²		0,78086368		
Середньоквадратичне відхилення помилок		0,57494		
Спостереження		30		
Критерій Фішера – F		37,85723		
Рівень вільності		5–24		
p – ймовірність допущення помилки за критерієм Фішера		0,00005		
Критерій Дарбіна-Уотсона		1,313377		
Оцінення параметрів та значущість моделі				
Змінні моделі	Середньо квадратичне відхилення параметрів моделі	Значущість параметрів за критерієм Стюдента	Ймовірність допущення помилки за критерієм Стюдента	Рівень зв'язку
X ₁	0,000014	3,29740	0,018631	0,80
X ₂	0,000014	1,88405	0,096426	0,59
X ₃	0,035677	4,02863	0,001804	0,98
X ₄	0,000227	2,01073	0,068632	0,72
X ₅	0,000017	3,85247	0,008258	0,86

Таблиця 3

Результати розрахунку моделі (2) після виключення факторів x_2 та x_4

Параметр		Значення параметру		
Коефіцієнт множинної кореляції R		0,90075245		
Коефіцієнт детермінації R²		0,81135498		
Скорегований коефіцієнт детермінації R²		0,80012179		
Середньоквадратичне відхилення помилок		0,60998		
Спостереження		30		
Критерій Фішера – F		79,35772		
Ступені вільності		3–26		
p – ймовірність допущення помилки за критерієм Фішера		0,00000		
Критерій Дарбіна-Уотсона		1,187849		
Оцінювання параметрів та значущість моделі				
Змінні моделі	Середньо квадратичне відхилення параметрів моделі	Значущість параметрів за критерієм Стюдента	Ймовірність допущення помилки за критерієм Стюдента	Рівень зв'язку
X ₁	0,000013	3,793942	0,004864	0,80
X ₃	0,035869	4,565384	0,000709	0,98
X ₅	0,000015	4,287034	0,001752	0,86

чення змінних x_2 та x_4 з моделі (2). У результаті маємо таку модель:

$$y_4 = 2,121599 + 0,000006 \times X_1 + 0,022768 \times X_3 + 0,000012 \times X_5. \quad (3)$$

Побудовано модель (3), що в цілому статистично значуща та свідчить, що на чисту вартість одиниці пенсійних внесків впливає зміна кількості вкладників юридичних осіб, пенсійні внески та прибуток (збиток) від інвестування пенсійних активів. Тобто зі зміною пенсійних внесків (x_1), кількості вкладників юридичних осіб (x_3) та прибутку (збитку) від інвестування пенсійних активів (x_5) буде змінюватися величина чистої вартості одиниці пенсійних внесків.

Висновок. У результаті проведених розрахунків отримано чотири моделі під час вибору фінансової стратегії НПЗ суб'єктами підприємництва та доведено, що модель (3) детально вказує на фактори впливу. Отже, пенсійна система є невід'ємною частиною соціальної політики в країні. Стимулювання населення державою здійснювати внески впродовж життя частково звільнить державу від соціальних виплат з державного бюджету та сприятиме диверсифікації їх у банки, страхові компанії та НПФ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1058-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
2. Внукова Н.Н. Оценка влияния уровня диверсификации портфеля активов на результаты деятельности негосударственных пенсионных фондов / Н.Н. Внукова, С.М. Рудак // Бизнес-Информ. – 2011. – № 2 (1). – С. 150–153.
3. Про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 жовтня 2009 р. № 1224-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-shvalennja-konceptsiyi-podalshogo-provedennja-pensiinoyi--doc369.html>.
4. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufin.com.ua/konceptcia>.
5. Брагін С.В. Недержавні пенсійні фонди на неефективному фондовому ринку: приклад України / С.В. Брагін // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 44–47.
6. Панченко І.В. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: стан і перспективи розвитку: [монографія] / І.В. Панченко. – К.: Управління розвитком, 2011. – 325 с.
7. Приймак І.І. Оцінка стану та прогноз розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І.І. Приймак, О.О. Коптюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 46–50.
8. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1057-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
9. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
10. Топтунова Л.М. Дослідження однофакторної і багатфакторної регресії, аналіз часових рядів у системі STATISTICA 6: [навч. посібник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / Л.М. Топтунова, Л.В. Васильєва, О.А. Кльованік. – Краматорськ: ДДМА, 2008. – 122 с.

УДК 336.711

Марич М.Г.

*кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів
Буковинського державного фінансово-економічного університету***ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ
У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ****ORGANIZATION OF RISK CONTROLLING
IN COMMERCIAL BANKS OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено формуванню методології контролінгу, відповідно до якої він розглядається як інтегрована система сервісної підтримки управління водночас у трьохвекторному вимірі. Змістовно конкретизовано розуміння контролінгу як сервісної підтримки інтегрованого управління портфелями банку, яке здійснюється в контексті виділення окремих міні-портфелів, фінансового та маркетингового аспектів. З'ясовано роль контролінгу в сервісному супроводженні управління стратегічним портфелем та визначено напрями його збалансування. Сформульовано теоретичні положення ризик-контролінгу, в яких зазначено його мету, об'єкт, функції та принципи.

Ключові слова: контролінг, інтегрована система, управління стратегічним портфелем, управління ризиками, економічна додана вартість, прибуток, банки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена формированию методологии контроллинга, в соответствии с которой он рассматривается как интегрированная система сервисной поддержки управления одновременно в трехвекторном измерении. Содержательно конкретизировано понимание контроллинга сервисной поддержки интегрированного управления портфелями банка, которое осуществляется в контексте выделения отдельных мини-портфелей, финансового и маркетингового аспектов. Выявлена роль контроллинга в сервисном сопровождении управления стратегическим портфелем и определены направления его сбалансирования. Сформулированы теоретические положения риск-контроллинга, в которых указаны его цель, объект, функции и принципы.

Ключевые слова: контроллинг, интегрированная система, управление стратегическим портфелем, управление рисками, экономическая добавленная стоимость, прибыль, банки.

ANNOTATION

The article is devoted to the formation of controlling methodology according to which it is considered as an integrated system of management service support in terms of a three-vector dimension. The understanding of controlling as service support of bank portfolio integrated management is meaningfully specified in the context of separate mini-portfolios allocation; financial and marketing aspects. The role of controlling in the service support management of strategic portfolio is revealed and the directions of its balancing are identified. The theoretical principles of risk controlling are formulated, which indicate its purpose, object, functions and principles.

Keywords: controlling, integrated system, management of strategic portfolio, risk management, economic added value, profit, banks.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції, концентрація та централізація банківського капіталу, активізація процесів глобалізації та дерегулювання, стрімкий розвиток інформаційних технологій, динамізм зовнішнього середовища призводять до ускладнення банківського менеджменту. Це вимагає застосування новітніх підходів до управління банком, серед яких одне з провідних місць належить конт-

ролінгу. Він виник у результаті виокремлення його як підсистеми менеджменту для сервісно-економічної підтримки управління діяльністю суб'єктів господарювання. Таке ставлення до контролінгу цілком погоджується із сучасним спрямуванням зусиль менеджменту будь-якої організації на прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо її розвитку в умовах турбулентного середовища.

Проблеми контролінгу банківських ризиків посідають у діяльності комерційних банків значне місце. Банківська діяльність за своєю природою припускає гру на змінах процентних ставок, валютних курсів тощо, і важливим тут є не запобігання ризику взагалі, а передбачення і зниження його до мінімального рівня.

Завдання банку полягає у досягненні оптимального сполучення ризикованості і прибутковості своїх операцій, а страхування ризиків спрямоване на максимально можливе обмеження впливу непередбачених змін, забезпечення мінімального відхилення фактичного прибутку банку від очікуваного.

Із формуванням ринкових відносин поняття ризику твердо входить у наше життя. Не можна уявити сучасний банківський ринок без ризику.

Надійність банківських установ є особливо важливою для країн, які лише нещодавно запровадили ринкові механізми функціонування національної економіки. Банківська система України ще має накопичити власний досвід обмеження дії чинників, які можуть спричинити порушення її внутрішньої стабільності. Отже, адаптація методів та моделей управління банківськими ризиками може розглядатися як одна із засад для створення власних вітчизняних підходів щодо забезпечення довгострокової надійності як комерційних банків України зокрема, так і банківської системи країни в цілому.

Найпоширенішою операцією комерційних банків є надання кредитів і проведення кредитної політики. Кредитні операції дають комерційним банкам основну частину доходу. Однак аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері, свідчить, що іноді банки зазнають фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризиковою кредитною політикою. Актуального значення набуває вирішення проблеми мінімізації ризиків кредитної діяльності комерційних банків, які повинні управляти кредитним ризиком таким чином, щоб отримув-

вати максимально можливий прибуток, водночас намагаючись максимально знизити ризик, безпосередньо пов'язаний із механізмом надання і погашення банківських кредитів.

В останні роки досить велика кількість учених займається дослідженням поняття економічних ризиків у цілому та банківських ризиків зокрема. Особливо актуальними є питання управління контролінгу ризиками, це пов'язане насамперед із посиленням конкуренції на банківському ринку, зі зміцненням положення банків та з усвідомленням керівництвом банків важливості управління та прогнозування ризиків.

Тому кожен банк в інтересах безпеки проводить свої захисні заходи з метою зменшення втрат від настання ризику. Обмеження у проведенні окремих банківських операцій у зв'язку з необхідністю дотримання нормативів сприяє проведенню керівництвом банку більш зваженої кредитної, валютної політики, господарської діяльності, примушує нарощувати резервні фонди та капітал.

Виконання банками вимог із резервування сприяє передусім стабільності на вітчизняному грошово-кредитному та валютному ринках і тому використовується Національним банком України як інструмент регулювання співвідношення попиту і пропозиції на грошові кошти, як елемент стимулювання або нарощування кредитних коштів в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія контролінгу базується на теорії менеджменту, розвиток якої відображено у фундаментальних наукових працях відомих учених: І. Ансоффа, П. Друкера, Т. Коупленда, М. Мескона, А. Томпсона та багатьох інших. Для формування та розвитку концептуальних положень контролінгу як науки важливими є дослідження зарубіжних учених: А. Дайле, Е. Майера, Р. Манна, Д. Хана, К. Хомбурга, Г. Піча, Х. Фольмута, В. Кнауца. Проблеми контролінгу досліджували такі провідні вітчизняні фахівці, як С. Козьменко, С. Петренко, М. Пушкар, Л. Сухарева та ін. У формування сучасної методології та практики банківського контролінгу вагомих внесок зробив німецький учений Х. Ширенбек. Окремі аспекти контролінгу в банку розкриваються в наукових працях із банківського менеджменту, до вивчення проблем якого долучилися відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: П. Роуз, Дж. Сінкі, О. Лаврушин, А. Мороз, В. Міщенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зарубіжна та вітчизняна наукова думка з питань контролінгу переважно розглядає його як процес організації планування, аналізу та контролю діяльності суб'єктів господарювання. Існуючі наукові праці не висвітлюють таке важливе питання, як визначення ролі контролінгу в інтегрованому управлінні стратегічним та оперативним портфелями в системі координат «управління потенціалами, ризиками та прибутком».

У більшості наукових праць розкриваються механізми застосування інструментів контролінгу, його організаційна побудова, а також інформаційне забезпечення управління на виробничому підприємстві. Дослідженню проблеми контролінгу в банку присвячені зазвичай лише наукові статті або окремі розділи в монографіях.

Соціально-економічні функції, які виконують банки в суспільному відтворенні, специфіка та технологія надання банківських послуг, а також жорсткість державного регулювання банківської діяльності визначають особливості їхнього функціонування. Це обумовило необхідність проведення подальших наукових досліджень, спрямованих на формування методології інтегрованої системи контролінгу, визначення його сутності, місця і значення, оцінки результативності й напрямів подальшого розвитку в банках.

Мета статті полягає у дослідженні контролінгу основних банківських ризиків для подальшого застосування їх під час виконання конкретних практичних завдань; пошуку сучасних наукових досягнень з управління основними банківськими ризиками з метою їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для підтримки гармонійного розвитку банку, стабільного, довготривалого та успішного його функціонування на ринку необхідно забезпечувати вартісно-клієнто-процесно-орієнтоване управління, що передбачає запровадження інтегрованої системи управління ризиками (ІСУР), здійснення реінжинірингу бізнес-процесів банку, управління якістю банківського обслуговування відповідно до міжнародних стандартів та впровадження інновацій у сфері управління.

Для умов України є декілька альтернативних варіантів встановлення безризикової ставки дохідності, необхідність створення за аналогією із зарубіжними країнами спеціального інформаційного агентства для визначення коефіцієнта ризику банківської та інших сфер діяльності. Алгоритм розрахунку середньоринкової ставки дохідності ринкового портфеля з використанням інформації щодо розміру дивідендів компанії-емітентів, кількості випущених ними акцій та їхнього курсу. Такий підхід до визначення економічної доданої вартості сприятиме формуванню сучасної філософії вартісно-орієнтованого управління банком, надасть можливість оцінювати ефективність обраних стратегій, результативність окремих калькуляційних одиниць, а також налагодити відповідну систему мотивації співробітників [1, с. 110].

Теоретичне розуміння контролінгу базується на визначенні філософської, формальної та змістовної складових, що забезпечує його цілісне уявлення. Відповідно до філософської доктрини, контролінг тлумачиться як сучасна концепція управління з клієнто-процесно-вартісною орієнтацією [2, с. 308].

Формальна складова контролінгу представлена сервісно-економічною підтримкою управління. Змістова складова розроблена в трьохвекторній

площині з урахуванням процесного, композиційного та портфельного підходів (рис. 1).

Еволюція контролінгу в банківській сфері виділяє такі його стадії: зародження, становлення, помірний та активний розвиток. За розвитком вітчизняна банківська система знаходиться на стадії становлення. Під час вивчення економічної природи контролінгу розмежовано поняття «контролінг», «управлінський облік» та «контроль», встановлено зв'язок між ними [3, с. 40].

До специфічних форм сучасного контролінгу відносять: декомпозиційну, проактивну, архітектонічну. Перша форма має прояв у розширенні його видів завдяки появі нових – контролінгу клієнтів, продуктів, якості банківського обслуговування, інвестицій. Друга – у тому, що контролер планує свою діяльність з урахуванням прогнозу змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі банку. Архітектонічна форма знаходить відображення в ускладненні механізму сервісної підтримки управління стратегічним потенціалом, ризиками та прибутковістю банку; інструментів контролінгу; інформаційного менеджменту та організаційної побудови служби контролінгу.

Із метою врахування сучасних тенденцій в управлінні банком, виникла потреба у розширенні збалансованої системи показників (BSC) завдяки доповненню її двома новими наскрізними перспективами – «ризиками» (R) та «інновації» (I). Вдосконалена збалансована система показників отримала скорочену назву RIBSC (Risk Innovation Balanced Scorecard). Перспективу «ризиками» доцільно виокремити з інших, оскільки нова парадигма управління банком потребує врахування ризиків під час розроблення стратегічних, тактичних та оперативних планів і базується на застосуванні інтегрованого підходу до управління ризиками. Цей під-

хід передбачає розгляд кожного ризику не ізольовано один від одного, а в їх взаємозв'язку; залучення всіх підрозділів банку до процесу управління ризиками; встановлення залежності між дотриманням показників ризику та системою стимулювання менеджерів; здійснення управління ризиками у безперервному режимі. В умовах стрімкого розвитку науки та техніки, швидкого старіння інформації інновації набувають особливої значущості, що зумовило потребу виділення цієї перспективи.

У перспективі «ризиками» основним індикатором є економічний капітал, тобто капітал, який необхідний банку для фінансування ризиків із заданою ймовірністю протягом окресленого часового горизонту. Економічний капітал доцільно розрахувати по банку та окремих його калькуляційних одиницях для встановлення лімітів, а також для уточнення регіональної, бізнес-клієнтської та інших політик. На основі показника економічного капіталу обчислюються показники: RAROC (Risk Adjusted Return On Capital) – скоригована на ризик рентабельність капіталу, RORAC (Return On Risk-Adjusted Capital) – рентабельність капіталу, скоригованого на ризик; комбінований із попередніх – показник RARORAC (Risk-Adjusted Return On Risk-Adjusted Capital). Використання цих показників дає змогу здійснювати калькуляцію премії за ризик у складі ціни на банківські продукти; порівняння різних бізнесів, продуктів, клієнтів, проектів, каналів збуту банківських продуктів, що дає змогу вибрати найбільш ефективні з них. Уведено в науковий обіг новий показник, що має назву «коефіцієнт адекватності економічного капіталу», який запропоновано розраховувати як співвідношення економічного та регулятивного капіталу. Цей коефіцієнт слугуватиме індикатором для регулювання капіталу, що є надзвичайно важливим

для органів банківського нагляду та менеджерів банку [4, с. 30].

Діагностика показників, що застосовується банками-респондентами, надала змогу виявити суттєві недоліки. Так, вибір показників не пов'язаний з RIBSC, цільові значення їх не обґрунтовуються, банки вживають різні показники, однак не відслідковують взаємозв'язок між ними. Існуюча система показників недостатньо пов'язана з мотивацією працівників банків. Для стимулювання працівників банку необхідно ввести порядок узгодження цілей (від трьох до п'яти цілей) між керівництвом та співробітниками, яке доцільно здійснювати раз на рік. У процесі такого узгодження весь персонал банку залучатиметься до розроблення та реалізації стратегії, а також досягнення показників, які її супроводжують та інформаційно підтримують. Узгоджені цілі повинні до-

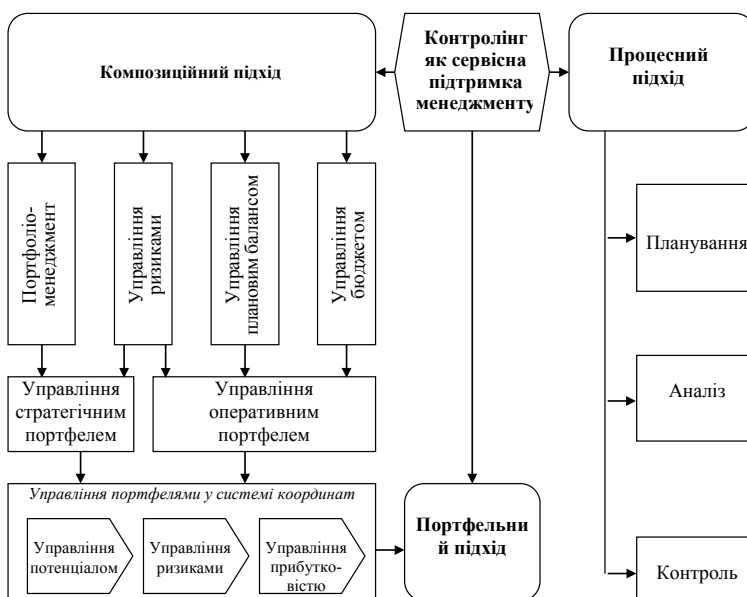


Рис. 1. Інтегрована система контролінгу

Джерело: вдосконалено та доповнено автором на підставі [4]

кументуватися в супроводжувальній відомості переговорів між топ-менеджерами та співробітниками відповідних підрозділів.

Упровадження RIBSC у вітчизняних банках доцільно проводити за такими етапами: підготовка, запуск, широке впровадження, удосконалення. З метою ефективної реалізації пілотного проекту у банках пропонується створити спеціальний комітет у складі керівників усіх бізнес-підрозділів, а також служби контролінгу, ризик-менеджменту, кадрів, інформаційних технологій [5, с. 62].

Важливим питанням є форми побудови служби контролінгу (централізована, децентралізована). Для найбільших вітчизняних банків необхідно будувати організаційну службу контролінгу, яка представлена такими основними відділами (управліннями): стратегічного планування, або стратегічного контролінгу; фінансового планування, або оперативного контролінгу; ризик-контролінгу та проектного контролінгу; інформаційного менеджменту.

Із метою забезпечення інтеграції управління ризиками із плануванням, аналізом і контролем у вітчизняних банках необхідно ввести посаду ризик-контролера, який нестиме відповідальність за класифікацію та розробку матриці ризиків; вибір математичних методів і системи показників виміру ризиків, визначення загальної ризикової позиції банку та контроль її дотримання; розробку шкали премії за ризик. Це дасть змогу підпорядкувати ризикову складову загальному процесу планування діяльності банку та посилити її контроль, чітко розмежувати повноваження ризик-менеджера та ризик-контролера, що в підсумку сприятиме підвищенню ефективності банківського менеджменту [7, с. 304].

Висновки. Для своєчасної й ефективної адаптації до змін у зовнішньому середовищі, постійного оновлення діяльності згідно із визначеними цільовими орієнтирами банку як складний, відкритий економічний системі необхідна суттєва трансформація всіх підсистем менеджменту та орієнтація його в перспективі на додану вартість, що забезпечить цілісне уявлення процесу управління. Управління банком на основі філософії доданої вартості потребує впровадження інтегрованої системи управління ризиками, міжнародних стандартів якості обслуговування клієнтів, новітніх досягнень науки

і техніки, а також проведення реінжинірингу всіх бізнес-процесів у банку. Управління банком з орієнтацією на додану вартість здійснюється

в системі координат «потенціал – ризики – прибуток», що дає змогу урівноважити зростання потенціалу з граничним рівнем ризиків та мінімально прийнятним рівнем прибутковості банківської діяльності. Індикатори акціонерної та економічної доданої вартості використовуються для оцінки ефективності обраних стратегій, результативності діяльності банку та його

окремих калькуляційних одиниць, а також мотивації персоналу.

Сучасна система контролінгу базується на об'єднувальній методології портфельного, процесного та композиційного підходів, що дає змогу представити його в багатовекторному форматі та комплексно висвітлити змістовну складову. Виходячи з цієї ідеї, під інтегрованою системою контролінгу слід розуміти сервісну підтримку визначених трьох площин управління, які мають між собою прямі та зворотні зв'язки, а також внутрішньоелементну структуру, побудовану на системній основі.

Контролінг підтримує процеси управління плановим балансом та бюджетом банку. Ключовим завданням управління плановим балансом є визначення його оптимальної структури, яке здійснюється в процесі її моделювання, що дає змогу оцінювати привабливість окремих балансових позицій, прогнозувати показники майбутнього розвитку банку, приймати управлінські рішення та визначати їх ефективність.

Організаційна побудова служби контролінгу залежить від його обраної моделі та концепції, величини та організаційної структури банку, інформаційних потреб менеджменту, широти асортименту банківських послуг і може бути представлена різними підрозділами.

Впровадження новітньої філософії контролінгу сприятиме підвищенню ефективності сервісно-економічної підтримки управління, надасть імпульс позитивним перетворенням, які сприятимуть зміцненню конкурентної позиції банку, його фінансової стійкості та надійності, а також зростанню доданої вартості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волохова Л.Ф. Статистичне забезпечення аналізу системи ризиків у банківській сфері / Л.Ф. Волохова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 5. – С. 109–112.
2. Макаренко О.Ю. Аналіз та перспективи розвитку систем ризик-менеджменту в банках України / Ю.О.Макаренко // Держава та регіони. – 2015. – № 3. – С. 304–309.
3. Сігайов А.О. Державна система моніторингу банківського ризику: перспективи запровадження в Україні / А.О. Сігайов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 2. – С. 38–41.
4. Старовойт-Білонник К.Л. Оптимізаційна модель «дохідність – ризик» у фінансовому механізмі інвестиційної діяльності комерційного банку / К.Л. Старовойт-Білонник // Банківська справа. – 2015. – № 6. – С. 27–33.
5. Уваров К. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: орієнтир на майбутнє / К. Уваров // Вісник Національного банку України. – 2016. – № 1. – С. 60–63.
6. Швець Н.Р. Ризики банківських установ: проблеми визначення та управління / Н.Р. Швець // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 97–103.
7. Шейко О.П. Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку національної банківської системи / О.П. Шейко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми: Мрія – 1 ЛТД; УАБС, 2015. – Т. 1. – С. 301–305.

УДК 338.43:336.226.12

Матвійчук Л.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

Гоменюк І.В.
студент
Хмельницького національного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПДВ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

ECONOMIC ESSENCE OF VALUE-ADDED TAX AND ITS ROLE IN FORMATION OF THE REVENUE SIDE OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто економічну сутність податку на додану вартість. Визначено функції ПДВ та роль у формуванні дохідної частини державного бюджету України. Проаналізовано динаміку відшкодування ПДВ протягом 2013–2015 рр. Досліджено ключові зміни щодо справляння ПДВ, які відбулися в податковому законодавстві в 2016 р. Визначено основні проблеми функціонування ПДВ.

Ключові слова: податок на додану вартість, адміністрування, доходи державного бюджету України, функції ПДВ, відшкодування ПДВ, проблеми функціонування ПДВ.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена экономическая сущность налога на добавленную стоимость. Определены функции НДС и роль в формировании доходной части государственного бюджета Украины. Проанализирована динамика возмещения НДС в течение 2013–2015 гг. Исследованы ключевые изменения по взиманию НДС, которые произошли в налоговом законодательстве в 2016 г. Определены основные проблемы функционирования НДС.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, администрирование, доходы государственного бюджета Украины, функции НДС, возмещение НДС, проблемы функционирования НДС.

ANNOTATION

The article examines the economic substance of value added tax. VAT and functions defined role in shaping the revenue of the state budget of Ukraine. The dynamics of VAT refund for 2013-2015 years. Key changes in investigated for VAT, which took place in tax legislation in 2016. The main problems of VAT.

Keywords: value added tax, administration, state budget revenues Ukraine, functions VAT, VAT refunds, problems of VAT.

Постановка проблеми. Податок на додану вартість є одним із домінуючих податків в Україні, проте й одним із найпроблемніших. Сам

факт запровадження ПДВ свідчить про формування ефективної та сучасної податкової системи, оскільки даний податок має дуже високу фіскальну ефективність і активно застосовується в багатьох країнах. Але на сьогодні ми бачимо як недоліки в податковій системі в цілому, так і проблеми щодо справляння ПДВ, тому вже звичними для України стали постійні реформування податкового законодавства, у тому числі і ПДВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування податку на додану вартість присвячено праці багатьох науковців та практиків: В. Андрущенко, В. Буряковського, В. Беседіна, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Данилової, Ю. Іванова, С. Каламбета, А. Крисоватого, І. Луніної, А. Скрипника, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія та ін. Проте, враховуючи зміни податкового законодавства, питання адміністрування ПДВ потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі податкових надходжень до державного бюджету у розрізі видів податків та дослідженні ключових змін щодо справляння ПДВ, які відбулися в податковому законодавстві в 2016 р.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість – це непрямий податок, який включається в ціну товару. Він нараховується та сплачується платниками податків до бюджету з операцій постачання товарів і послуг на митній території України, а також з операцій експорту та імпорту.

Податок на додану вартість виконує фіскальну, регулюючу та стимулюючу функції (рис. 1).

Відповідно до Податкового кодексу України, платником податку є:

- будь-яка особа, що провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку;
- будь-яка особа, що зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку;

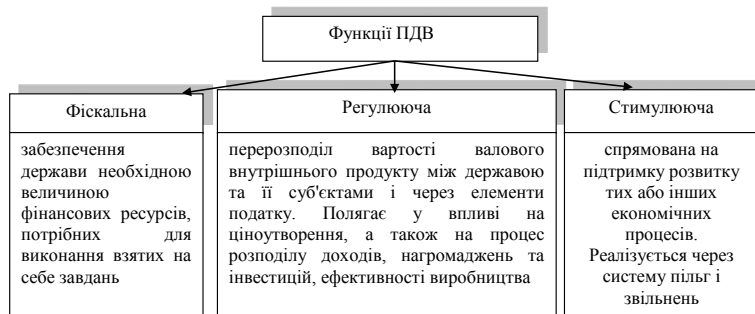


Рис. 1. Функції податку на додану вартість

– будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до Митного кодексу України;

– особа, що веде облік результатів діяльності за договором про спільну діяльність без утворення юридичної особи;

– особа – управитель майна, яка веде окремий податковий облік із податку на додану вартість щодо господарських операцій, пов'язаних із використанням майна, що отримане в управлінні за договорами управління майном;

– особа, що проводить операції з постачання конфіскованого майна, знахідок, скарбів, майна, визнаного безхазяйним, майна, за яким не звернувся власник до кінця строку зберігання, та майна, що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходить у власність держави;

– особа, що уповноважена вносити податок з об'єктів оподаткування, що виникають унаслідок поставки послуг підприємствами залізничного транспорту з їх основної діяльності, що перебувають у підпорядкуванні платника податку в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України;

– особа-інвестор (оператор), який веде окремий податковий облік, пов'язаний із виконанням угоди про розподіл продукції [1].

Отже, ПДВ має досить широке коло платників податку, що пояснює його високу фіскальну ефективність. Саме ПДВ є лідером серед податкових надходжень до бюджету. У 2015 р. за рахунок ПДВ до державного бюджету надійшло 179 306 065,5 тис. грн., що становило більш ніж третю частину всіх податкових надходжень (табл. 1).

У січні-грудні 2013 р. державний бюджет України отримав

339 180,3 млн. грн. До загального фонду державного бюджету за січень-грудень 2013 р. надійшло 291 572,5 млн. грн.

Найбільші надходження до загального фонду державного бюджету в 2013 р. становили: податок на додану вартість (збір) – 180 769,4 млн. грн.; податок на прибуток підприємств – 54 249,9 млн. грн.; акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) – 24 056,1 млн. грн.; плата за користування надрами – 13 020,2 млн. грн.; ввізне мито – 11 095,3 млн. грн.

Бюджетне відшкодування податку на додану вартість грошовими коштами за січень-грудень 2013 р. здійснено в обсязі 53 447,6 млн. грн.

До спеціального фонду державного бюджету за 2013 р. надійшло 47 607,8 млн. грн. [2].

У 2014 р. державний бюджет України отримав 357 084,2 млн. грн., що на 17857,3 млн. грн., або на 5,3% більше за 2013 р., у співставних умовах (без урахування відшкодування ПДВ у сумі 6,9 млрд. грн. по спеціальному фонду державного бюджету за рахунок випуску ОВДП) більше на 24 740,8 млн. грн., або на 7,3%.

До загального фонду державного бюджету за 2014 р. надійшло 310 653,2 млн. грн. Проти 2013 р. надходження зросли на 19 080,7 млн. грн., або на 6,5%.

Найбільші надходження до загального фонду державного бюджету в 2014 р. становили: податок на додану вартість (збір) із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) – 80 685,1 млн. грн., що на 3 540,0 млн. грн., або на 4,2% менше, ніж у 2013 р.; податок на додану вартість із увезених на територію України товарів – 107 287,2 млн. грн., що на 10 742,6 млн. грн., або на 11,1% більше, ніж у 2013 р. [3].

Доходи державного бюджету в 2015 році збільшилися порівняно з 2014 р. на 177 млрд. 610,6 млн. грн, або на 49,7%, реальні доходи, обраховані з використанням індексу – дефлятора ВВП (1,384), – на 8,2%.

При цьому доходи загального фонду зросли на 193 млрд. 105,5 млн. грн., або на 62,2%, спеціального – зменшилися на 15 млрд. 494,8 млн. грн., або на 33,4%.

Таблиця 1

Податкові надходження до бюджету в 2013–2015 рр. (тис. грн.)

Податкові надходження	Рік		
	2013	2014	2015
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	61883452, 820	52587713,732	79406331,90
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	13860041,008	19036130,714	44678958,60
Податок на додану вартість	128269307, 914	139024258,854	179306065,50
Акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	26362649, 471	28085459,451	36525000
Акцизний податок із увезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	8946841, 068	16 855 384, 897	23500659,2
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	13342503, 209	12 608 696, 013	37667000
Рентна плата за транспортування, збори на паливно-енергетичні ресурси	5700264, 035	5 987 511, 788	6591528,70
Інші податки та збори	4411992, 078	5 993 106, 014	1495335,70
Всього податкових надходжень	262777051,6	280178261,5	409170879,60

Найбільші надходження до держбюджету в 2015 р. становили:

– податок на додану вартість (збір) із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) – 108,1 млрд. грн., що на 26,1 млрд. грн., або на 31,9%, більше, ніж у 2014 р.;

– податок на додану вартість із увезених на територію України товарів – 138,8 млрд. грн., що на 31,5 млрд. грн., або на 29,3%, більше, ніж у 2014 р. Значне падіння обсягу імпорту товарів (за даними Держкомстату, імпорт товарів за 2015 р. до попереднього року зменшився на 31,1%) було компенсовано істотним зростанням курсу гривні до долара США (за даними Національного банку України, середньорічний курс гривні до долара США за 2015 р. збільшився на 83,8%) [4].

Частка ПДВ у структурі податкових надходжень у 2015 р. становить 44% (рис. 2), що підтверджує його роль як одного з найважливіших бюджетотворюючих податків.

Що стосується відшкодування ПДВ, то за 2013 р. було відшкодовано ПДВ грошовими коштами в обсязі 53,4 млрд. грн., із них в автоматичному режимі – 22,6 млрд. грн. Автоматичне бюджетне відшкодування здійснювалось за результатами камеральної перевірки, яка проводилась протягом 20 календарних днів, наступних за граничним терміном отримання податкової декларації, відповідно до вимог Податкового кодексу України.

У 2014 р. відшкодовано ПДВ на суму 50 216,3 млн. грн., що менше, ніж у минулому році на 3 231,3 млн. грн., або на 6%, у т. ч.: грошовими коштами за загальним фондом 43 332,8 млн. грн.; шляхом випуску ОВДП для оформлення відшкодування податку на додану вартість за спеціальним фондом державного бюджету відповідно до ст. 24 Закону України «Про державний бюджет України на 2014 рік» – 6 883,5 млн. грн.

На стан бюджетного відшкодування ПДВ у 2015 р. вплинуло запровадження системи елек-

тронного адміністрування податку на додану вартість. Так, у цілому за 2015 р. було відшкодовано грошовими коштами ПДВ 68,4 млрд. грн.

Розглянемо ключові змін, які торкнулися ПДВ після набуття чинності Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII [5].

Варто зазначити, що в 2016 р. кардинальних змін ПДВ не зазнало. Залишились незмінними ставки оподаткування (20%, 7%), а також перелік операцій, що оподатковується за ставкою 0%. А от у переліку операцій, які звільняються від оподаткування, відбулися певні зміни. Зокрема, скасовано пільгу з оподаткування операцій із постачання на митній території України та операцій із вивезення в митному режимі експорту зернових та технічних культур. Крім того, експортери зернових та технічних культур тепер мають право на бюджетне відшкодування ПДВ.

Найвідчутнішими зміни у адмініструванні ПДВ стали для сільськогосподарських виробників. У 2016 р. для них запроваджено перехідні умови у застосуванні спецрежиму оподаткування, а саме розподіл нарахованого ПДВ у пропорціях відповідно до операцій, які здійснює даний виробник. Зокрема, під час постачання зернових і технічних культур 85% нарахованого ПДВ спрямовується до бюджету, а 15% залишається в розпорядженні сільгоспвиробника; під час постачання великої рогатої худоби та молока 20% нарахованого ПДВ буде спрямовуватись до державного бюджету, а 20% – залишатись у виробника; під час постачання інших сільськогосподарських товарів нараховане ПДВ розподіляється між бюджетом та виробником порівну (по 50%). При цьому якщо підприємство здійснює декілька видів діяльності (як у сфері АПК, так і паралельно в інших галузях), то підсумкові суми, що підлягають розподілу,

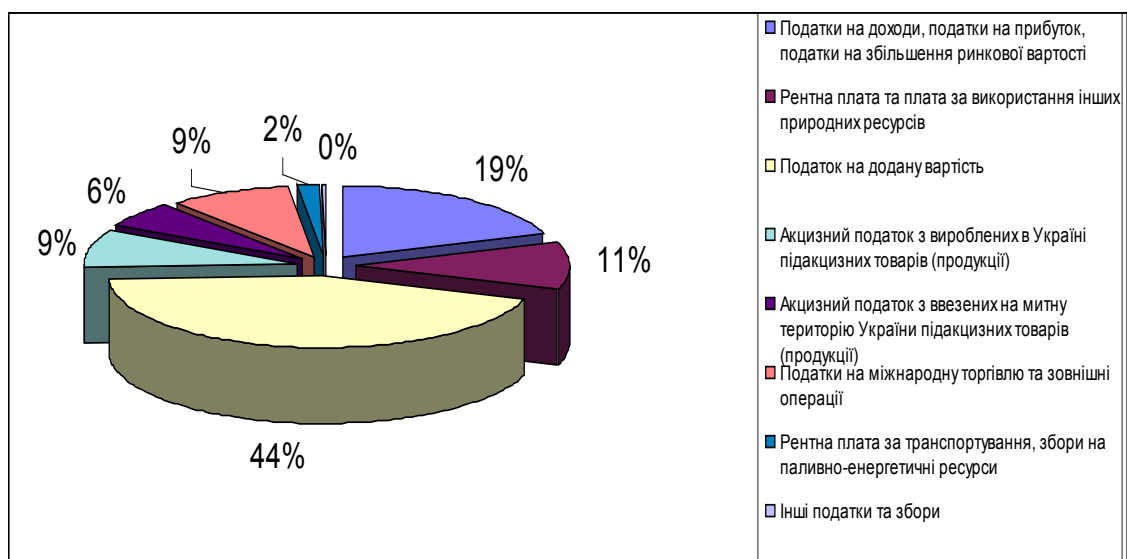


Рис. 2. Структура податкових надходжень до державного бюджету за 2015 р.

розраховуються виходячи з питомої ваги кожного виробничого напрямку. Порівняно з попереднім роком, коли вся сума нарахованого ПДВ не спрямовувалась до бюджету, а залишалась на руках сільгоспвиробників, зміна досить відчутна. Але насправді ці зміни можна зрозуміти, адже аграрний сектор має надзвичайно потужний потенціал. Сільське господарство – це одна з тих галузей в Україні, яка може і повинна приносити високі прибутки [6].

Варто також згадати про зміни, які стосуються відшкодування ПДВ. Ключова зміна для компаній, що претендують на повернення ПДВ – скасування норми, яка вимагала, щоб платник був зареєстрований не раніше, ніж за 12 місяців до моменту, коли він подав заяву на відшкодування, і ліквідація умови, згідно з якою сума оподатковуваних операцій має бути менше суми, заявленої до повернення [7]. Крім того, з 1 лютого 2016 р. запроваджена офіційна публікація двох реєстрів відшкодування ПДВ (для платників, що відповідають критеріям, визначеним для автоматичного відшкодування сум податку, та для решти платників) із відображенням даних про платників податку, заявлених до відшкодування з бюджету сум податку та стану їх відшкодування. Для підтвердження сум відшкодувань передбачені перевірки (камеральні або документальні), які проводяться співробітниками Державної фіскальної служби протягом 30 днів із дати подання декларації з ПДВ. Проте можлива ситуація, коли перевірка не відбувається, тоді сума відшкодування буде вважатися узгодженою по закінченні строку, що був відведений на перевірку. Платники, які внесені до реєстру автоматичного відшкодування, крім цієї перевірки перевіряються ще на відповідність критеріям, які дали їм змогу потрапити до зазначеного реєстру.

Висновки. Отже, хоча деякі зміни і відбулись, але цих змін недостатньо, щоб вирішити всі проблеми, які існують сьогодні у сфері функціонування ПДВ. Насамперед варто вирі-

шити проблему ухилення від сплати податку, позбавити корупції механізми відшкодування, спростити механізм електронного адміністрування ПДВ, зменшити зловживання платників податків під час користування пільгами. Також необхідно вирішити проблему, яка виникає під час відображення ПДВ у бухгалтерському обліку підприємства і пов'язана з тим, що правило першої події, яке використовується для нарахування ПДВ, не збігається з моментом отримання доходів та понесення витрат у бухгалтерському обліку. Для цього необхідно більш жорстко контролювати сплату податку та його адміністрування та провести глибоку податкову реформу, яка дасть змогу чесно і прозоро сплачувати ПДВ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України зі змінами від 07.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
4. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Морозова Г.С., Руденко Є.М. Вплив податку на додану вартість на формування доходів державного бюджету України / Г.С. Морозова, Є.М. Руденко // Економіка та держава. – 2014. – № 8. – С. 42–46.
7. ПДВ-2016: нововведення у сплаті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/opinion/nds-2016-novshestva-update-administrirovani-1453898874.html>.

УДК 336.1.02

Мирончук В.М.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету***Балацька О.***студентка
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

ДИСКРИМІНАНТНА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

DISCRIMINANT MODEL OF UKRAINIAN PUBLIC COMPANIES' FINANCIAL POSITION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто можливість проведення дискримінантного аналізу фінансового стану державних підприємств шляхом моделювання. Зокрема, описано поетапне побудування дискримінантної моделі на основі даних фінансової діяльності шістнадцяти вітчизняних підприємств і підтверджено особливості їх функціонування.

Ключові слова: фінансовий стан, державні підприємства, дискримінантна модель, інтегральний показник.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена возможность проведения дискриминантного анализа финансового состояния государственных предприятий путем моделирования. В частности, описано поэтапное построение дискриминантной модели на основе данных финансовой деятельности шестнадцати отечественных предприятий и подтверждены особенности их функционирования.

Ключевые слова: финансовое состояние, государственные предприятия, дискриминантная модель, интегральный показатель.

ANNOTATION

Consider the possibility of discriminant analysis of the financial position of public enterprises by modeling. Specifically described stepwise discriminant building a model based on the financial activities of sixteen domestic enterprises and confirmed features of their functioning.

Keywords: financial stability, state enterprises, discriminant model, integrated indicator.

Постановка проблеми. Провівши огляд методів оцінювання фінансового стану підприємств, що пропонуються сучасною економічною літературою, можна зробити висновок щодо відсутності єдиного підходу до визначення цієї категорії.

Відзначимо, що запропоновані методи, незважаючи на низку переваг щодо застосування, мають певні недоліки, які полягають у: впливі на інтегральний показник суб'єктивної оцінки аналітика; нівелюванні негативного значення одного показника позитивним значенням іншого; складності математичних розрахунків, що потребує використання спеціального програмного забезпечення і відповідних навиків тощо.

Можливість зменшення існуючих недоліків, які притаманні загальновідомим методам оцінювання, шляхом застосування дискримінантного аналізу дасть змогу отримати максимально

точну й об'єктивну оцінку та розширити методологічну базу і практичний інструментарій оцінювання фінансового стану державних підприємств в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Огляд наукової літератури з питань оцінювання фінансового стану державних підприємств шляхом побудови узагальнюючого інтегрального показника за допомогою дискримінантної функції та врахування особливостей їх функціонування призвів до висновків щодо відсутності такої інформації. Водночас існування зазначених методик та ефективність їх застосування підтверджується широким колом моделей, які розроблені на базі даних підприємств інших форм власності. Найпопулярніші з них запропоновані Е. Альтманом [1], У. Бівером [2], К. Берманом [3], Р. Сайфуліним і Г. Кадиковим [4], О. Терещенко [5] та ін.

Мета статті полягає у розробці дискримінантної моделі фінансового стану державних підприємств України, використання якої забезпечить можливість виявлення реального фінансового стану державних підприємств для можливості їх подальшого функціонування та розвитку або необхідності здійснення процесів ліквідації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початковий етап побудови моделі оцінювання фінансового стану державних підприємств полягає у складанні статистичної бази основних фінансово-економічних показників їх діяльності з подальшим виділенням тих державних підприємств, які протягом періоду, що аналізується, були на межі банкрутства та у подальшому збанкрутували.

За даними кожного обраного підприємства нами було розраховано 27 показників, що відображають їх фінансовий стан.

Далі з підмножини виділених у генеральній сукупності підприємств було сформовано вибірку з восьми підприємств-банкрутів та аналогічної кількості стабільно функціонуючих (табл. 2).

Таблиця 1
Первинна сукупність фінансово-економічних показників для побудови інтегрального показника

Назва показника	Умовне позначення
А	Б
Коефіцієнт зносу основних засобів	x_1
Коефіцієнт оновлення основних засобів	x_2
Коефіцієнт вибуття основних засобів	x_3
Коефіцієнт маневрування грошових засобів	x_4
Коефіцієнт покриття (загальний)	x_5
Коефіцієнт покриття (проміжний)	x_6
Коефіцієнт поточної ліквідності	x_7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	x_8
Частка оборотних коштів в активах	x_9
Частка запасів в оборотних активах	x_{10}
Частка власних оборотних коштів у покриття запасів	x_{11}
Коефіцієнт покриття запасів	x_{12}
Коефіцієнт автономії	x_{13}
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	x_{14}
Коефіцієнт маневреності власних коштів	x_{15}
Коефіцієнт фінансової залежності	x_{16}
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	x_{17}
Рентабельність активів	x_{18}
Рентабельність продукції	x_{19}
Рентабельність основної діяльності	x_{20}
Рентабельність власного капіталу	x_{21}
Період окупності власного капіталу	x_{22}
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	x_{23}
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	x_{24}
Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	x_{25}
Коефіцієнт оборотності основних засобів	x_{26}
Коефіцієнт обертання власного капіталу	x_{27}

Наступним етапом побудови дискримінантної моделі є виділення кількісних змінних для формування багатофакторної дискримінантної функції за допомогою λ -статистики Вілкса [6, с. 50].

$$\lambda = \prod_{j=1}^p \frac{1}{1 + \lambda_j} \quad (1)$$

де λ_j – дискримінантний критерій, що розраховується таким чином [1, с. 598]:

$$\lambda_j = \frac{\sum_{g=1}^G N_g [\bar{x}_g - \bar{x}]^2}{\sum_{g=1}^G \sum_{p=1}^{N_g} [x_{pg} - \bar{x}_g]^2}, \quad (2)$$

де G – кількість сформованих груп; g – клас групи, $g = 1 \dots G$; N_g – кількість підприємств у групі g ; x_{pg} – значення p -ї ознаки в g -му класі,

$p = 1 \dots N_g$; $\bar{x}_g$ – середні значення у групах; $\bar{x}$ – загальне середнє значення.

Таблиця 2
Підприємства, що формують початкову вибірку

Підприємства-банкрути	Стабільно функціонуючі підприємства
ДХК «Дніпровський машинобудівний завод»	Гайворонський тепловозоремонтний завод (ГТРЗ)
ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України»	ДП «Антонов»
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	ПАТ «Хартрон»
ПАТ «Сумихімпром»	ВАТ «Турбоатом»
ПАТ «Оріана»	ДП «Придніпровська залізниця»
ДАК «Хліб України»	ПАТ ДАК «Українська ДАК «Укрпапірпром»
ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України»	Державна компанія з експорту та імпорту продукції та послуг за спеціальним призначення «Укрспецексперт»
ПАТ «Науково-виробниче підприємство «Більшовик»	ДПАТ «Будівельна компанія «Укрбуд»

Слід відмітити, що перевагою λ -статистики Вілкса є одночасне врахування відмінностей між класами та однорідності окремого класу. Оскільки λ розраховується як обернена величина, то чим більше різняться центроїди, тим їх значення менше, і навпаки, якщо центроїди збігаються, то λ прямує до 1. Отже, близькі до 0 значення λ свідчать про високу розпізнавальну спроможність дискримінантної функції [5, с. 39].

Відповідно до розрахунків, представлених у табл. 3, найменші значення λ -Вілкса мають коефіцієнт покриття запасів (x_{12}), коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_8) та частка оборотних коштів в активах (x_9).

Однак одночасне використання зазначених показників є неможливим через високий рівень мультиколінійності, тому для проведення подальшого аналізу нами були виділені тільки три: коефіцієнт покриття запасів (x_1), коефіцієнт абсолютної ліквідності (x_2) та частка оборотних коштів в активах (x_3).

Відповідно до проведених розрахунків, рівень кореляції між трьома показниками у групі збанкрутілих державних підприємств (R_{M6}) становить:

Показники	x_1	x_2	x_3
x_1	1	-0,1741	0,5908
x_2	-0,1741	1	-0,1255
x_3	0,5908	-0,1255	1

У групі банків зі стійким функціонуванням (R_{M6b}):

Показники	x_1	x_2	x_3
x_1	1	-0,3341	-0,8140
x_2	-0,3341	1	-0,0425
x_3	-0,8140	-0,0425	1

Загальний рівень кореляційного зв'язку:

Показники	x_1	x_2	x_3
x_1	1	0,5258	0,4927
x_2	0,5258	1	0,5030
x_3	0,4927	0,5030	1

Наступним етапом побудови дискримінантної моделі є розрахунок дискримінантних коефіцієнтів, що проводиться таким чином:

1) побудуємо дві матриці значень незалежних змінних для державних підприємств банкрутів ($X_{\bar{b}}$) та не банкрутів (X_{nb}):

$$X_{\bar{b}} = \begin{bmatrix} -2,0806 & 0,0002 & 0,0766 \\ -0,6321 & 0,0431 & 0,4130 \\ -4,4390 & 0,2800 & 0,1062 \\ -3,0237 & 0,0059 & 0,3613 \\ -5,4806 & 0,0024 & 0,0236 \\ -3,4589 & 0,0119 & 0,2697 \\ 1,4264 & 0,0678 & 0,3365 \\ -1,5243 & 0,0039 & 0,1213 \end{bmatrix} \quad X_{nb} = \begin{bmatrix} 1,8657 & 0,5116 & 0,5921 \\ 1,1967 & 0,4681 & 0,5840 \\ 0,9411 & 0,5175 & 0,7104 \\ 0,9124 & 0,4668 & 0,8220 \\ 3,6065 & 0,0473 & 0,2183 \\ 1,7636 & 0,2724 & 0,9368 \\ 0,1464 & 0,2453 & 0,9615 \\ 2,4691 & 0,5889 & 0,1770 \end{bmatrix}$$

2) визначимо середнє значення показників всередині кожної групи:

$$X_{\bar{b}} = \begin{bmatrix} -2,4016 \\ 0,0519 \\ 0,2135 \end{bmatrix} \quad X_{nb} = \begin{bmatrix} 1,6127 \\ 0,3897 \\ 0,6253 \end{bmatrix}$$

3) розрахуємо коваріаційні матриці $S_{\bar{b}}$ та S_{nb} (розміром 3×3) для підмножини $M_{\bar{b}}$ та M_{nb} :

$$S_{\bar{b}} = \begin{bmatrix} 4,8277 & -0,0364 & 0,1930 \\ -0,0364 & 0,0091 & -0,0018 \\ 0,1930 & -0,0018 & 0,0221 \end{bmatrix} \quad S_{nb} = \begin{bmatrix} 1,1514 & -0,0657 & -0,2611 \\ -0,0657 & 0,0335 & -0,0023 \\ -0,2611 & -0,0023 & 0,0893 \end{bmatrix}$$

Об'єднана коваріаційна матриця S має такий вигляд:

$$S = \begin{bmatrix} 2,9895 & -0,0510 & -0,0340 \\ -0,0510 & 0,0213 & -0,0021 \\ -0,0340 & -0,0021 & 0,0557 \end{bmatrix}$$

При цьому розрахована матриця середніх значень є зворотною до наступної коваріаційної матриці:

$$S^{-1} = \begin{bmatrix} 0,2158 & -0,9530 & -0,5631 \\ -0,9530 & 30,8130 & -7,1402 \\ 0,5631 & -7,1402 & 15,2385 \end{bmatrix}$$

4) визначення ненормованих дискримінантних коефіцієнтів, що розраховується множенням оберненої матриці S^{-1} на вектор різниць між середнім значенням змінних:

$$A = \begin{bmatrix} -0,313 \\ -3,644 \\ -1,602 \end{bmatrix}$$

Таблиця 3

Розрахунок значення λ -Вілкса по групі показників, що аналізуються

Показник	$x_{\bar{b}}$	x_{nb}	x	$\sum_{g=1}^G N_g [\bar{x}_g - \bar{x}]^2$	$\sum_{g=1}^G \sum_{p=1}^{N_g} [\bar{x}_{pg} - \bar{x}_g]^2$	λ_j	A
A	1	2	3	4	5	6	7
x_1	0,5406	0,5556	0,5481	0,0009	1,1222	0,0008	0,9992
x_2	0,0463	0,0062	0,0262	0,0064	0,0568	0,1131	0,8984
x_3	0,0025	0,0191	0,0108	0,0011	0,0150	0,0730	0,9319
x_4	-0,2632	0,3664	0,0516	1,5854	14,8160	0,1070	0,9033
x_5	0,6920	3,1363	1,9142	23,8987	48,9430	0,4883	0,6719
x_6	0,6068	6,8531	3,7299	156,0651	1432,9193	0,1089	0,9018
x_7	0,4533	6,7144	3,5838	156,8039	1404,8312	0,1116	0,8996
x_8	0,0519	0,3897	0,2208	0,4565	0,2983	1,5305	0,3952
x_9	0,2135	0,6253	0,4194	0,6782	0,7801	0,8693	0,5350
x_{10}	0,3955	0,3025	0,3490	0,0346	0,6828	0,0507	0,9517
x_{11}	-1,4386	1,6030	0,0822	37,0061	53,3828	0,6932	0,5906
x_{12}	-2,4016	1,6127	-0,3945	64,4583	41,8536	1,5401	0,3937
x_{13}	-0,1793	0,6664	0,2435	2,8611	25,8406	0,1107	0,9003
x_{14}	-0,1097	3,2020	1,5462	43,8689	467,9028	0,0938	0,9143
x_{15}	0,2780	0,4716	0,3748	0,1499	5,3254	0,0281	0,9726
x_{16}	1,1793	0,3336	0,7564	2,8610	25,8409	0,1107	0,9003
x_{17}	0,5562	0,0479	0,3021	1,0333	13,9975	0,0738	0,9313
x_{18}	-0,0310	0,0292	-0,0009	0,0145	0,0545	0,2658	0,7900
x_{19}	-0,1001	0,1827	0,0413	0,3199	1,9403	0,1649	0,8585
x_{20}	-0,1060	0,0548	-0,0256	0,1035	0,8890	0,1164	0,8957
x_{21}	-0,0151	0,0906	0,0378	0,0447	0,1920	0,2326	0,8113
x_{22}	1103	132	617,77	3770623,7915	18013611,5400	0,2093	0,8269
X_{23}	2,6543	2,0441	2,3492	1,4891	62,7143	0,0237	0,9768
X_{24}	2,7556	27,5131	15,134	2451,7482	33093,2419	0,0741	0,9310
x_{25}	1,2821	3,6270	2,4545	21,9945	224,3172	0,0981	0,9107
x_{26}	0,5143	1,9292	1,2218	8,0075	51,3518	0,1559	0,8651
x_{27}	-0,3787	1,5541	0,5877	14,9429	101,6980	0,1469	0,8719

Нормування запропонованих показників проводиться за наступною формулою:

$$An = \frac{a_n}{\sqrt{a^T S_a}} \quad (3)$$

Використання запропонованої формули дає змогу отримати наступні коефіцієнти дискримінантної функції:

$$An = \begin{bmatrix} -0,016 \\ -0,191 \\ -0,084 \end{bmatrix}$$

5) визначення показника вільного члена, що у геометричній інтерпретації відповідає за перетин умовною лінією поділу нуля:

$$a_0 = \sum_{n=1}^p a_n \text{norm } \bar{x}_n \quad (4)$$

Провівши розрахунки, отримаємо значення $a_0 = -0,071$

Отже, узагальнюючий показник оцінювання фінансового стану державних підприємств можна розрахувати таким чином:

$$Z = -0,016x_1 - 0,191x_2 - 0,084x_3 - 0,071 \quad (5)$$

Інтерпретацію значень інтегрального показника (Z) з урахуванням середніх значень інтегрального показника по групах, на нашу думку, слід проводити наступним чином: при $Z < -0,162$ – фінансовий стан державного підприємства є задовільним; $-0,162 \leq Z \leq 0,01$ – для чіткого уявлення про фінансовий стан підприємства необхідно провести додатковий аналіз; $Z > 0,01$ – фінансовий стан державного підприємства є незадовільним.

Останнім етапом побудови дискримінантної моделі є перевірка її якості. Для цього необхідно перевірити ймовірність помилкової класифікації і віднесення державних підприємств-банкрутів до не банкрутів, і навпаки.

Проведенню зазначених розрахунків передують визначення інтегральних показників, згідно

з отриманою дискримінантною функцією, по підприємствам-банкрутам і не банкрутам. Коефіцієнт помилкової класифікації визначається як частка помилкового віднесення підприємств-банкрутів та не банкрутів до протилежної групи. Для вибірки, що досліджувалась, ймовірність помилкової класифікації підприємств банкрутів до не банкрутів становила 37,5%; не банкрутів до банкрутів – 0%. Сумарна помилка класифікації становила 18,75%, що свідчить про адекватність побудованої моделі.

Висновки. Отже, зазначені розрахунки підтверджують пристосованість побудованої дискримінантної моделі до специфіки функціонування вітчизняних державних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Altman E.J. Financial Ration, Discriminant Analysis, And the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. – 1968. – September. – P. 589–609.
2. Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure// Empirical Research in Accounting, Selected Studies 1966, Supplement to: Journal of Accounting Research. Vol.4 (1966). – P. 71–111.
3. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: [монографія] / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2006. – 167 с.
4. Сайфулин Р.С. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности / Р.С. Сайфулин. – М.: Финансы, 1978. – 63 с.
5. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38–44.
6. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: [навч. посіб.] / А.М. Єріна – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
7. Дані фінансової звітності державних підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.

УДК 336.647/648

Остапенко А.С.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Херсонського національного технічного університету***Повод Т.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Херсонського національного технічного університету***ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ХЕРСОНЬСЬКОГО РЕГІОНУ
ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ****INVESTIGATED THE FORMATION AND USE
OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES OF KHERSON REGION
BY KINDS OF ECONOMICS ACTIVITIES****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено формування та використання фінансових ресурсів підприємств Херсонського регіону. Проаналізовано динаміку активів та капіталу підприємств регіону за видами економічної діяльності, визначено їх структуру. Здійснено оцінку ефективності використання фінансових ресурсів підприємств регіону. Визначено проблеми управління фінансовими ресурсами підприємств регіону на макро- та мікрорівнях.

Ключові слова: фінансові ресурси, власні фінансові ресурси, позикові фінансові ресурси, активи, капітал, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано формирование та использование финансовых ресурсов предприятий Херсонского региона. Проанализирована динамика активов и капитала предприятий региона по видам экономической деятельности, определена их структура. Приведена оценка эффективности использования финансовых ресурсов предприятий региона. Определены проблемы управления финансовыми ресурсами предприятий региона на макро- и микроуровнях.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, собственные финансовые ресурсы, заемные финансовые ресурсы, активы, капитал, эффективность.

ANNOTATION

The article examines the formation and use of financial resources of enterprises of Kherson region. Analyzes the dynamics of assets and capital of enterprises of the region in the context of economics activities, determined by their structure. Evaluate the effectiveness of use of financial resources of enterprises in the region. Determined the problems of management financial resources of enterprises in the region on macro and micro levels.

Keywords: financial resources, own financial resources, borrowed financial resources, assets, capital, efficiency.

Постановка проблеми. Фінансові ресурси підприємства – це матеріальні носії фінансових відносин. Результати в будь-якій сфері господарювання залежать від наявності та ефективності використання фінансових ресурсів, які прирівнюються до кровоносної системи, що забезпечує життєдіяльність підприємства. Тому управління фінансовими ресурсами є відправним моментом і кінцевим результатом діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. У сучасних економічних умовах саме ці питання мають пріоритетне та першочергове значення.

Необхідність дослідження процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємств регіону зумовлена насамперед основними принципами, пов'язаними з проблемами забезпечення ефективної діяльності та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, а також пошуком шляхів виживання підприємств за умов розвитку ринку та інтеграційних процесів, нових факторів їх успіху в конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження формування та використання фінансових ресурсів підприємства зробили відомі вітчизняні вчені, серед яких В.Л. Андрущенко, З.С. Варналій, О.Д. Васирик, В.М. Геець, А.С. Гальчинський, А.І. Даниленко, А.М. Мороз, А.М. Поддєрьогін, М.І. Савлук, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на велику кількість наукових доробок, формуванню та використанню фінансових ресурсів на регіональному рівні за видами економічної діяльності підприємств у вітчизняній фаховій літературі приділяється недостатньо уваги.

Мета статті – аналіз джерел формування та ефективності використання фінансових ресурсів підприємств Херсонського регіону за видами економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові ресурси підприємств являють собою грошові доходи й нагромадження, які формуються у юридичних осіб у процесі їх господарської діяльності за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, грошових резервів, виконання фінансових зобов'язань, стимулювання працівників, а також для здійснення інших заходів із метою забезпечення ефективності розвитку підприємства.

Склад, структура та розмір фінансових ресурсів підприємств регіону обумовлюється необ-

хідністю розвитку фінансово-господарської діяльності. Від величини фінансових ресурсів та їх ефективного використання залежить фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність.

Проаналізуємо динаміку та структуру активів підприємств Херсонського регіону за видами економічної діяльності.

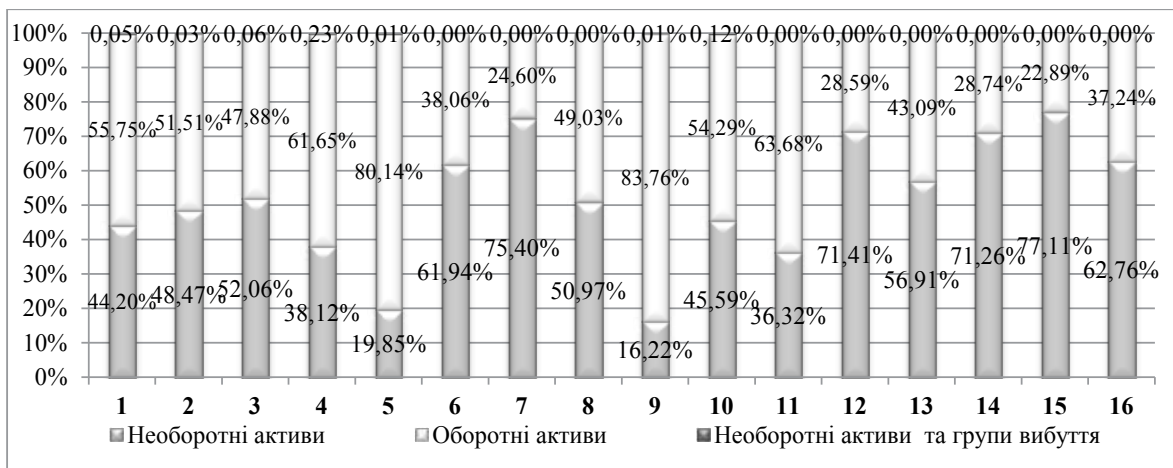
Аналізуючи табл. 1, можна зробити такі висновки щодо динаміки активів підприємств регіону за видами економічної діяльності:

– у цілому величина активів підприємств регіону зростає у 2014 р. на 4 807 144,1 тис. грн,

або на 13,2%, що свідчить про розширення масштабів діяльності підприємств регіону порівняно з попереднім 2013 р.;

– найбільше зростають активи підприємств фінансової та страхової діяльності – майже в 3 рази, при чому завдяки зростанню необігових активів на 274 404,4 тис. грн, або у 9 разів, та обігових активів на 195 981,6 тис. грн, або в 2 рази;

– найбільше скорочення активів підприємств регіону відбулося в галузі мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – на 3 368 тис. грн, або на 20,6%.



Примітка: 1 – усього в регіоні; 2 – сільське, лісове та рибне господарство; 3 – промисловість; 4 – будівництво; 5 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; 6 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; 7 – тимчасове розміщування й організація харчування; 8 – інформація та телекомунікація; 9 – фінансова та страхова діяльність; 10 – операції з нерухомим майном; 11 – професійна, наукова та технічна діяльність; 12 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 13 – освіта; 14 – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; 15 – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; 16 – надання інших послуг.

Рис. 1. Структура активів підприємств регіону за видами економічної діяльності в 2013 р., % [3]



Примітка: 1 – усього в регіоні; 2 – сільське, лісове та рибне господарство; 3 – промисловість; 4 – будівництво; 5 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; 6 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; 7 – тимчасове розміщування й організація харчування; 8 – інформація та телекомунікація; 9 – фінансова та страхова діяльність; 10 – операції з нерухомим майном; 11 – професійна, наукова та технічна діяльність; 12 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 13 – освіта; 14 – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; 15 – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; 16 – надання інших послуг.

Рис. 2. Структура активів підприємств регіону за видами економічної діяльності в 2014 р., % [3]

Таблица 1

Показники	Необігові активи				Обігові активи				Необігові активи та групи вибуття				Усього активи			
	2013	2014	абс. зміни	% зміни	2013	2014	абс. зміни	% зміни	2013	2014	абс. зміни	% зміни	2013	2014	абс. зміни	% зміни
Усього, у тому числі:	16074513,6	16431631,7	357118,1	2,2	20272728,5	24721478,3	4448749,8	21,9	17370,7	18646,9	1276,2	7,3	36364612,8	41171756,9	4807144,1	13,2
сільське, лісове та рибне господарства	4841405,8	5580598,0	739192,2	15,3	5144801,4	6228329,5	1083528,1	21,1	2578,0	2898,2	320,2	12,4	9988785,2	11811825,7	1823040,5	18,3
промисловість	6330694,0	6009407,4	-321286,6	-5,1	5821555,3	7991078,7	2169523,4	37,3	7391,6	6032,4	-1359,2	-18,4	12159640,9	14006518,7	1846877,8	15,2
будівництво	380046,4	435938,3	55911,9	14,7	614663,1	761359,2	146696,1	23,9	2267,9	4326,8	2058,9	90,8	996977,4	1201644,3	204666,9	20,5
оптова та роздрібна торгівля; ремонт транспортних засобів і мотоциклів	1430393,5	1047177,1	-383216,4	-26,8	5776139,0	6449841,7	673702,7	11,7	711,3	4991,1	4279,8	601,7	7207243,8	7502009,9	294766,1	4,1
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	603517,8	708985,5	105467,7	17,5	370771,2	676938,0	306166,8	82,6	5,0	-	-	-	974294,0	1385923,5	411629,5	42,2
тимчасове розмішування та харчування	189185,4	188981,7	-203,7	-0,1	61719,3	67172,6	5453,3	8,8	3,1	3,2	0,1	3,2	250907,8	256157,5	5249,7	2,1
інформація та телекомунікація	21945,8	23118,6	1172,8	5,3	21108,5	27712,6	6604,1	31,3	-	-	-	-	43034,3	50831,2	7776,9	18,1
фінансова та страхова діяльність	33091,6	307496,0	274404,4	829,2	170883,8	366865,4	195981,6	114,7	30,0	30,0	0,0	0,0	204005,4	674391,4	470386,0	230,6
операції з нерухомим майном	1600363,7	1506207,9	-94155,8	-5,9	1905938,5	1769543,7	-136394,8	-7,2	4380,3	47,7	-4332,6	-98,9	3510682,5	3275799,3	-234883,2	-6,7
професійна, наукова та технічна діяльність	91405,5	107035,9	15630,4	17,1	160233,3	108183,8	-52049,5	-32,5	0,0	3,7	3,7	100	251638,8	215223,4	-36415,4	-14,5
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	482108,9	450499,0	-31609,9	-6,6	193043,6	234725,7	41682,1	21,6	3,5	0,0	-3,5	-100	675156,0	685224,7	10068,7	1,5
освіта	5386,2	5558,1	171,9	3,2	4078,4	5915,3	1836,9	45,0	-	-	-	-	9464,6	11473,4	2008,8	21,2
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	36956,9	38415,8	1458,9	3,9	14906,2	20631,1	5724,9	38,4	-	-	-	-	51863,1	59046,9	7183,8	13,9
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	12587,4	9007,3	-3580,1	-28,4	3736	3634,3	-101,7	-2,7	0	313,8	313,8	100	16323,4	12955,4	-3368,0	-20,6
надання інших видів послуг	15424,7	13185,1	-2239,6	-14,5	9150,9	9546,7	395,8	4,3	-	-	-	-	24575,6	22731,8	-1843,8	-7,5

На рис. 1–2 наведено структуру активів підприємств регіону за видами економічної діяльності в 2013–2014 рр. з метою визначення динамічних зрушень.

Аналізуючи рис. 1–2, зазначимо, що структура активів підприємств регіону виглядає так: у 2013 р. обігові активи становили 55,78%, а в 2014 році їх частка зросла до 60,04%, відповідно частка необігових активів у 2013 р. становила 44,20%, а в 2014 році вона зменшилася до 39,91%. У цілому наведена структура активів позитивно впливає на ліквідність та платоспроможність підприємств.

У 2013 р. частка обігових активів переважає на підприємствах наступних видів економічної діяльності:

- сільське, лісове та рибне господарства;
- будівництво;
- оптова та роздрібна торгівля;
- фінансова та страхова діяльність;
- операції з нерухомим майном;
- професійна, наукова та технічна діяльність.

У 2014 р. збільшується частка обігових активів у таких видах діяльності, як промисловість, інформація та телекомунікація й освіта.

Частка необігових активів є більшою в таких видах діяльності:

- транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;
- тимчасове розміщування й організація харчування;
- діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування;
- охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;
- мистецтво, спорт, розваги та відпочинок;
- надання інших послуг.

Така динаміка пов'язана, в першу чергу, зі специфікою їх діяльності.

Аналізуючи дані табл. 1 та рис. 1–2, зазначимо, що структура активів суттєво відрізняється за різними видами діяльності, проте спостерігається загальна тенденція до збільшення частки необігових активів. Це пов'язано насамперед зі зростанням обсягів капіталовкладень у необігові активи та подорожчанням сировини для виготовлення продукції (надання послуг).

Таким чином, активи підприємства – це основні й оборотні засоби, і є реальним капіталом, що використовується для забезпечення статутної діяльності. Динаміка структури активів за видами економічної діяльності передбачає існування постійних зрушень у структурі обігових та необігових активів, що свідчить про динамічність ринкових відносин у регіоні, а отже, динамічність фінансово-господарської діяльності та фінансового стану суб'єктів господарювання України в цілому.

Пасив, на відміну від активу, зображає джерела фінансування активів, які забезпечуються корпоративними цінними паперами, пайовими внесками, борговими корпоративними зобов'язаннями, зобов'язаннями перед банками,

кредиторською заборгованістю, зобов'язаннями за розрахунками з оплати праці, з бюджетом, централізованими державними фондами, страховими організаціями тощо.

Далі проаналізуємо капітал (джерела фінансування активів) підприємств регіону за видами економічної діяльності (див. табл. 2).

Джерела фінансування діяльності підприємства поділяють на власні та позикові. Власний капітал є основою незалежності підприємства. Необхідність у власному капіталі зумовлена вимогами самофінансування. Але фінансування діяльності підприємств лише за власні кошти не завжди вигідне для нього, особливо тоді, коли діяльність виробництва визначається сезонністю.

Позиковий капітал – це частка вартості майна підприємства, сформованого за допомогою зобов'язань, які в майбутньому мають бути погашені.

Так, згідно з даними табл. 2, загальний капітал підприємств регіону в 2014 р. збільшився на 4 807 144,1 тис. грн, але через зростання саме величини позикового капіталу – на 7 368 095,3 тис. грн, власний капітал скоротився на 2 560 951,2 тис. грн, це свідчить про зростання фінансової залежності підприємств регіону від кредиторів. Відповідна динаміка капіталу також спостерігається в таких видах економічної діяльності:

- промисловість;
- будівництво;
- оптова та роздрібна торгівля;
- фінансова та страхова діяльність;
- операції з нерухомим майном;
- мистецтво, спорт, розваги та відпочинок;
- надання інших послуг.

Видами економічної діяльності, в яких спостерігається зростання як власного, так позикового капіталу є:

- сільське, лісове та рибне господарство;
- транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;
- інформація та телекомунікація;
- освіта;
- охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Зростання власного та зменшення позикового капіталів простежується на підприємствах: тимчасового розміщування й організації харчування; професійної, наукової та технічної діяльності; діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, що свідчить про те, що у сучасних економічних умовах підприємства вимушені вишукувати шляхи виходу за рахунок власних фінансових ресурсів.

Проаналізуємо основні показники, які характеризують ефективність використання фінансових ресурсів підприємств регіону.

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу, коефіцієнт незалежності) визначає частку коштів, інвестованих у діяльність підприємства його власниками та показує рівень незалежності фінансового стану підпри-

Таблиця 2

Динаміка капіталу підприємств Херсонського регіону за видами економічної діяльності, тис. грн [3]

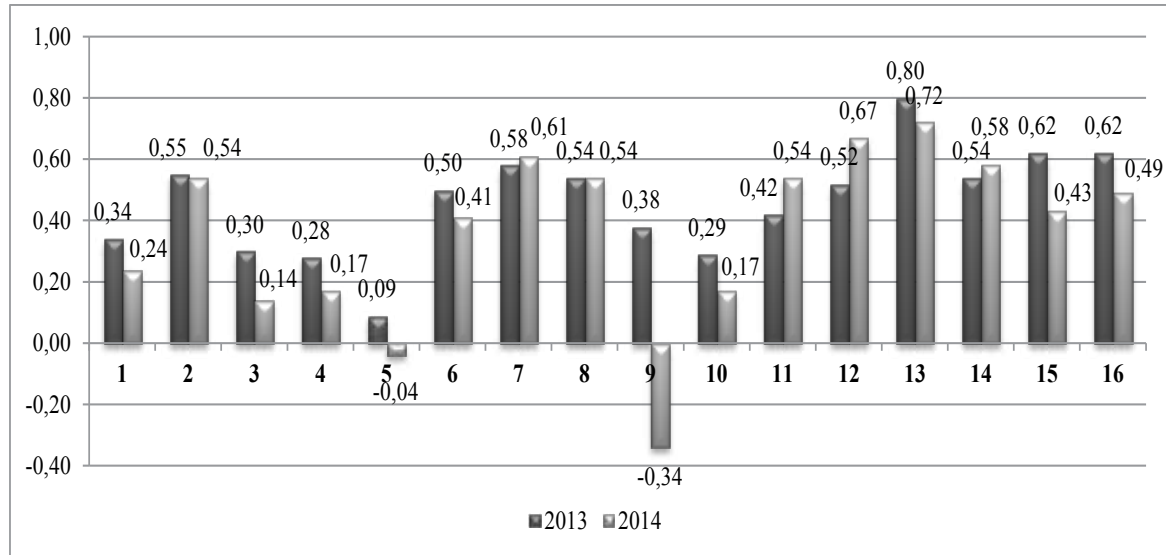
Показники	2013				2014				Абс. зміни		
	Власний капітал	Позиковий капітал	Загальний капітал	Власний капітал	Позиковий капітал	Загальний капітал	Власний капітал	Позиковий капітал	Власний капітал	Позиковий капітал	Загальний капітал
Усього, у тому числі:	12 428 901,1	23 935 711,7	36 364 612,8	9 867 949,9	31 303 807,0	41 171 756,9	-2 560 951,2	7 368 095,3	4 807 144,1		
сільське, лісове та рибне господарства	5 509 029,0	4 479 756,2	9 988 785,2	6366254,5	5 445 571,2	11 811 825,7	857 225,5	965 815,0	1 823 040,5		
промисловість	3 706 445,4	8 453 195,5	12 159 640,9	1 921 007,0	12 085 511,7	14 006 518,7	-1 785 438,4	3 632 316,2	1 846 877,8		
будівництво	277 247,2	719 730,2	996 977,4	203 840,8	997 803,5	1 201 644,3	-73 406,4	278 073,3	204 666,9		
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	657 020,1	6 550 223,7	7 207 243,8	-332 807,3	7 834 817,2	7 502 009,9	-989 827,4	1 284 593,5	294 766,1		
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльності	484 555,7	489 738,3	974 294,0	564 824,2	821099,3	1385923,5	80268,5	331 361,0	411 629,5		
тимчасове розміщування та харчування	146 342,6	104 565,2	250 907,8	155 304,8	100852,7	256157,5	8962,2	-3 712,5	5 249,7		
інформація та телекомунікація	23 067,0	19 987,3	43 054,3	27 412,4	23418,8	50831,2	4345,4	3 431,5	7 776,9		
фінансова та страхова діяльність	76 986,8	127 018,6	204 005,4	-230 697,6	905089,0	674391,4	-307684,4	778 070,4	470 386,0		
операції з нерухомим майном	1 030 706,0	2 479 976,5	3 510 682,5	560 130,3	2715669,0	3275799,3	-470575,7	235 692,5	-234 883,2		
професійна, наукова та технічна діяльність	104 816,7	146 822,1	251 638,8	117 234,4	97989,0	215223,4	12417,7	-48 833,1	-36 415,4		
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	351 542,1	323 613,9	675 156,0	456 346,0	228 878,7	685 224,7	104 803,9	-94 735,2	10 068,7		
освіта	7 585,9	1 878,7	9 464,6	8 267,3	3 206,1	11 473,4	681,4	1 327,4	2 008,8		
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	28 260,0	23 603,1	51 863,1	33 978,6	25 068,3	59 046,9	5 718,6	1 465,2	7 183,8		
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	10 118,0	6 205,4	16 323,4	5 635,2	7 320,2	12 955,4	-4 482,8	1 114,8	-3 368,0		
надання інших видів послуг	15 178,6	9 397,0	24 575,6	11 222,3	11 509,5	22 731,8	-3 956,3	2 112,5	-1 843,8		

емства від позикового капіталу. Це свідчить про зменшення фінансових труднощів у майбутньому та збільшення власних резервів для погашення фінансових обов'язків підприємства.

З огляду на практичний досвід, значення коефіцієнту автономії понад 0,6 свідчить про достатньо стійке фінансове становище підприємства, оскільки підприємство може здійснювати платежі насамперед за власні кошти.

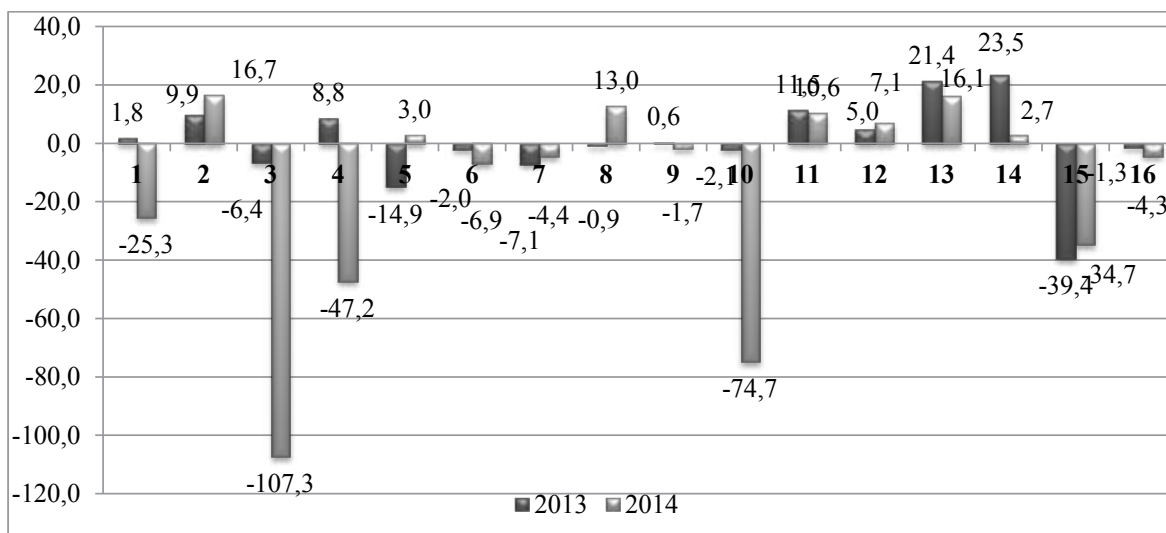
Динаміку коефіцієнта автономії підприємств регіону за видами економічної діяльності наведено на рис. 3.

У 2014 р. коефіцієнт автономії у підприємствах регіону в цілому значно зменшився – з 0,34 у 2013 р. до 0,24 наступного, це свідчить про те, що підприємства регіону не є фінансово стійкими, при чому спостерігається негативна тенденція погіршення цього показника. Отже,



Примітки: 1 – усього в регіоні; 2 – сільське, лісове та рибне господарство; 3 – промисловість; 4 – будівництво; 5 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; 6 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; 7 – тимчасове розміщування й організація харчування; 8 – інформація та телекомунікація; 9 – фінансова та страхова діяльність; 10 – операції з нерухомим майном; 11 – професійна, наукова та технічна діяльність; 12 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 13 – освіта; 14 – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; 15 – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; 16 – надання інших послуг.

Рис. 3. Динаміка коефіцієнта автономії підприємств регіону за видами економічної діяльності [3]



Примітки: 1 – усього в регіоні; 2 – сільське, лісове та рибне господарство; 3 – промисловість; 4 – будівництво; 5 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; 6 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; 7 – тимчасове розміщування й організація харчування; 8 – інформація та телекомунікація; 9 – фінансова та страхова діяльність; 10 – операції з нерухомим майном; 11 – професійна, наукова та технічна діяльність; 12 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 13 – освіта; 14 – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; 15 – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; 16 – надання інших послуг.

Рис. 4. Динаміка коефіцієнта рентабельності власного капіталу підприємств регіону за видами економічної діяльності, % [3]

частка власного капіталу в капіталу підприємств регіону скоротилася в 2014 р. до 24% порівняно з 2013 р. (34%).

Аналіз фінансового стану підприємств регіону на основі коефіцієнта автономії за видами економічної діяльності говорить про те, що найбільш стійке фінансове становище на кінець 2014 р. спостерігалось на підприємствах галузі освіти (0,72), діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (0,67), тимчасового розміщування й організації харчування (0,61).

Досить стійке фінансове становище спостерігалось на підприємствах, які здійснюють діяльність у галузях сільського, лісового та рибного господарств; охорони здоров'я та надання соціальної допомоги; інформації та телекомунікації, професійної (коефіцієнт автономії більше ніж 0,5).

Найменш стійке фінансове становище на підприємствах галузей: промисловості; будівництва; оптової та роздрібно торгівлі; транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; фінансової та страхової діяльності; операцій з нерухомим майном; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку; надання інших послуг.

Таким чином, високі значення коефіцієнта автономії на підприємствах, що діють в таких видах економічної діяльності, як освіта, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, тимчасове розміщення й організація харчування, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, говорять про те, що ці

підприємства здійснюють діяльність переважно за власні кошти. Така ситуація зумовлена насамперед високими відсотковими ставками за кредитами, зменшенням бюджетного фінансування та ускладненням доступу до кредитних інвестиційних ресурсів.

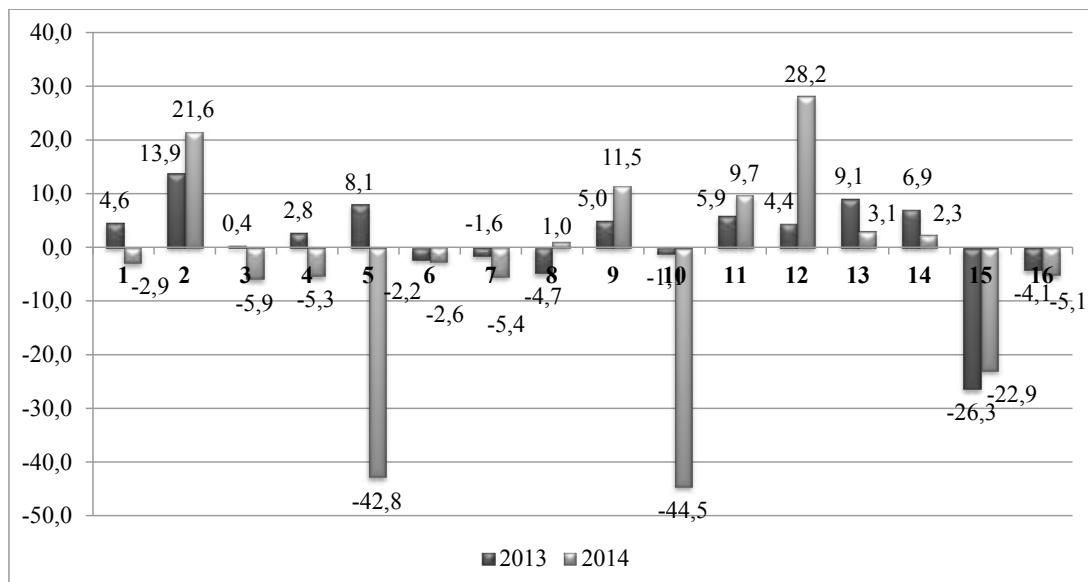
Для того, щоб оцінити ефективність формування та використання фінансових ресурсів підприємств Херсонського регіону, доцільно оцінити показники рентабельності.

На рис. 4 зображена динаміка рентабельності власного капіталу підприємств регіону за видами економічної діяльності.

У середньому в регіоні спостерігається значне зниження рентабельності власного капіталу – з 1,8% у 2013 р. до -25,3% у 2014 р., це зумовлено, знову ж таки, внаслідок понесених збитків у 2014 р.

Позитивна динаміка зростання рентабельності власного капіталу підприємств регіону спостерігається в таких видах економічної діяльності: сільське, лісове та рибне господарства; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; інформація та телекомунікація; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

Негативна динаміка зменшення – на підприємствах промисловості; будівництва; транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; тимчасового розміщування й організації харчування; фінансової та страхової діяльності; операцій з нерухомим майном; професійної, наукової та технічної діяльності; освіти; охорони здоров'я та надання



Примітки: 1 – усього в регіоні; 2 – сільське, лісове та рибне господарство; 3 – промисловість; 4 – будівництво; 5 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів; 6 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; 7 – тимчасове розміщування й організація харчування; 8 – інформація та телекомунікація; 9 – фінансова та страхова діяльність; 10 – операції з нерухомим майном; 11 – професійна, наукова та технічна діяльність; 12 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 13 – освіта; 14 – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; 15 – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; 16 – надання інших послуг.

Рис. 5. Динаміка рівня операційної рентабельності (збитковості) підприємств регіону за видами економічної діяльності, % [3]

соціальної допомоги; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку; з надання інших послуг.

На сучасному етапі вивчення абсолютної величини прибутку є недостатнім для аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства. Життєздатність підприємства залежить саме від того, який досягається рівень прибутковості (рентабельності). Показник рентабельності є відносним показником, який свідчить про ефективність діяльності підприємств, у першу чергу, це показник рентабельності операційної діяльності підприємств (див. рис. 5) як співвідношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності.

Зазначимо, що позитивна динаміка збільшення результату від операційної діяльності у 2013–2014 рр. характерна для таких видів економічної діяльності: сільське, лісове та рибне господарство; фінансова та страхова діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, але витрати підприємств цих видів діяльності, крім підприємств фінансової та страхової діяльності, мають тенденцію до зростання. Підприємства всіх інших видів економічної діяльності як результат операційної діяльності у 2013–2014 рр. мають збиток. Отже, ми рекомендуємо збільшити операційні доходи та шукати шляхи зменшення операційних витрат.

Виробництво різних продуктів діяльності підприємства характеризується різним співвідношенням результату діяльності й витрат. Тому необхідно порівняти наявні витрати з отриманим прибутком, що дасть змогу визначити ефективність витрат і рентабельність операційної діяльності підприємства (див. рис. 5).

У 2013–2014 рр. спостерігається позитивна динаміка зростання рівня операційної рентабельності підприємств таких видів економічної діяльності: сільське, лісове та рибне господарство; фінансова та страхова діяльності; професійна, наукова та технічна діяльності; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування.

На підприємствах усіх інших видів економічної діяльності рівень операційної рентабельності характеризується як збитковий і має тенденцію до зменшення в 2014 р. порівняно з 2013 р., що говорить про зниження ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств. Тому фінансовим менеджерам підприємств цих видів діяльності необхідно переглянути політику управління фінансовими ресурсами та вжити відповідних заходів щодо підвищення їх рентабельності.

Висновки. Кризовий стан багатьох підприємств Херсонського регіону зумовлений наявністю проблем як на макро-, так і на мікрорівнях.

Так, основними проблемами на мікрорівні є низький рівень кваліфікації керівництва підприємства, дефіцит внутрішніх джерел фінансування, труднощі залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, ризикова політика формування активів та капіталу підприємств. Основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємств Херсонського регіону протягом 2013–2014 рр. є позиковий капітал. Таким чином, перевищення позикових фінансових ресурсів над власними свідчить про недостатній рівень фінансової стійкості підприємств регіону та значну залежність від зовнішніх джерел фінансування. Крім того, суттєвою проблемою для багатьох підприємств Херсонського регіону залишається дефіцит ресурсів для фінансування своєї поточної діяльності. Більшість підприємств досліджуваного регіону є неплатоспроможними, оскільки наявних обігових активів не вистачає для погашення поточних зобов'язань. Це приводить до того, що довгострокові ресурси використовуються для вирішення поточних питань. Безперечно, це покращує короткострокову платоспроможність, але водночас знижує фінансову стійкість, що не дає керівництву можливості розробляти довгострокову фінансову стратегію підприємства.

На макрорівні основними факторами, що вплинули на ефективність формування та використання фінансових ресурсів підприємств Херсонського регіону, є зростання кількості злочинів у галузі, насичення ринку та загострення конкурентної боротьби, зростання цін на сировину і матеріали, підвищення заробітної плати в галузі, зниження купівельної спроможності населення, інфляційні процеси, девальвація національної валюти тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козачок І.А. Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства / І.А. Козачок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zgja.zp.ua>.
2. Слюсаренко К.В. Проблеми формування та використання фінансових ресурсів підприємств ГМК України в сучасних умовах господарювання / К.В. Слюсаренко, С.А. Британ // Молодий вчений. – 2015. – № 5 (20). – Ч. 2. – С. 84-91.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики в Херсонській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ks.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.72

Примостка О.О.

доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ПОЛІТИКА ТАРГЕТУВАННЯ – ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

TARGETING – THEORETICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Досліджено наявні види грошово-кредитної політики держав, визначено теоретично-практичні аспекти застосування політики таргетування у світі, переваги та недоліки режимів грошово-кредитної політики. Проаналізовано переваги та недоліки політики таргетування інфляції для монетарної влади та країни в цілому.

Ключові слова: інфляція, таргетування, грошово-кредитна політика, номінальний якорь, мета грошово-кредитної політики.

АННОТАЦИЯ

Исследованы существующие виды денежно-кредитной политики государств, определены теоретико-практические аспекты внедрения политики таргетирования в мире, преимущества и недостатки режимов денежно-кредитной политики. Проанализированы преимущества и недостатки политики таргетирования инфляции для монетарных властей и страны в целом.

Ключевые слова: инфляция, таргетирование, денежно-кредитная политика, номинальный якорь, цель денежно-кредитной политики.

ANNOTATION

The existing types of monetary policy, defined theoretical and practical aspects of implementation process targeting policies the world's advantages and disadvantages modes monetary policy. Advantages and disadvantages of the policy of inflation targeting monetary authorities and the country as a whole.

Keywords: inflation targeting, monetary policy, nominal anchor, goal of monetary policy.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності функціонування світових фінансових ринків суттєво зростає роль грошово-кредитної політики, яку проводять центральні банки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню причин виникнення та сутності інфляції, теоретичних і практичних засад забезпечення цінової стабільності на основі застосування режиму таргетування інфляції присвячено наукові праці відомих закордонних дослідників, зокрема: Б. Бернанке, А. Бліндера, Дж. Кейнса, В. Корбо, Р. Манделла, Г. Манківа, Б. МакКаллума, Ф. Мишкіна, В. Пула, Дж. Тобіна, Л. Свенссона, Е. Фелпса, С. Фішера, М. Фрідмана, К. Шмідт-Хеббеля. Вагомий внесок у вивчення цієї тематики зробили такі вітчизняні дослідники, як О. Білан, О. Береславська, А. Гриценко, В. Геєць, Н. Гребеник, О. Дзюблюк, О. Мельник, А. Мороз, О. Петрик, М. Савлук, В. Стельмах, В. Усов, В. Федосов, А. Чухно, О. Шнирков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У посткризовий період у більшості країн світу відбувається поступовий перехід до реалізації монетарного режиму, спрямованого на досягнення цінової стабільності. Ін-

фляційні процеси у світовій економіці приводять до значних невизначеностей для інвестиційної діяльності, підвищених ризиків для фінансової системи, а також зниження темпів зростання наявних доходів населення. Таким чином, проблема забезпечення цінової стабільності потребує ґрунтовного дослідження, оскільки досягнення сталого економічного зростання в довготривалому періоді можливе лише за умови низького та стабільного рівня інфляції.

Метою статті є дослідження позитивного досвіду застосування політики інфляційного таргетування у світі та дослідження можливостей його впровадження в Україні як одного з основних важелів набуття макроекономічної стабільності та антиінфляційного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні існують три основні напрями, які визначають шляхи досягнення головної стратегічної цілі практично кожної країни, а саме стабільності національної валюти. Грошово-кредитна політика – це комплекс взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених соціально-економічних цілей і заходів щодо регулювання грошового ринку, які здійснює держава через центральний банк країни. Головну мету грошово-кредитної політики можна досягти завдяки ефективній стратегії, яка проявляється в обранні монетарного режиму [1].

Розглянемо їх детальніше на прикладі країн ЄС. Перший – це регулювання зростання монетарних агрегатів, тобто політика застосування монетарного цільового орієнтиру. Вона базується на тому, що за умови досить стабільного попиту на гроші регулювання обсягу грошової пропозиції позитивно впливає на рівень цін та відсоткових ставок. Такий підхід визначається як основна мета грошової політики Німеччини, Франції, Греції, Італії та як один з орієнтирів Європейської системи центральних банків. Другий напрям – це політика цільового орієнтиру у сфері валютного курсу, тобто політика прив'язки національної валюти до більш стабільної іноземної валюти. Їй віддали перевагу Бельгія, Люксембург, Данія, Франція (разом з політикою монетарного цільового орієнтиру), Ірландія, Нідерланди, Австрія, Португалія та Іспанія. Третій напрям, а саме політику інфляційного таргетування, обрали країни, в яких унаслідок нестабільного грошового попиту регулювання грошової маси та відсоткових ста-

вок виявилось дещо ускладненим. Це Фінляндія, Великобританія, Швеція, Іспанія (разом з політикою монетарного цільового орієнтування) та Європейська система центральних банків так само з паралельним регулюванням обсягу грошової пропозиції. Вважається, що першим застосував у світі політику інфляційного таргетування у 1990 р. центральний банк Нової Зеландії. Пізніше до такого монетарного режиму приєдналися Канада (1991 р.), Австралія (1993 р.), Перу (1994 р.), у 1997 р. – Чехія та Ізраїль, у 1998 р. – Польща та Південна Корея, в 1999 р. – Чілі та Індонезія.

Отже, в самому простому розумінні таргетування означає встановлення в якості мети будь-якого показника, а в межах грошово-кредитного регулювання цими показником є проміжні цілі політики. Відповідно розширене розуміння включатиме в себе проміжну мету у вигляді економічної змінної. Отже, таргетування – це застосування доступного спектра інструментів економічної політики для відповідального досягнення кількісних орієнтирів цільової змінної, а в зв'язку з тим, що центральний банк не може досягти кінцевої мети безпосередньо, він діє опосередковано, через таргетування проміжної мети. Таким чином, на практиці режим таргетування визначає стратегію монетарної політики.

Номинальний якор – це будь-яка економічна змінна в межах проміжної цілі грошово-кредитної політики, тобто тієї номінальної змінної, яку монетарна влада використовує для прив'язки кінцевої мети до таких значень, як темп інфляції, валютний курс або приріст грошової маси. Таким чином, кінцева мета грошово-кредитної політики пов'язується з проміжною, що змушує владу дотримуватися заданих меж, незалежно від того, чи є мета публічно розголошеною чи ні.

Необхідність використання експліцитного номінального якоря полягає в тому, що у разі довіри з боку суспільства розголошена проміжна мета стабілізує інфляційні очікування – один з основних індикаторів ефективності монетарної влади, а також він допомагає обмежити вплив так званої проблеми тимчасової неузгодженості, яка тим гостріше, чим вище дискретність монетарної політики.

Стратегія монетарної політики певною мірою залежить та співвідноситься з вибором цільових показників, яку необхідно дослідити. Існує два основних види стратегії грошово-кредитної політики:

- дискреційна (discretionary policy), тобто наявність і домінування нерозголошуваних імпліцитних цілей;

- політика монетарних правил (monetary rules policy), за якої наявні експліцитні цілі публічно розголошені у межах зобов'язань, прийнятих владою, і спрямовані та стабільну підтримку визначених цілей грошово-кредитної політики й систематичної реалізації прогнозованих показників.

На практиці центральні банки виділяють три основні монетарні режими грошово-кредитної політики: валютного таргетування, монетарного таргетування та інфляційного таргетування (див. табл. 1). Режим валютного таргетування – це комплекс заходів грошово-кредитної політики, що передбачає підтримку стабільності обмінного курсу щодо певної 16 резервної валюти або кошика валют. У результаті відмінностей між політикою країни, яку вона офіційно проголошує, і валютним режимом, який вона фактично проводить, з'явилась нова класифікація режимів таргетування валютного курсу:

- обмінного курсу без суверенного платіжного засобу;

Таблиця 1

Переваги та недоліки режимів грошово-кредитної політики

Режими грошово-кредитної політики	Переваги	Недоліки
Валютне таргетування	Фіксований валютний курс служить номінальним якорем монетарної політики і таким чином збільшує її транспарантність. Прив'язка валютного курсу до валюти країни з низькою інфляцією викликає довіру у суб'єктів господарювання до макроекономічних показників	Фіксований валютний курс зменшує транзакційні витрати і непевність у міжнародній торгівлі, таким чином стимулюючи останню високий рівень залежності монетарної політики центрального банку від зовнішньоекономічних факторів. У випадку значного рівня доларизації існують ризики дестабілізації фінансової системи внаслідок впливу валютних криз. За умови відкритості економічної системи, зростає притік короткострокового (переважно) спекулятивного іноземного капіталу
Монетарне таргетування	Високий рівень координації монетарної та макроекономічної політики країни. Можливість швидкого реагування з боку центрального банку на зміну таргету	Низька ефективність впливу значення грошових агрегатів на кінцеву мету – цінову стабільність
Інфляційне таргетування	Забезпечення гнучкої валютно-курсової політики. Довіра з боку населення до політики центрального банку. Створення умов для збалансованого розвитку всіх секторів і галузей економіки	Вплив на динаміку інфляції факторів, які не контролюються центральним банком. Послаблення гнучкості грошово-кредитної політики. Обмеження можливостей стимулювання економічного зростання і зниження безробіття

- валютного комітету;
- фіксованої прив'язки;
- повзучої прив'язки [2].

До першої групи належать деякі варіанти дискреційної політики, які в цілому співвідносяться з політикою монетарних правил і можуть розглядатися за аналогією. Але в даному випадку необхідно звернути увагу на неявний характер імпліцитних цілей, що вносить певну невизначеність в аналіз.

До другої групи належать три основні стратегії монетарної політики, які оперують та використовують експліцитний (явний) номінальний якір: валютне таргетування, інфляційне таргетування і монетарне таргетування.

Розглянемо детальніше кожен із видів таргетування. Валютне таргетування як різновид цього режиму в минулому означало фіксацію ціни національної грошової одиниці відносно вартості певного ліквідного товару (зазвичай золота). Сучасне розуміння передбачає прив'язку курсу національної грошової одиниці до валюти іншої країни, якій характерні низький рівень інфляції і довгострокова стабільність макроекономічних показників. Відповідно валюта країни, яка використовується як цільова змінна, буде визначатися як якірна, також можливе встановлення валютного коридору, в межах якого валютний курс може змінюватися. Перевагами політики таргетування валютного курсу є збереження стабільного рівня цін на товари якірної країни, курсова мета забезпечує виконання автоматичного правила грошово-кредитної політики, яке допомагає нівелювати проблему тимчасової невідповідності; простота і ясність робить реалізації політики валютного таргетування доступним для розуміння широкого загалу.

Недоліком реалізації політики таргетування валютного курсу є ускладнення, які виникають у процесі трансграничного руху капіталу, оскільки країна не зможе здійснювати незалежну політику, втрачаючи можливість реагувати на внутрішні події в країні. З іншого боку, зовнішні шоки зони якірної валюти передаються у фінансову систему таргетованої країни, з'являється відкритість для спекулятивних атак, відповідальність влади слабшає через скорочення кількості сигналів, на які в іншому випадку влада відповіла б рестриктивні заходами (наприклад, у разі збільшення темпів інфляції).

Монетарне таргетування було популярним в 1970–1980 рр., але ніколи не використовувалося в чистому вигляді, оскільки методологічні основи даної стратегії сягають корінням в уявлення монетаристів про те, як необхідно управляти ціновою стабільністю і економічним зростанням. Ідеальна конструкція передбачала виконання правила приросту грошової маси, в результаті чого забезпечувався б економічне зростання і помірні інфляція за умови грамотного управління даним процесом, але на практиці втілити подібні ідеї виявилось неможливо.

По-перше, функція попиту на гроші є нестабільною і волатильним показником, що не дає можливості використовувати його як цільову змінну. Встановлені прогнозно-цільові показники у вигляді грошових агрегатів доводилося постійно коригувати через їх розбіжності з фактичними значеннями. По-друге, чіткого зв'язку між збільшенням грошової маси й економічним зростанням не спостерігалось, однак зазначимо, що багатьом криз передувало зниження ліквідності, що викликало економічну контракцію. До переваг монетарного таргетування можна віднести:

- можливість зниження темпів інфляції у довгостроковій перспективі, навіть якщо в короткостроковому періоді мета за монетарними агрегатів не досягається;
- можливість здійснювати незалежну внутрішню грошово-кредитну політику, тим самим обмежуючи вплив зовнішніх шоків;
- цілі політики визначені й публічно оголошені;
- центральний банк реалізує стратегію комунікацій, поліпшуючи власну транспарентність, збільшуючи довіру до влади.

До недоліків політики монетарного таргетування можна віднести неможливість використання такого режиму у разі слабкого зв'язку між грошовими агрегатами та цільовою змінною (інфляцією, номінальним ВВП). Також у результаті інфляційних очікувань економічна ситуація погіршується, стратегія комунікацій втрачає ефективність. У кращому випадку можна відмовитися від цього режиму на користь більш гнучкої стратегії, а в гіршому – центральний банк остаточно втрачає контроль над ситуацією, не маючи можливості впливати на ринки, в тому числі через систему рефінансування.

Український вчений О. Петрик в процесі досліджень з'ясував, що режим інфляційного таргетування з'явився як альтернатива монетарному таргетуванню наприкінці 80-х рр. й мав бурхливий розвиток у наступне десятиліття. Більшість країн, що перейшли до інфляційного таргетування, зробили це через низьку ефективність грошово-кредитної політики, спрямованої на таргетування валютного курсу або позиції грошей.

Таргетування інфляції вперше було застосовано в Новій Зеландії в 1990 р. Відтоді цю стратегію намагались впровадити близько 30 країн, більшість із них – успішно. Науковець визначив, що інфляційне таргетування – це такий монетарний режим, яким установлюється однозначний пріоритет інфляції перед будь-якими іншими цілями грошово-кредитної політики (у т.ч. перед курсовими), а також підвищена відповідальність органів грошово-кредитного регулювання за виконання інфляційних цілей [3].

У свою чергу, Д. Носенко вважає, що «таргетування інфляції – це інструмент економічної політики держави, який дає змогу підвищити

ефективність такої політики задля досягнення визначених цілей щодо низької і стабільної інфляції та прийнятних темпів економічного зростання» [4]. О. Шаров стверджує, що «таргетування інфляції – це встановлення цільових орієнтирів щодо показників допустимих рівнів інфляції та здійснення комплексу заходів для запобігання можливому фактичному відхиленню від цих показників» [5].

Н. Дорофєєва та А. Цокол розглядають таргетування інфляції як концепцію монетарної політики, якою передбачено наявність трьох основних елементів:

- законодавчого закріплення цінової стабільності як прямої цілі монетарної політики в довгостроковій перспективі;
- офіційного оголошення центральним банком кількісних цільових показників інфляції на визначений часовий період та відповідальності за їх дотримання;
- роз'яснення дій органів монетарної влади громадськості, забезпечення прозорості політики уряду й центрального банку [6, с. 8].

Л. Любохимець визначила, що «таргетування інфляції – це система монетарного устрою, яка визначається офіційним проголошенням кількісної мети інфляції на середньостроковий період з врахуванням того положення, що стабільна інфляція буде реалізована в довгостроковому періоді» [7].

Проте, на нашу думку, найближче до визначення сутності цього процесу підійшов В. Бернанке, який визначав інфляційне таргетування як концепцію монетарної політики, яка передбачає публічне оголошення офіційних інфляційних цілей на один чи більше часовий горизонт, а також проголошення низького та стабільного рівня інфляції першочерговою довгостроковою ціллю монетарної політики [8]. Основною відмінністю політики таргетування інфляції від попередніх політик є визначення показників, похідних від проміжних цілей, якими в першому випадку виступають грошові агрегати, а в другому – короткострокові й довгострокові відсоткові ставки. Теоретично головним інструментом у досягненні цілей монетарного таргетування повинні бути резервні агрегати (обов'язкові резервні вимоги, грошова база), а в інфляційному таргетуванні – відсоткова ставка, на яку банк має безпосередній вплив. З огляду на слабкий зв'язок між зростанням грошової маси, темпами інфляції та економічним зростанням, багато країн, які хочуть мати самостійну гнучку грошово-кредитну систему, змушені були звернутися до інфляційного таргетування. Стратегія інфляційного таргетування включає в себе п'ять ключових елементів:

- публічне анонсування середньостроковій мети за індексом інфляції;
- цінова стабільність як кінцева мета грошово-кредитної політики;
- зобов'язання з досягнення цільових показників;

– використання різних змінних і інструментів при реалізації завдань;

– стратегія комунікацій як головний чинник прозорості політики, яка передбачає спілкування з публікою шляхом оголошення планів і цілей, виступи менеджменту банку, проведення конференцій, публікації доповідей;

– підзвітність центрального банку (наприклад, парламенту або уряду).

До переваг політики таргетування інфляції належать:

- відноситься до самостійних видів стратегії, що акцентує увагу на внутрішніх проблемах і ліквідації наслідків зовнішніх шоків;
- використання багатьох змінних в оцінці дій (монетарні агрегати, відсоткові ставки, валютний курс) для більш гнучкого реагування;
- зрозуміла для широкої публіки мета політики (на відміну від монетарних агрегатів);
- фокусування уваги на довгострокових цілях;
- застосування активної стратегії комунікацій для поліпшення транспарентності режиму;
- разом зі збільшенням комунікацій і поліпшенням транспарентності з'являється додаткова відповідальність за систематичним виконання цілей і відповідно підзвітність грошової влади.

Як зазначає Ф. Мишкін, режим інфляційного таргетування робить центральний банк незалежним і орієнтованим на довгострокові цілі [11]. При цьому повний контроль над операційними рішеннями залишається у владі центрального банку.

До недоліків політики інфляційного таргетування можна віднести, по-перше, наявність значних часових лагів між конкретними діями влади і прогнозованою зміною показника інфляції, а по-друге, негнучкість політики, оскільки таргетування номінального якоря обмежує дії влади. Однак, на відміну від інших режимів, які передбачають встановлення експліцитної мети, інфляційне таргетування включає показник інфляції, який є досить широким. Тобто можливість використання декількох змінних в її досягненні, а номінальний якор як показник інфляції сам по собі вже може бути кінцевою метою. Третім недоліком політики таргетування інфляції є збільшення волатильності номінального показника ВВП, оскільки інфляційне таргетування не тільки фокусується на показнику інфляції, а й визначає проміжні цілі, такі як зростання ВВП, рівня зайнятості, зменшення відсоткових ставок тощо, які допомагають досягти кінцевої мети у вигляді цінової стабільності. Наприклад, банк Канади одним зі способів реакції на зміну номінального ВВП вважає можливість встановлення плаваючого коридору інфляції, що надає додаткову кількісну гнучкість, крім інструментальної, а в якості вирішення проблеми спотворення таргетованих індексів багато країн виключають з них такі високоволатильні показники, як енергетика й харчові продукти. Тому якщо економіка має су-

часну структурою і є досить диверсифікованої, то вплив зовнішніх шоків може не надавати визначального впливу.

І по-четверте, значним недоліком політики інфляційного таргетування можна назвати уповільнення економічного зростання, оскільки спостерігається пряма залежність між зниженням інфляції й уповільненням економічного зростання в короткостроковому періоді, однак у різних пропорціях залежно від країни. Однак у довгостроковій перспективі після періоду зниження відбувається поступове відновлення економічного зростання внаслідок збільшення обсягів виробництва і зайнятості, при цьому вже в більш сприятливих умовах.

Тобто поняття дискреційної політики в повному розумінні не може застосовуватися до нашої країни. По-перше, самостійна НБУ недостатня як щодо уряду, так і стосовно політики, націленої на вирішення внутрішніх проблем, що стосуються не тільки грошової сфери, а й економіки в цілому, її кредитних потреб.

Висновки. На сьогодні не існує єдиної думки серед теоретиків та практиків щодо доцільності переходу на інфляційне таргетування. Так, побоювання щодо впровадження режиму таргетування інфляції переважно пов'язано з тим, що це може привести до гальмування економічного зростання та підвищення рівня безробіття. Як зауважує О. Яременко, внаслідок переходу на цей монетарний режим спостерігатиметься адаптаційний період держави, суб'єктів господарювання і домогосподарств. Як і будь-яка адаптація, це приведе до зниження поточної ефективності. При цьому будь-яка серйозна дія, яка змінює основні умови функціонування системи, обов'язково приведе до низки непередбачених наслідків [10, с. 67]. Прихильники впровадження інфляційного таргетування дотримуються іншої думки. Зокрема, А. Гальчинський, який зазначає, що «інфляційне таргетування, за якого органічно поєднуються монетарні та немонетарні інструменти цінової стабільності, інфляція на рівні 6–7% – це для нас найближче завдання, яке повинен ставити

уряд» [11, с. 124]. При цьому інфляційне таргетування має суттєву перевагу перед таргетуванням монетарних агрегатів, яке застосовувалося в Україні, оскільки воно є більш прозорим, зрозумілим та гнучким.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Центральний банк та грошово-кредитна політика: [підручник] / [А. Мороз, М. Пуховкіна, М. Савлук та ін.]; за ред. А. Мороза та М. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
3. Петрик О. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2007. – № 3. – С. 2–8.
4. Носенко Д. Інфляційне таргетування як ефективний механізм грошово-кредитної політики / Д. Носенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/nosenko-dk-inflyatsiyne-targetuvannya-yak-efektivniymehanizmgroshovo-kreditnoyi-politiki>.
5. Шаров О. Таргетування інфляції: світовий досвід та українські перспективи / О. Шаров // Вісник НБУ. – 2003. – № 7. – С. 15–19.
6. Дорофєєва Н. Таргетування інфляції у відкритій перехідній економіці / Н. Дорофєєва, А. Цокол // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 11. – С. 8–13.
7. Любохимець Л. Макроекономічні основи таргетування інфляції як метод регулювання фінансових ринків в розвинутих країнах та Україні / Л. Любохимець, Л. Бабиш // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/.../072-075.pdf.
8. Bernanke B. Inflation targeting: A New Framework for Monetary policy? / B. Bernanke, F. Mishkin // Journal of Economic Perspectives. – 1997. – № 2. – Р. 9–19.
9. Кривенко Л. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: [монографія] / Л. Кривенко, О. Дутченко, М. Синюченко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.
10. Варгас В. Державна політика щодо регулювання інфляції у трансформаційній економіці / В. Варгас // Демократичне врядування: науковий вісник. – 2011. – № 8. – С. 123–133.
11. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф. Мишкин. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2006. – 880 с.

УДК 336.22

Проскура К.П.

*доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Сушкова О.Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України*

ОЦІНЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОТИДІЇ СХЕМАМ МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

THE ESTIMATION OF THE TAX MINIMIZATION SCHEMES PREVENTION EFFICIENCY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню наявних ризик-орієнтованих методик виявлення фактів заниження платниками податків суми податкових зобов'язань та застосування схем незаконної мінімізації рівня податкового навантаження. Здійснено оцінку ефективності контрольно-перевірочної роботи органів ДФС України. Систематизовано критерії визначення рівня ризику платника податків залежно від виду податку, категорії платника та характеристики здійснюваних ним господарських операцій. Здійснено оцінку ефективності порядку відпрацювання суб'єктів господарювання, залучених у схеми ухилення від оподаткування ПДВ. Розроблено методичний підхід до оцінки ефективності протидії органів, що здійснюють контроль, незаконній мінімізації податкового навантаження.

Ключові слова: мінімізація податків, податковий контроль, податкова політика, податкове навантаження, органи, що здійснюють контроль, податкові перевірки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению имеющихся риск-ориентированных методик выявления фактов занижения налогоплательщиками суммы налоговых обязательств и применения схем незаконной минимизации уровня налоговой нагрузки. Осуществлена оценка эффективности контрольно-проверочной работы органов ДФС Украины. Систематизированы критерии определения уровня риска налогоплательщика в зависимости от вида налога, категории плательщика и характеристики осуществляемых им хозяйственных операций. Осуществлена оценка эффективности порядка отработки субъектов хозяйствования, задействованных в схемах уклонения от налогообложения НДС. Разработан методический подход к оценке эффективности противодействия органов, осуществляющих контроль, незаконной минимизации налоговой нагрузки.

Ключевые слова: минимизация налогов, налоговый контроль, налоговая политика, налоговая нагрузка, контролирующие органы, налоговые проверки.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the existing risk-based methods of detecting underreporting by taxpayers of tax obligations and application of illegal schemes of minimizing tax burden. The estimation of efficiency of kontrolno-verifying work of the bodies of the SFS of Ukraine. Systematic criteria for determining the risk level of the taxpayer depending on the type of tax, category of taxpayers and the characteristics of its ongoing business operations. Assess the effectiveness of the procedure of mining entities involved in schemes of tax evasion of VAT. The developed methodical approach to assessment of efficiency of counteraction of the authorities exercising control over, the illegal minimization of tax burden.

Keywords: minimizing taxes, tax control, tax policy, tax burden, regulatory authorities, tax audits.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності роботи органів, що здійснюють контроль,

у сфері протидії наявним схемам мінімізації податків на сьогодні розглядається як один із пріоритетних напрямів контрольно-перевірочної роботи та їх діяльності в цілому. Враховуючи вплив ряду негативних як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на діяльність платників податків, рівень незаконної мінімізації оподаткування в Україні останнім часом знаходиться на неприпустимо високому рівні, що вказує на низьку результативність діяльності заходів щодо контролю.

Статистика результативності податкових перевірок свідчить, що в середньому 88% підприємств України, що перевірялись органами, що здійснюють контроль, порушують податкове законодавство. Значна частка цих порушень припадає на незаконну мінімізацію оподаткування, що пов'язано з недосконалістю податкового законодавства, низьким кваліфікаційним рівнем учасників податкових відносин, постійними змінами податкового законодавства.

Органи, що здійснюють контроль, займаються розробкою ризико-орієнтованих методик оцінювання ймовірності скоєння платниками податкових правопорушень на основі сукупності певних критеріїв. Найбільш ефективною ця робота сьогодні є в частині відпрацювання податкових ризиків для платників ПДВ.

Необхідності боротьби з незаконною мінімізацією платниками податкового навантаження зумовлена актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем та розробці напрямів підвищення ефективності боротьби з незаконною мінімізацією платниками податків рівня податкового навантаження присвячені праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких: В. Андрущенко, А. Вдовиченко, О. Десятнюк, Ю. Іванов, В. Кміть, Т. Кірсанова, В. Коротун, О. Короткова, В. Мельник, А. Соколовська, Т. Тищук, Ф. Ярошенко та інші [1; 2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак з плином часу змінюється економічне середовище, законодавче

поле, інструменти, що ними оперують платники у процесі господарської діяльності, виникають нові схеми ухилення від сплати податків, останнім часом переважно з залученням іноземних підприємств. У зв'язку із цим, постійно існує необхідність виявлення і вивчення нових тенденцій та схем мінімізації податків, розробки нових підходів та механізмів боротьби з такими схемами.

Метою статті є дослідження наявних ризик-орієнтованих методик виявлення фактів заниження платниками податків суми податкових зобов'язань та застосування схем незаконної мінімізації рівня податкового навантаження, а також розробка методичних підходів до оцінювання ефективності протидії незаконній мінімі-

зації податкового навантаження органами, що здійснюють контроль.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних способів протидії схемам мінімізації податків з боку органів, що здійснюють контроль, є податкові перевірки. Методичні основи відпрацювання органами, що здійснюють контроль, ризиків застосування схем мінімізації податків закладено Наказом Державної фіскальної служби України «Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ» від 28 липня 2015 р. № 543 (далі – Наказ № 543) [3], Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків» від 2 червня 2015 р. № 524

Таблиця 1

**Основні критерії відбору органами ДФСУ платників податків
для проведення документальної перевірки**

Категорії платників податків	Критерії відбору платників податків
Юридичні особи	– співвідношення темпів зростання податку на прибуток й доходів платника податків; – рівень сплати податку на прибуток та ПДВ нижче середнього показника по відповідній галузі; – наявність значного (понад 5%) обсягу операцій з сумнівними контрагентами (мають ознаки фіктивності, ліквідовані, в розшуку, визнані банкрутами); – декларування від'ємного значення об'єкта оподаткування або декларування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на рівні або нижче собівартості реалізованої продукції; – значна частина витрат (понад 20%) формуються за рахунок операцій із пов'язаними особами чи неплатниками податку на прибуток (спрощена система оподаткування) або податкового кредиту з ПДВ (понад 5%) – за рахунок операцій із суб'єктами спеціального режиму оподаткування; – понад 5% обсягів постачання припадає на операції нетипового експорту або зовнішньоекономічні операції через нерезидентів-засновників та нерезидентів, зареєстрованих в офшорних зонах, за непрямыми постачання; – здійснення виплати доходів (відсотки, роялті, лізингові платежі) нерезидентам, зареєстрованим в офшорних зонах
Фізичні особи – підприємці та самозайняті особи	– наявність розбіжностей між сумою чистого оподаткованого доходу, відображеною в декларації про майновий стан і доходи, та сумою доходу, зазначеною у звіті про суми нарахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску; – невідповідність обсягів імпорتنних операцій задекларованій сумі загального оподаткованого доходу або обсягам постачання з ПДВ; – декларування сум доходу на рівні або менше рівня витрат, які враховуються при визначенні об'єкта оподаткування; – обсяг операцій із пов'язаними особами перевищує 20% задекларованої в податковій звітності вартості документально підтверджених витрат; – наявність операцій (понад 10% обсягу постачання) з сумнівними контрагентами (мають ознаки фіктивності, ліквідовані, в розшуку, визнані банкрутами); – декларування податкових зобов'язань з ПДВ на рівні податкового кредиту; – декларування від'ємного значення з ПДВ під час здійснення імпорتنних операцій; – заниження податкового зобов'язання та/або завищення податкового кредиту з ПДВ; – ввезення на митну територію України підакцизних товарів в обсягах понад 50% задекларованої суми доходу за рік
Юридичні особи, які залучені у схемах мінімізації та ухилення від сплати податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску	– нарахування заробітної плати у сумі менше законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати за наявності доходу за попередній звітний період у сумі 1 млн грн і більше; – несплата податку на доходи фізичних осіб та/або єдиного внеску або їх сплата у розмірі менше 1% доходу за попередній звітний період за наявності доходу в сумі понад 1 млн грн; – відсоток утриманої суми податку на доходи фізичних осіб нижче за 10% суми виплаченого доходу у вигляді заробітної плати; – нарахування та виплата доходів у вигляді заробітної плати та/або виплат за цивільно-правовими договорами без утримання, перерахування до бюджету податку на доходи фізичних осіб та/або єдиного внеску; – наявність кредиторської заборгованості з податку на доходи фізичних осіб; – збільшення (зменшення) у звітності суми нарахованого єдиного внеску за попередні періоди; – порушення встановлених строків сплати єдиного внеску

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Таблиця 2

**Результати роботи органів ДФС України за I півріччя 2015 р.
щодо протидії внутрішньодержавним схемам мінімізації податків**

Зміст проведеного заходу контрольно-перевірочної роботи ДФС України	Результати проведення контрольно-перевірочного заходу			
	Вид контрольної дії	Донараховано податків і зборів, млн грн	Сплачено до бюджету податків і зборів, млн грн	% від донарахованої суми
1. Проведення фактичних перевірок суб'єктів господарювання	– проведено 4,3 тис. фактичних перевірок	59,8	23,9	39,97
2. Аналіз діяльності суб'єктів господарювання – юр. та/або фіз. осіб з метою розподілу їх за рівнем ризику	– організована робота щодо відпрацювання «ризикових» суб'єктів господарювання – юр. та/або фіз. осіб	ПДФО – 56,4, у т.ч. юр.осіб – 45,4, фіз. осіб – 10,9	5,6	9,93
3. Проведення позапланових (виїзних або невиїзних документальних перевірок суб'єктів господарювання, які віднесені до категорії ризикових;	– відпрацьовано платників податків ризикових категорій; – розроблено схеми руху імпортованого товару 88 ризикових імпортерів для відпрацювання; – розпочато кримінальне провадження (ч. 2 ст. 205, ч. 3 ст. 212 ККУ) 6 сумнівних імпортерів	366,8	–	–
		зменшено від'ємне значення ПДВ на суму 8,1		–
4. Проведення позапланових документальних перевірок за матеріалами підрозділів Головного слідчого управління фінансових розслідувань та Головного оперативного управління, постановами (ухвалами) судів, органів досудового розслідування, слідчого, прокурора, винесеними ними у кримінальних провадженнях	– проведено 1 157 позапланових документальних перевірок – проведено 177 зустрічних звірок на виконання постанов про проведення позапланових перевірок	151,4	107,6	71,07
5. Проведення перевірки діяльності суб'єктів господарювання, які порушують податкове законодавство при виплаті заробітної плати та інших доходів громадян	– виявлено близько 40 тис. найманих осіб, праця яких використовувалась роботодавцями без укладання трудових угод та без сплати податку;	ПДФО – 6,0 ЄСВ – 13,2	ПДФО – 6,0 ЄСВ – 13,2	100
	– до державної реєстрації залучено близько 17 тис. громадян	6,5	6,5	100
	– встановлено понад 2 тис. суб'єктів господарювання (фіз. і юр. осіб), які порушували законодавство при виплаті заробітної плати та інших доходів громадян	ПДФО – 220 ЄСВ – 43	–	–
	– складено 1,6 тисяч протоколів про адміністративні порушення – до органів прокуратури передано інформацію стосовно 500 платників; – встановлено близько 200 випадків виплати зарплати за рахунок не облікованих коштів та 400 випадків виплати доходу найманих працівників під виглядом позик, інших матеріальних благ без утримання ПДФО			
6. Проведення перевірок контрольованих операцій	– здійснено аналіз звітів про контрольовані операції за 2013–2014, відібрано операції, в яких вбачаються ризики відхилення від рівня звичайних цін; – направлено запити щодо надання документації та додаткової інформації 26 платникам; – направлено 16 платникам запити на подання документації з трансфертного ціноутворення			
7. Проведення позапланових документальних перевірок суб'єктів господарювання з метою виявлення та/або відпрацювання операцій, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, та/або іншими правопорушеннями	– прийнято участь у 276 перевітках суб'єктів господарювання, у т.ч. у 44 позапланових перевітках			

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

(далі – Наказ № 524) [4] та іншими законодавчими та нормативними актами, внутрішніми документами органів, що здійснюють контроль.

Відповідно до п. 77.2 ст. 77 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [5], періодичність проведення документальних планових переві-

рок платників податків визначається залежно від рівня ризику в діяльності таких платників податків, який поділяється на високий, середній та незначний. Критерії віднесення платника податків до того чи іншого ступеня ризику викладено в Наказі № 524 (див. табл. 1).

Таблиця 3

Критерії відпрацювання суб'єктів господарювання, залучених у схемах ухилення від оподаткування ПДВ

Вигодоформувальний СГ	Вигодотранспортний СГ («зустрічний транзит»)	Вигодонабувач
Щодо якого проведено перевірку (узагальнено податкову інформацію при неможливості проведення перевірки) з висновками про не підтвердження реальності здійснення г/о та виключено з реєстру платників ПДВ; проведено перевірку (узагальнено податкову інформацію при неможливості проведення перевірки) з висновками про не підтвердження реальності здійснення г/о та відсутні підстави щодо виключення з реєстру платників ПДВ за умови використання направлених матеріалів ДПП контрагента (підтвердження якості податкової інформації від ДПП вигодоформувального СГ)	Щодо якого проведено перевірку (узагальнено податкову інформацію при неможливості проведення перевірки) з висновками про не підтвердження реальності здійснення г/о, за результатами якої підлягають зменшенню суми ПК та ПЗ, або донараховано ПЗ, які сплачено (при визнанні, під час відпрацювання, вигодотранспортного суб'єкта (або СГ «Зустрічного транзиту») вигодонабувачем)	Щодо якого проведено документальну перевірку з висновками про не підтвердження реальності здійснення г/о, за результатами якої зменшено суму ПК: – донараховано ПЗ та/або зменшено від'ємне значення з ПДВ, суму бюджетного відшкодування, а також винесено податкове повідомлення; – рішення (не винесено згідно з п. 86.9 ст. 86 ПКУ)
Щодо якого: проведено перевірку з висновками про підтвердження правомірності задекларованих сум ПК (ПЗ); узагальнено податкову інформацію та складено доповідну записку (висновок) про відсутність підстав для проведення перевірки згідно з п.п. 78.1.1 або 78.1.4 п. 78.1 ст. 78 ПКУ у зв'язку з відсутністю факту порушення податкового законодавства та подано обґрунтовану пропозицію за підписом начальника ГУ ДФС у областях /м. Києві/ Центрального офісу про зняття з контролю у зв'язку з відсутністю порушень податкового законодавства	Яким самостійно скориговано обсяги схемного ПК та нараховано ПЗ, які сплачено (при визнанні себе вигодонабувачем)	Яким самостійно скориговано обсяги схемного ПК та одночасно збільшено суму ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, та/або зменшено від'ємне значення з ПДВ, суму бюджетного відшкодування (наступне коригування цих сум не допускається)
	Щодо якого проведено перевірку з висновками про підтвердження правомірності задекларованих сум ПК (ПЗ); узагальнено податкову інформацію та складено доповідну записку (висновок) про відсутність підстав для проведення перевірки згідно з п.п. 78.1.1 або 78.1.4 п. 78.1 ст. 78 ПКУ у зв'язку з відсутністю факту порушення податкового законодавства та подано обґрунтовану пропозицію за підписом начальника регіонального ГУ ДФС про зняття з контролю у зв'язку з відсутністю порушень податкового законодавства	Щодо якого проведено перевірку (узагальнено податкову інформацію у разі неможливості проведення перевірки) з висновками про не підтвердження реальності здійснення г/о, за результатами якої зменшенню суми ПК та ПЗ, та подано обґрунтовану пропозицію за підписом начальника ГУ ДФС в області /м. Києві/ Центрального офісу щодо заміни ризикової категорії платника податків з вигодонабувача на вигодотранспортний суб'єкт з визначенням наступного в ланцюгу вигодонабувача для забезпечення його відпрацювання
Щодо якого оперативними підрозділами взято пояснення у посадових осіб про непричетності до створення та здійснення фінансово-господарської діяльності СГ та внесено інформацію до АІС «СФП». Проводиться досудове розслідування за матеріалами, які внесені до СРДР (ст. 205 КК України «Фіктивне підприємство»)	Яким самостійно скориговано обсяги схемного ПК та відповідно зменшено суми ПЗ	Щодо якого проведено перевірку з висновками про підтвердження правомірності задекларованих сум ПК (ПЗ); узагальнено податкову інформацію та складено доповідну записку (висновок) про відсутність підстав для проведення перевірки згідно з п.п. 78.1.1 або 78.1.4 п. 78.1 ст. 78 ПКУ у зв'язку з відсутністю факту порушення податкового законодавства та подано обґрунтовану пропозицію за підписом начальника регіонального ГУ ДФС у про зняття з контролю у зв'язку з відсутністю порушень податкового законодавства

Умовні позначення: СГ – суб'єкт господарювання; ПК – податковий кредит; г/о – господарські операції; ПЗ – податкове зобов'язання.

Джерело: побудовано авторами на основі [8]

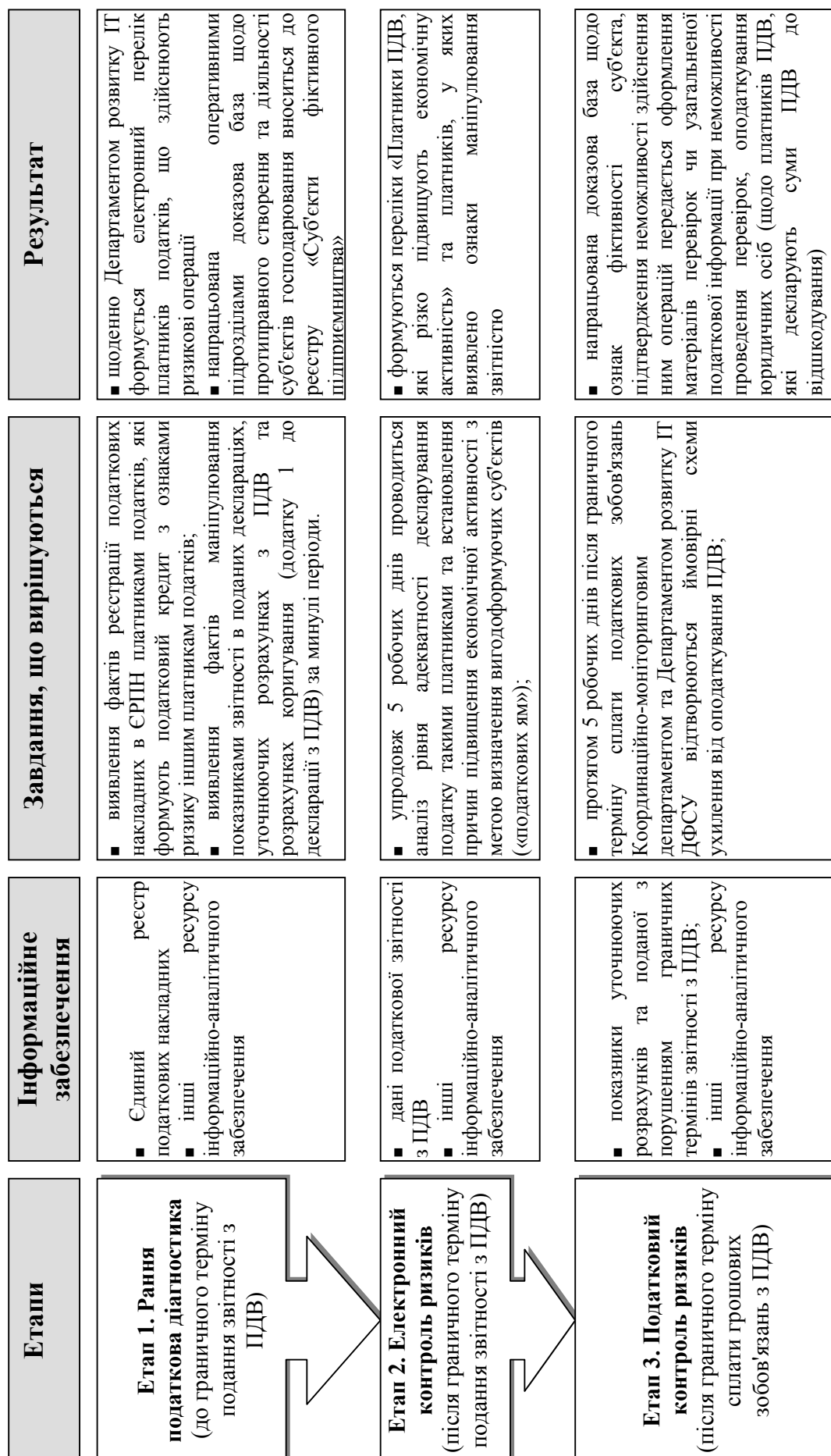


Рис. 1. Порядкок комплексного відпрацювання органами ДФС України схем мінімізації сплати ПДВ

Також відповідно до інформації з автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (АСАУР) та згідно з Порядком заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 30 травня 2012 р. № 651, до проведення документальної планової перевірки відбираються платники податків – суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють:

- оформлення митних декларацій у митних режимах за кодами 31, 51 згідно з класифікатором митних режимів, затвердженим наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій» від 20 вересня 2012 р. № 1011 [6], зі звільненням від оподаткування митними платежами;

- оформлення митних декларацій зі звільненням від сплати митних платежів за кодами пільг 014, 099, 102, 112, 120, 137, 153, 202, 400, 401, 402, 403, 404, 500, 501, 502, 503, 517, згідно з класифікатором звільнень від сплати митних платежів, затвердженим Наказом № 1011 [6];

- сплату «ліцензійних платежів» на рахунок нерезидента;

- митне оформлення товарів суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності за ціною, що є нижчою, ніж митна вартість ідентичних/подібних товарів попередніх митних оформлень;

- митне оформлення товарів з ризиком неправильної класифікації згідно з УКТ ЗЕД, що впливає на надходження митних платежів до бюджету;

- декларування в одній партії товарів з високим податковим навантаженням та незначною вагою разом з товарами з низьким податковим навантаженням та великою вагою;

- декларування складових митної вартості в декларації митної вартості з ризиком неправильного зазначення числових показників (витрати на транспортування, навантаження, розвантаження, страхування, інженерні, дослідно-конструкторські роботи тощо).

Зазначені вище критерії, на нашу думку, потребують удосконалення і, незважаючи на те, що Наказ № 523 прийнятий зовсім недавно, окремі критерії є застарілими й неактуальними. Багато критеріїв пов'язані з формуванням вимог щодо забезпечення платниками певного рівня податкового навантаження, що є недопустимим. Необхідність вдосконалення методики відпрацювання органами, що здійснюють контроль, застосовуваних платниками податків схем мінімізації податків також підтверджує оцінка результатів роботи органів ДФС України за I півріччя 2015 р. [7] (див. табл. 2).

Під час проведення податкових перевірок діяльності суб'єктів господарювання найбільшу кількість схем мінімізації податкових платежів застосовувались відносно ПДВ. Цей податок займає особливе місце в податковій системі України, є найбільшим бюджетотворюючим

податком. Протягом останнього року успішно реалізовано і впроваджено в практику систему електронного адміністрування ПДВ, що дало можливість підвищити ефективність і прискорити процеси відпрацювання і виявлення ризиків і порушень під час нарахування ПДВ. Але, не зважаючи на нові методи адміністрування цього податку, залишається багато невирішених проблемних питань.

З метою відпрацювання схем мінімізації ПДВ координаційно-моніторинговий департамент ДФСУ, відповідно до методики відпрацювання платників ПДВ (Наказ № 543), забезпечує координацію роботи департаменту оподаткування юридичних осіб, доходів і зборів з фізичних осіб, правової роботи, податкового та митного аудиту, Головного оперативного управління у частині формування переліків:

- 1) платників податків, що здійснюють ризикові операції (відповідно до п. 2.1 Порядку № 543 [3]);

- 2) платників податків, у яких виявлено ознаки маніпулювання звітністю;

- 3) платників ПДВ, які різко підвищують економічну активність;

- 4) платників ПДВ за категоріями уваги (переліки вигодонабувачів, вигодотранспортних (транзитерів), вигодотранспортних («податкових ям»), підприємств «зустрічних транзитів», а також ланцюги постачання) (див. табл. 3).

Загальна схема комплексного відпрацювання органами ДФС України схем мінімізації сплати ПДВ наведена на рис. 1.

Так, на першому етапі комплексного відпрацювання органами ДФС України схем мінімізації сплати ПДВ здійснюється порівняння в автоматичному режимі даних ЄРПН, проведених операцій за попередні податкові періоди та податкових декларацій з ПДВ, що подаються платником податку до граничного терміну подання, та/або уточнюючих розрахунків податкових зобов'язань з ПДВ у зв'язку з виправленням самостійно виявлених помилок, та/або розрахунків коригування [3]. За поданими деклараціями минулих періодів та уточнюючими розрахунками територіальним органом ДФС України аналізується:

- маніпулювання показниками звітності шляхом некоректного її заповнення або внесення неправдивих даних, що привело до безпідставного збільшення/зменшення обсягів податкових зобов'язань або збільшення обсягів податкового кредиту;

- включення до податкової звітності звітного періоду податкових накладних з періодом виписки, відмінним від звітного періоду;

- факт реєстрації платників ПДВ у періодах, за які проведено коригування.

На наступному етапі комплексного відпрацювання органами ДФС України схем мінімізації сплати ПДВ здійснюється відтворення ймовірних схем ухилення від оподаткування за результатами аналізу податкової інформації з

використанням відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення:

- перевіряється ланцюг з ідентифікацією за найменуванням (характеристиками) товару (послуги) в ньому;

- для забезпечення комплексного відпрацювання вигодонабувача визначається його участь в інших схемах ухилення від оподаткування та ланцюгах [3].

У разі недостатності цієї інформації для формування доказової бази по вигодонабувачу територіальним органам ДФСУ, на обліку в яких перебувають відповідні суб'єкти господарювання з податковими ризиками – учасники ланцюга, направляються запити.

Далі наводимо статистику щодо результатів відпрацювання органами, що здійснюють контроль документів та операцій платників ПДВ на предмет наявності ризиків мінімізації ПДВ (див. табл. 4 і 5).

З метою зменшення проявів незаконної мінімізації податків необхідно, на нашу думку, розглянути можливість закріплення на законодавчому рівні використання податковими органами непрямих методів податкового контролю, що обов'язково повинно супроводжуватись законодавчим затвердженням методики визначення суми податкових зобов'язань за непрямыми методами.

Доцільно також створити відповідну інформаційну базу підприємств, організацій, уста-

нов і громадян України, які ухиляються від сплати податків, для подальшого використання цієї інформації органами, що регулюють, в разі вирішення такими фізичними та юридичними особами створювати нові суб'єкти господарської діяльності.

Також необхідно проводити роз'яснювальну роботу із платниками податків для підвищення податкової культури в суспільстві, запровадити та розробити загальнонаціональну програму формування належної податкової культури на державному рівні.

Крім того, як показує закордонна практика податкового контролю, доцільним є суттєве підвищення рівня штрафних санкцій зі порушення податкового законодавства, що і втілено вже в розвинутих країнах, коли скоєння податкового правопорушення тягне за собою досить значні фінансові втрати платника.

Висновки. У ході дослідження нами було визначено наявні ризик-орієнтовані методики виявлення фактів заниження платниками податків суми податкових зобов'язань та застосування схем незаконної мінімізації рівня податкового навантаження.

Проаналізовані методики насамперед дають змогу відпрацьовувати податкові ризики з ПДВ. За результатами дослідження було виявлено недосконалість і незастосовність окремих критеріїв, передбачених методикою встановлен-

Таблиця 4

**Результати відпрацювання територіальними органами ДФС України
в м. Києві ризикових платників податків за 2014 р.**

Територіальний орган ДФС України	Сума встановлених порушень, тис. грн	Сума усунених порушень, тис. грн	Показник відпрацювання порушень, %
ДПП в Дніпровському районі	77 382,7	1 244 121,4	1 607,75
ДПП в Печерському районі	62 044 520,0	49 730 235,6	80,15
ДПП у Святошинському районі	4 550 647,6	4 488 740,6	98,64
ДПП в Солом'янському районі	8 456 433,0	1 343 273,7	15,88
Усього	75 128 983,3	56 806 371,3	75,61

Джерело: побудовано авторами за даними ДФС України

Таблиця 5

**Види правопорушень, виявлені територіальними органами ДФС України в м. Києві
в ході відпрацювання ризикових платників податків за 2014 р., тис. грн**

Територіальний орган ДФС України	Подано уточнюючий розрахунок			Донараховано (сума)	Визнано нереальність		Зменшено від'ємне значення	Зменшено бюджетне відшкодування	ПІДТВЕРДЖЕНО, порушень не встановлено	СПЛАЧЕНО
	Сума уточнення	Задекларовано до сплати	СПЛАЧЕНО		Зменшено ПЗ	Зменшено ПК				
ДПП в Дніпровському районі	0,0	0,0	0,0	15358,4	1167242,8	1217256,8	8862,0	980,6	1663,7	0,0
ДПП в Печерському районі	4795,2	–	–	67205,9	49830152,9	49652813,2	1314,0	1832,3	7070,2	606,6
ДПП у Святошинському районі	7848,5	6275,8	4696,7	14175,4	4462968,9	4468777,6	414,3	685,4	3333,5	1013,7
ДПП в Солом'янському районі	0,0	0,0	0,0	48498,9	1238677,8	1287265,4	1547,5	0,0	5962,0	0,0
Усього	12643,7	6275,8	4696,7	145238,6	56699042,4	56626113,0	12137,8	3498,3	18029,3	1620,3

Джерело: побудовано авторами за даними ДФС України

ня ступеню ризику платника податків при формуванні плану-графіку податкових перевірок.

Результати відпрацювання ризикових підприємств регіональними підрозділами ДФС України в м. Києві дозволяють констатувати, що масштаби ухилення від оподаткування в Україні однакові за обсягами надходжень від сплати податків.

З метою підвищення ефективності діяльності органів, що здійснюють контроль щодо виявлення схем податкової мінімізації, доцільним є запровадження непрямих методів контролю, доопрацювання застосовуваних критеріїв щодо виявлення ризикових платників податків, удосконалення організаційної структури органів, що здійснюють контроль, та посилення кваліфікації відповідних фахівців, суттєво підвищити розміри фінансової відповідальності за скоєння податкових правопорушень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коротун В. Проблеми мінімізації сплати податків в Україні / В. Коротун // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 6. – С. 21–24.
2. Суть та основні методи боротьби з незаконною мінімізацією оподаткування в Україні / І. Кріль, В. Кміть // Економікс. – 2013. – № 1. – С. 15–25.
3. Рекомендований порядок взаємодії підрозділів ДФС під час комплексного відпрацювання податкових ризиків з податку на додану вартість: Наказ Державної фіскальної служби України від 28 липня 2015 р. № 543 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/6370-543.html>.
4. Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків: Наказ Міністерства фінансів України від 2 червня 2015 р. № 524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15>.
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій: Наказ Міністерства фінансів України від 20 вересня 2012 р. № 1011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z2120-12>.
7. Про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на I півріччя 2015 р.: звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-plani-ta-zviti-roboti/209948.html>.
8. Про забезпечення алгоритму контролю при комплексному відпрацюванні податкових ризиків з ПДВ: Розпорядження ДФСУ від 14 серпня 2015 р. № 254-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://profiwins.com.ua>.

УДК 339.137.2:336.77:336.76

Ребрик М.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

АНАЛІЗ МАСШТАБІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ РЕЙТИНГОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF CONCENTRATION LEVEL OF RATING SERVICES MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті наведено результати емпіричного дослідження рівня концентрації українського ринку послуг з визначення та оновлення кредитних рейтингів. Виявлено низку передумов, які каталізують конкуренцію у галузі та узагальнено позитивні наслідки таких процесів. Проаналізовано основні можливі причини та наслідки значного рівня концентрації ринку рейтингових послуг. Запропоновано перспективні напрями його реформування для формування здорової конкуренції серед рейтингових агентств.

Ключові слова: кредитний рейтинг, кредитно-рейтингове агентство, рейтингові послуги, торгівля рейтингами, концентрація ринку.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты эмпирического исследования уровня концентрации украинского рынка услуг по определению и обновлению кредитных рейтингов. Выявлен ряд предпосылок, которые катализируют конкуренцию в отрасли и обобщены положительные последствия таких процессов. Проанализированы основные возможные причины и последствия существенного уровня концентрации рынка рейтинговых услуг. Предложены перспективные направления его реформирования для формирования здоровой конкуренции среди рейтинговых агентств.

Ключевые слова: кредитный рейтинг, кредитно-рейтинговое агентство, рейтинговые услуги, торговля рейтингами, концентрация рынка.

ANNOTATION

The article presents the results of empirical research of the concentration level of the Ukrainian market of services of definition and updating of credit ratings. A number of prerequisites, which catalyze the competition in the industry, are identified and positive effects of such processes are summarized. The main possible reasons and consequences of a significant level of concentration of the rating services market are analyzed. Perspective directions of reforming for the formation of healthy competition among rating agencies are proposed.

Keywords: credit rating, credit rating agency, rating services, rating shopping, market concentration.

Постановка проблеми. Кредитно-рейтингові агентства (далі – КРА) відіграють важливу роль на глобальних ринках фінансових інструментів та послуг, оскільки рейтинги глибоко вбудовані у фінансову архітектуру світової економіки: в управління інвестиційними портфелями, в оцінку інвестиційного клімату, визначення ефективності функціонування економічних суб'єктів, у регулювання фінансових ринків та інститутів. Діяльність КРА сприяє підвищенню інвестиційної активності індивідуальних та інституційних інвесторів, зростанню пулу потенційних позичальників, що, у свою чергу, посилює ліквідність фінансових ринків, а також статичну і динамічну ефективність їх функціонування.

Проте, зважаючи на впливовість КРА на функціонування сучасних фінансових ринків, довіру, впевненість та обачність інвесторів, збої в роботі агентств можуть мати значні негативні наслідки: можливість спричинення «ефекту обриву» (cliff effects), провокування біржової паніки, викривлення у ціноутворенні цінних паперів, дестабілізації та зараження фінансових ринків, погіршення фінансового стану та провокування банкрутства окремих компаній і держав, можливість впливу на політичні процеси в країнах, а також тиску на корпорації шляхом виставлення «ворожих рейтингів».

Серед ключових потенційних причин збоїв у роботі КРА традиційно виділяють олігополізацію сфери рейтингових послуг. Так, незважаючи на те, що у світі функціонують понад 100 рейтингових агентств, за оцінками Bertelsmann Foundation [1] «велика трійка» міжнародних

Таблиця 1

Основні показники діяльності «великої трійки» міжнародних рейтингових агентств станом на 1 січня 2016 р.

Назва КРА	Кількість рейтингів		Дохід		Прибуток від операційної діяльності	
	штук	%	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%
Standard and Poor's Rating Services	111 682	45,19	5,3	53,00	1,078	36,22
Moody's Investors Service	82 828	33,51	3,5	35,00	1,473	49,50
Fitch Ratings	52 631	21,30	1,2	12,00	0,425	14,28
Усього	247 141	100	10	100	2,976	100

Джерело: узагальнено автором на основі даних з офіційних сайтів КРА та Центрального репозиторію (CEREP) Європейської організації з цінних паперів і ринків (ESMA) [2]

агентств (див. табл. 1), контролює понад 90% світового ринку рейтингових послуг.

Олігополістична структура світового ринку рейтингових послуг має історичне коріння і не випадково всі зазначені агентства-лідери є американськими, а їх штаб-квартири розташовані у Нью-Йорку. Як зазначає Г. Перерва [3], кредитні рейтинги виникли в Сполучених Штатах Америки ще у другій половині XIX ст., а їх поява безпосередньо пов'язана з двома особливостями цієї країни в той період: активним залученням приватного капіталу на фінансовий ринок та підвищеним попитом на облігації залізничних компаній.

Однак, на думку багатьох дослідників [4–7] суттєва олігополізація ринку рейтингових послуг викликана не стільки історичними аспектами, скільки наявністю високих вхідних бар'єрів, створених, зокрема, регулятивними процедурами «визнання» агентств, дуже складними та ресурсомісткими бізнес-моделями КРА, їх значною залежністю від репутаційного капіталу, який складно напрацювати, а також досвіду не лише теоретичної, а й практичної роботи у відповідних сферах економіки.

Після фінансової кризи 2007–2009 рр., розгортання якої викликано між іншим неефективною діяльністю рейтингових агентств, законодавчі та регуляторні органи Європейського Союзу та Сполучених штатів Америки розробили нові правила реєстрації та регулювання КРА з метою стимулювання конкуренції між рейтинговими агентствами й відповідно – поліпшення якості їх послуг.

З огляду на це, актуальності набуває дослідження рівня концентрації вітчизняного ринку рейтингових послуг з метою розробки в ефективних напрямів його реформування для формування здорової конкуренції серед КРА, підвищення доброчесності, прозорості, відповідальності їх діяльності й забезпечення учасників ринку надійною та вірогідною інформацією, необхідною для прийняття якісних інвестиційних та фінансових рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ролі, проблематики функціонування, а також шляхів реформування діяльності КРА присвячені праці П. Гавраса, Дж. Катца [5], А. Су, фахівців Міжнародного валютного фонду [6], Спільного форуму фінансових регуляторів банківської, страхової діяльності та ринку цінних паперів [8], Технічного комітету Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO) [7] та інших.

Особливості функціонування вітчизняного ринку рейтингових послуг у своїх працях вивчають такі українські науковці та практики, як М. Бабенко та Р. Чорний [9], Л. Долінський, Г. Перерва [3; 4], О. Пластун та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на ґрунтовні наукові здобутки вітчизняних та закордонних науковців та практиків, зазначимо, що проблема

концентрації вітчизняного ринку з надання послуг з визначення та оновлення кредитних рейтингів залишається недостатньо розкритою та потребує подальших досліджень.

Метою статті є емпіричне дослідження рівня та основних причин концентрації ринку з надання послуг по визначенню та оновленню кредитних рейтингів в Україні, з метою розробки перспективних напрямів його реформування для формування здорової конкуренції серед КРА.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запровадження системи рейтингової оцінки інститутів та інструментів фінансового ринку з огляду на його нерозвиненість в Україні здійснювалося не поступово, як у більшості країн світу, а прискорено, за допомогою відповідних регуляторних методів [3; 4; 9]. При цьому, як слушно зауважують фахівці Асоціації українських банків [10], система обов'язкового рейтингування була запроваджена без погодження з організаціями професійний учасників ринку, без розробки необхідної законодавчої бази, зокрема, Закону України «Про систему рейтингування», а система відбору уповноважених рейтингових агентств не мала чітких та об'єктивних критеріїв для отримання ліцензії на право провадження діяльності з рейтингування.

Як наслідок, рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг», засноване у 2001 р., до появи конкурентних уповноважених агентств у 2010 р. контролювало понад 95% ринку, утримуючи статус монополіста на судження та висновки (внаслідок відсутності альтернативних оцінок) та отримуючи відповідні фінансові переваги внаслідок завищення цін на власні послуги [3; 4; 9].

Рейтингове агентство «Рюрик» розпочало свою діяльність ще у квітні 2004 р., рейтингове агентство «IBI-Rating» – у 2005 р., а рейтинговий центр, створений при редакції журналу «Експерт Україна», був перетворений на рейтингове агентство «Експерт-Рейтинг» у січні 2007 р. Отже, монопольний статус агентства «Кредит-Рейтинг» на ринку національних кредитних рейтингів у 2005–2009 рр. зумовлений, у першу чергу, існуванням високих вхідних бар'єрів, створених, зокрема, регулятивними процедурами надання КРА статусу уповноважених.

З метою стимулювання конкуренції Надалі вимоги до КРА були знижені й на сьогодні законодавчо визначені вхідні бар'єри у галузь з надання послуг по визначенню та оновленню кредитних рейтингів в Україні існують, однак, на нашу думку, вони є відносно невисокими. Так, до участі в конкурсі з визначення уповноважених рейтингових агентств допускаються ті претенденти, які письмово підтвердили своє бажання взяти участь у конкурсі, надали відповідні документи й відповідають таким критеріям:

- є резидентами;
- надають професійні послуги та безпосередньо здійснюють визначення кредитних рейтингів (рейтингування) або інформаційно-

аналітичні послуги, пов'язані із забезпеченням діяльності з визначення кредитного рейтингу;

- у процесі визначення рейтингової оцінки, визначення якої є обов'язковим за законом, використовують Національну рейтингову шкалу;
- мають офіційні веб-сайти в мережі Інтернет з вільним доступом користувачів;
- мають досвід роботи не менш 1 року в зазначеній сфері діяльності та перелік визначених та оприлюднених кредитних рейтингів національним суб'єктам господарювання;
- мають внесений статутний капітал у розмірі не менше 2 500 мінімальних заробітних плат, не менше 50% якого внесено в грошовій формі;
- не мають серед пов'язаних осіб, пов'язаних з учасниками ринків фінансових послуг, та не визначають їх кредитні рейтинги [11].

Артикуляція та послаблення вимог до КРА послужило однією з причин появи нових гравців вже у посткризовому періоді: у листопаді 2010 р. було зареєстроване рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг», а в 2011 р. – «Українське кредитно-рейтингове агентство», яке згодом (4 квітня 2016 р.) заявило про злиття з рейтинговим агентством «IBI-Rating», яке відбудеться на базі останнього.

При цьому, посиленню конкуренції на вітчизняному ринку рейтингових послуг сприяє відчутне згортання клієнтської бази. На основі попередніх досліджень нами визначено, що відповідно до чинного Законодавства України, обов'язковому рейтингуванню підлягають [12]:

1) підприємства, у статутних фондах яких є державна частка; які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави та/або які займають монополічне (домінантне) становище;

2) усі види боргових та іпотечних емісійних цінних паперів, які не розподіляються між засновниками або серед заздалегідь визначеного кола осіб і можуть розповсюджуватися шляхом публічного розміщення, купуватися та продаватися на фондовій біржі, крім державних цінних паперів та цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою;

3) банківські установи, в яких розміщено кошти страхових резервів, кошти інститутів спільного інвестування, а також такі, що є зберігачами активів інститутів спільного інвестування (крім венчурних фондів) у формі цінних паперів;

4) цінні папери, в які розміщено кошти страхових резервів, інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів.

Отже, основними категоріями клієнтів вітчизняних КРА фактично є емітенти корпоративних облігацій та фінансові посередники (станом на 31 травня 2016 р. їх частки у загальній кількості наявних рейтингових оцінок є рівнозначними та складають по 41%). При цьому, згідно з даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР), останніми роками спостерігається негативний тренд в обсягах та кількості випусків корпора-

тивних облігацій в Україні [13]. Так, у 2015 р. обсяг емісії корпоративних облігацій скоротився на 25,87 млрд грн (67,6%), а їх кількість – на 108 випусків (41,1%).

У свою чергу, як видно з рис. 1, протягом 2009–2015 рр. кількість банків, що працюють в Україні, скоротилася на 67 установ (36%), а страхових компаній – на 108 (23%). Крім того, можна прогнозувати подальше скорочення кількості зазначених фінансових посередників з огляду на характер реформування банківської системи та ринку фінансових послуг України, спрямований на заохочення консолідаційних процесів.

На думку експертів, незважаючи на фінансову кризу, протягом останніх років спостерігається поступове посилення інтересу з боку емітентів та інвесторів до кредитних рейтингів, визначених національними рейтинговими агентствами [3].

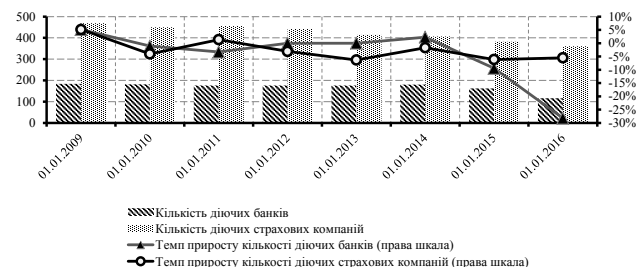


Рис. 1. Динаміка кількості банків та страхових компаній, які працюють в Україні, у період 1 січня 2009 – 1 січня 2016 рр.

Джерело: власні розрахунки на основі даних з офіційних сайтів НБУ та Нацкомфінпослуг

Крім того, що концепцією проекту Закону України «Про систему рейтингування», схвальною НКЦПФР [14], у перспективі передбачається введення додаткових вимог щодо рейтингування інвестиційного портфеля інституційних інвесторів, а також щодо обов'язковості та мінімального рівня рейтингової оцінки активу, в який інвестують інститути спільного інвестування, банки та страхові компанії. Введення зазначених вимог розширить клієнтську базу вітчизняних КРА.

У майбутньому надії на поліпшення ситуації експерти також покладають на поживлення боргового та кредитного ринків за поновлення економічної активності в Україні.

Однак, сьогоdnішній стан економіки та фінансової системи України не є сприятливим для розширення вітчизняного ринку рейтингових послуг. При цьому на відносно невеликому за обсягами ринку (333 рейтинги станом на 31 травня 2016 р.) функціонує доволі значна кількість гравців: 6 (фактично – 5 у зв'язку зі злиттям «IBI-Рейтинг» та UCRA) вітчизняних уповноважених рейтингових агентств, а також «велика трійка» міжнародних рейтингових агентств, визнаних НКЦПФР (див. табл. 2).

Як видно з табл. 2, КРА намагаються конкурувати шляхом розширення спектру рейтингових

та супутніх послуг. Наприклад, найбільш диверсифіковане агентство «IBI-Rating» присвоює 7 видів рейтингових оцінок, а також проводить спеціальні галузеві дослідження і надає консультаційні послуги. Однак, як свідчать дані фінансової звітності [16], за результатами діяльності з надання супутніх послуг у 2015 р. КРА фактично не отримали доходів. Винятком є лише агентство «Рюрик», у структурі загальних доходів якого інші доходи (118 тис. грн) складають близько 11%.

На тлі жорсткої конкуренції прослідковується спеціалізація вітчизняних КРА (див.

рис. 2). Зокрема, переважно з клієнтами з фінансової сфери працюють агентства «Експерт-Рейтинг» (11 рейтингів банків, 14 – страхових компаній), «Стандарт-рейтинг» (3 рейтинги банків, 15 – страхових компаній) та «Рюрик» (7 рейтингів банків). «IBI-Рейтинг» та «Кредит-Рейтинг» можуть бути віднесені до універсальних рейтингових агентств, які представлені в усіх сегментах ринку (фінансовому, корпоративному та муніципальному), присвоюючи рейтингові оцінки як контрагентам, так і борговим цінним паперам.

Таблиця 2

Рейтингові агентства включені до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств та визнані НКЦПФР

Назва агентства	Рік заснування	Рішення про визнання агентства НКЦПФР
<i>Українські рейтингові агентства</i>		
ТОВ «Рейтингове агентство «IBI – Рейтинг»	2005	№ 385 від 7 квітня 2010 р.
ТОВ «Рюрик»	2004	№ 385 від 7 квітня 2010 р.
ТОВ «Рейтингове агентство «Експерт-Рейтинг»	2007	№ 860 від 8 червня 2010 р.
ТОВ «Кредит-Рейтинг»	2001	№ 530 від 10 квітня 2012 р.
ТОВ «Українське кредитно-рейтингове агентство»	2011	№ 528 від 10 квітня 2012 р.
ТОВ «Рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг»	2010	№ 529 від 10 квітня 2012 р.
<i>Міжнародні рейтингові агентства</i>		
Fitch Ratings (Велика Британія, США)	1913	№ 198 від 22 лютого 2006 р.
Moody's Investors Service (США)	1909	№ 198 від 22 лютого 2006 р.
Standard and Poor's (Сполучені Штати Америки)	1860	№ 198 від 22 лютого 2006 р.

Джерело: узагальнено автором на основі даних з офіційних сайтів КРА та НКЦПФР [15]

Таблиця 3

Спектр послуг міжнародних та національних КРА

Види послуг	Національні рейтингові агентства					Міжнародні рейтингові агентства		
	«IBI-Rating»	«Рюрик»	«Експерт-Рейтинг»	«Кредит-Рейтинг»	«Стандарт-Рейтинг»	Fitch	Standard & Poor's	Moody's
Рейтингування								
Кредитні рейтинги	+	+	+	+	+	+	+	+
Рейтинги надійності банківських вкладень	+	+	–	+	+	–	–	–
Рейтинги фін. стійкості страхових компаній	+	–	–	+	+	+	+	+
Рейтинги надійності житлових комплексів	+	–	–	–	–	–	–	–
Рейтинги інвестиційної привабливості	+	–	+	–	–	–	–	+
Рейтинги корпоративного управління	+	–	+	+	–	+	+	+
Рейтинги надійності будівництва	+	–	–	–	–	–	–	–
Індивідуальні (рі) рейтинги	–	+	+	–	+	–	–	–
Суверенні рейтинги	–	–	–	+	–	+	–	+
Супутні послуги								
Спеціальні галузеві дослідження	+	+	+	+	+	–	+	–
Інформаційні послуги	–	+	+	+	+	–	–	–
Консультаційні послуги	+	+	–	+	–	–	–	+
Навчання і сертифікація, проведення круглих столів, конференцій	–	+	–	–	–	+	–	+

Джерело: узагальнено автором на основі даних з офіційних сайтів КРА

Як видно з рис. 3, у цілому станом на 31 травня 2016 р. міжнародні агентства «великої трійки», які мають більш ніж сторічний досвід рейтингування і контролюють більше 90% світового ринку рейтингових послуг, утримували лише 15% українського ринку. Їх сукупні частки в рейтингуванні контрагентів та боргових цінних паперів у корпоративному та фінансовому секторах залишаються невисокими (8,7 і 15,5% відповідно), натомість можна констатувати концентрацію їх присутності у секторі муніципальних рейтингів, де зазначені компанії надають 52,2% загальної кількості послуг.

Унаслідок активного перерозподілу ринку станом на 31 травня 2016 р. беззаперечним ліде-

ром за кількістю наданих рейтингів в Україні є агентство IBI-Rating (127 наявних рейтингів, або 38,1% ринку), яке разом з агентствами «Кредит-рейтинг» (24,6%) та Fitch Ratings (10,8%) контролюють частку в 73,6% загального обсягу ринку (див. табл. 4). Зважаючи на це, а також враховуючи значення індексу Херфіндала-Хіршмана (далі – ІНН) на рівні 2 361,7, можна констатувати значний рівень концентрації ринку рейтингових послуг України, незважаючи на наявність передумов до інтенсивного конкурування між КРА.

Домінування зазначених агентств-лідерів (IBI-Rating, «Кредит-рейтинг» та Fitch Ratings) у рейтингу корпоративного сектора, який представляє 44,7% загального ринку, є ще більш значним: у цьому сегменті вони займають 56,4,

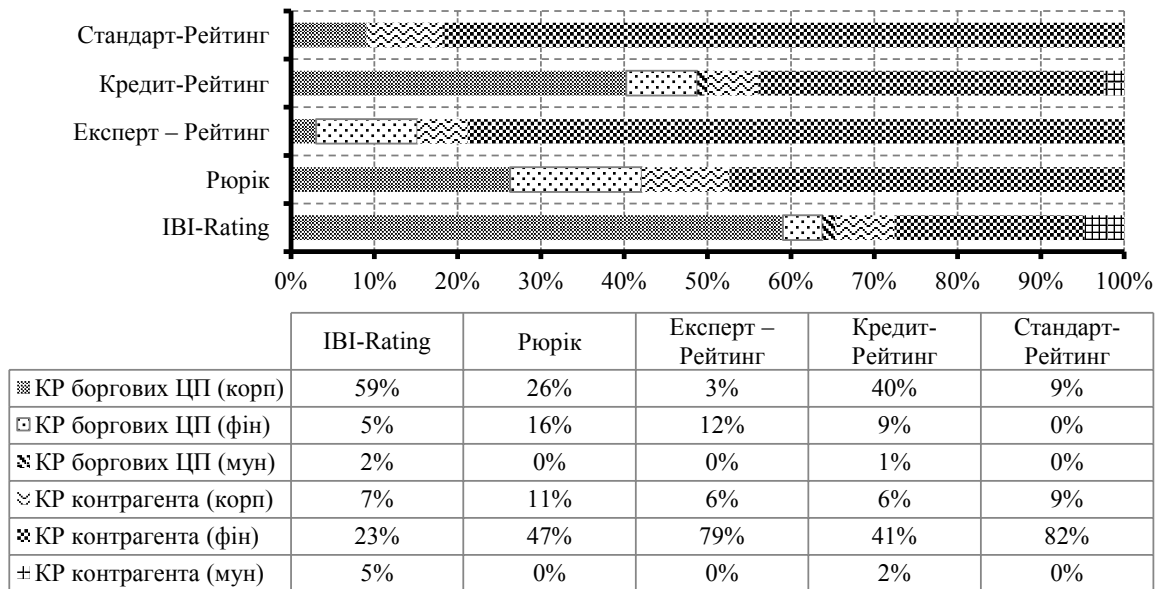


Рис. 2. Структура спектру кредитних рейтингів уповноважених рейтингових агентств в Україні станом на 31 травня 2016 р.

Джерело: власні розрахунки на основі даних з офіційних сайтів КРА

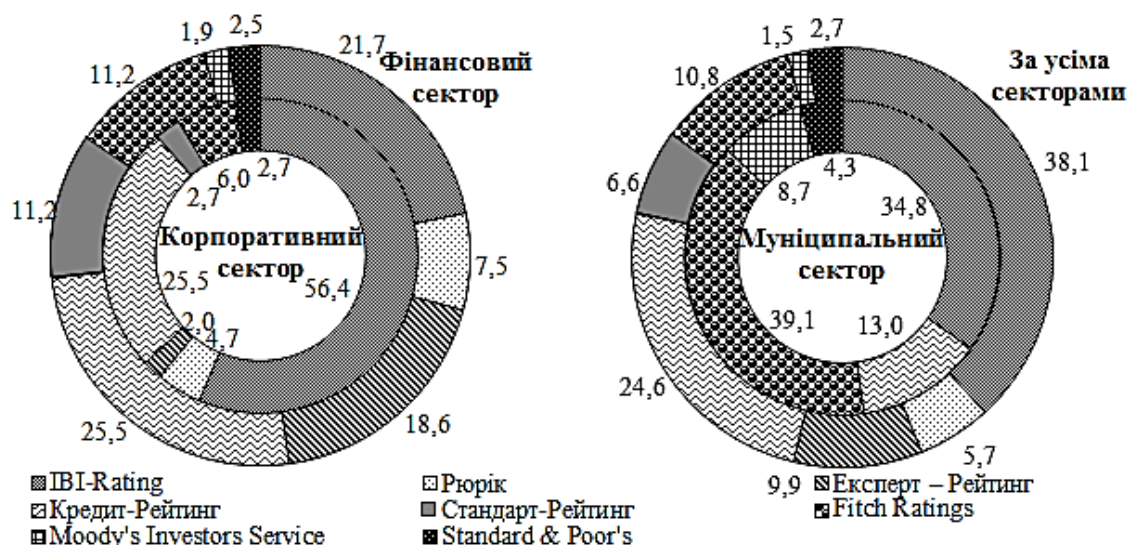


Рис. 3. Розподіл ринку рейтингових послуг України за кількістю наданих рейтингів станом на 31 травня 2016 р., %

Джерело: власні розрахунки на основі даних з офіційних сайтів КРА та Центрального репозиторію (CEREP) Європейської організації з цінних паперів і ринків (ESMA) [2]

25,5 та 6,0% ринку відповідно, концентруючи в цілому частку в 87,9% та фактично перетворюючи цей сегмент на олігополію.

Суттєвий рівень концентрації спостерігається також у секторі рейтингування муніципальних контрагентів та цінних паперів (ІНН складає 3 005,7), де агентство Fitch Ratings контролює 39,1% ринку. Натомість для рейтингування фінансового сектору характерним є дещо нижчий (помірний) рівень концентрації ринкової влади (ІНН складає 1 783,5). На ньому топ-3 агентства надають 65,8% загального обсягу рейтингів, а лідер («Кредит-рейтинг») контролює 25,5% ринку.

Однак, на думку операторів ринку, українські й зарубіжні рейтингові агентства, не є прямими конкурентами, оскільки:

1) вони працюють у різних цінових сегментах [3]. За словами банкірів, річна оплата послуг з

підтримки рейтингу в місцевих агентствах становила у 2012 р. 10–60 тис. грн, а у міжнародних коливалася в межах 25–75 тис. дол. США [9];

2) рейтинги від міжнародних КРА потрібні лише емітентам, які планують вийти на міжнародні ринки капіталу, а сфера застосування національних кредитних рейтингів є значно вужчою [3].

Зважаючи на це, доцільно додатково дослідити ступінь концентрації ринку рейтингових послуг, що надаються саме українськими уповноваженими КРА.

Як видно з табл. 5, виключення з розрахунку міжнародних рейтингових агентств призводить до зростання ІНН на 733 пункти до рівня 3 094,9 а частки ринку, яку контролюють перші три рейтингові агентства – з 73,6 до 85,5%. Зазначимо, що в результаті виключення з роз-

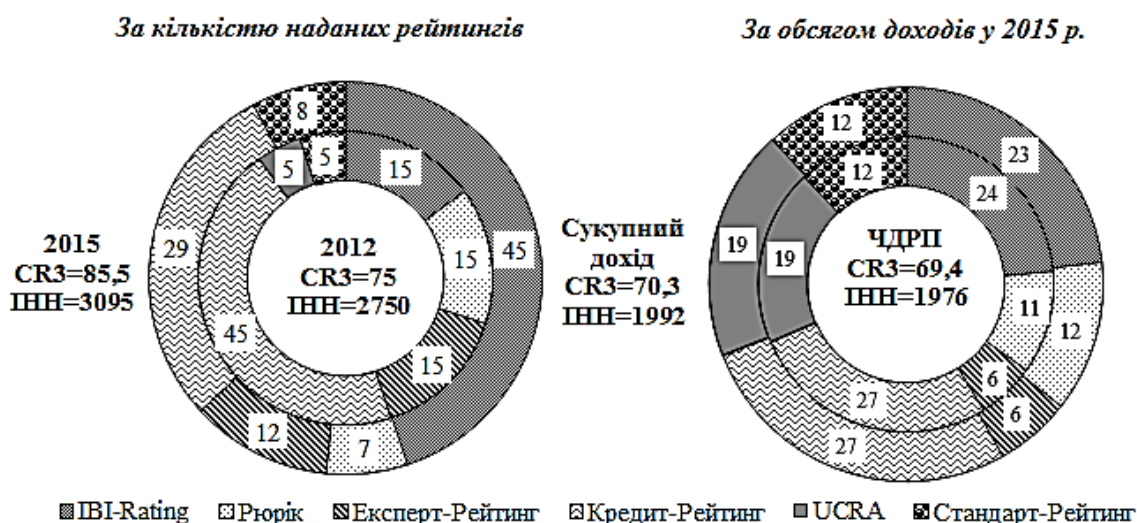


Рис. 4. Розподіл ринку рейтингових послуг в Україні між вітчизняними рейтинговими агентствами

Джерело: власні розрахунки на основі даних з офіційних сайтів КРА, загальнодоступної інформаційної бази даних НКЦПФР [16] та опитування учасників ринку у 2012 р. [9]

Таблиця 4

Індикатори концентрації ринку рейтингових послуг України станом на 31 травня 2016 р.

Сектор	Домінуюче агентство			Коефіцієнт концент-ї CR3, %	Індекс Херфіндала-Хіршмана	Ступінь концентрації ринку
	назва	кількість рейтингів	частка ринку, %			
Корпоративний	IBI-Rating	84	56,4	87,9	3 905,7	значний
Фінансовий	Кредит-Рейтинг	41	25,5	65,8	1 783,5	помірний
Муніципальний	Fitch Ratings	9	39,1	87,0	3 005,7	значний
Ринок у цілому	IBI-Rating	127	38,1	73,6	2 361,7	значний

Джерело: власні розрахунки на основі даних з офіційних сайтів КРА

Таблиця 5

Індикатори концентрації ринку рейтингових послуг України (без урахування міжнародних КРА) станом на 31 травня 2016 р.

Сектор	Домінуюче агентство			Коефіцієнт концент-ї CR3, %	Індекс Херфіндала-Хіршмана	Ступінь концентрації ринку
	назва	кількість рейтингів	частка ринку, %			
Корпоративний	IBI-Rating	84	61,8	94,9	4 635,6	значний
Фінансовий	Кредит-Рейтинг	41	30,1	77,9	2 310,8	значний
Муніципальний	IBI-Rating	8	72,7	100,0	6 033,1	значний
Ринок у цілому	IBI-Rating	127	44,9	85,5	3 094,9	значний

Джерело: власні розрахунки на основі даних з офіційних сайтів КРА

рахунку міжнародних рейтингових агентств, ІНН для муніципального сектору зріс до 6 033 пунктів, а коефіцієнт концентрації – до 100%, що свідчить про олігополізацію цього сегмента.

Порівняно з даними, отриманими на основі опитування учасників ринку у 2012 р. [9], можна констатувати зростання рівня концентрації ринку в умовах суттєвого перерозподілу сфер впливу між агентствами. Так, IBI-Rating збільшило свою частку ринку з 15% на 30 в.п., обігнавши колишнього лідера – КРА «Кредит-рейтинг», частка якого зменшилася з 45 до 29% (див рис. 4).

Додаткові розрахунки індикаторів концентрації ринку рейтингових послуг України за рівнем чистого доходу від реалізації рейтингових послуг (ЧДРП) підтверджують висновки щодо значного рівня олігополізації ринку на початку 2016 р. (ІНН становить 1976, а коефіцієнт концентрації – 69,4%). При цьому результати розрахунку вказаних індикаторів концентрації за рівнем сукупних доходів КРА, що включають і доходи від іншої діяльності (наприклад, консалтингові та інформаційні послуги) свідчать, що на агентство «IBI-Rating», яке контролює 45% ринку, припадає лише 23% сукупних доходів галузі, а лідером за цим показником виступає агентство «Кредит-Рейтинг», яке за результатами 2015 р. отримало 241,19 тис. грн сукупних доходів (27% загального обсягу).

Висновки. Отже, за результатами проведеного емпіричного дослідження виявлено низку передумов, які каталізують конкуренцію у галузі з надання послуг по визначенню та оновленню кредитних рейтингів в Україні:

1) відносно невеликий за обсяг клієнтської бази (333 рейтинги станом на 31 травня 2016 р.), яка у цілому має тенденцію до скорочення;

2) функціонування доволі значної кількості гравців (5 вітчизняних уповноважених рейтингових агентств, а також «велика трійка» міжнародних рейтингових агентств) з урахуванням невеликого обсягу ринку;

3) у цілому низький рівень законодавчо визначених вхідних бар'єрів у галузь.

Позитивними наслідками такої ситуації є розширення спектру рейтингових та супутніх послуг, стабілізація та зниження цін на послуги [9], зростання для емітентів та інвесторів можливостей вибору КРА з метою отримання декількох рейтингових оцінок тощо.

В умовах жорсткої конкуренції та цінового демпінгу прослідковується значний рівень концентрації ринку рейтингових послуг України (коефіцієнт концентрації топ 3 становить 85,5%, а Індекс Херфіндала-Хіршмана 3 094,9 станом на 31 травня 2016 р.). З одного боку, виділення агентств-лідерів може свідчити про якісну диференціацію їх рейтингових послуг, розвиток спектру супутніх послуг, застосування багаторівневого маркетингу, активних заходів щодо стимулювання збуту тощо, що в цілому

є позитивною тенденцією. Але з іншого – значний рівень олігополізації вітчизняного ринку рейтингових послуг може свідчити про активні процеси торгівлі рейтингами (rating shopping): недотримання рейтинговими агентствами принципу консерватизму у процесі оцінювання кредитної якості клієнтів з метою нарощення клієнтської бази боржниками та емітентів боргових зобов'язань, зацікавлених в отриманні максимально можливого рейтингу.

Як зазначають дослідники [9], деякі компанії дійсно намагаються конкурувати внаслідок невиправданого прискорення рейтингових процедур, зменшення обсягу запитуваних у клієнтів даних, а в деяких випадках – завищення рівня кредитного рейтингу, що негативно впливає на якість рейтингових послуг.

Отже, з метою запобігання подальшій олігополізації ринку рейтингових послуг України та прояву негативних наслідків цього процесу вітчизняним регуляторним органам (зокрема, НКЦПФР) доцільно вжити заходів, спрямованих на підвищення здорової, заснованої на високій якості послуг, конкуренції серед рейтингових агентств, а особливо уникнення конфлікту інтересів і торгівлі рейтингами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Blueprint for an International Non-Profit Credit Risk Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bfna.org/sites/default/files/publications/NCRA%20Report.pdf>.
2. Statistics – Rating activity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cerrep.esma.europa.eu/cerep-web/statistics/ratingActivity.xhtml>.
3. Перерва Г. Формування рейтингової історії: для чого це потрібно вітчизняному бізнесу / Г. Перерва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/567?view=material.
4. Перерва Г. Точність оцінок рейтингових агентств / Г. Перерва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/606?view=material.
5. Katz, J. Credit Rating Agencies. No Easy Solutions / J. Katz, E. Salinas, C. Stephanou // World Bank Group Crisis Response. – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rru.worldbank.org/documents/CrisisResponse/Note8.pdf>.
6. The Uses and Abuses of Sovereign Credit Ratings // Global financial stability report. – Washington, DC, 2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/02/pdf/chap3.pdf>.
7. Report on the Activities of Credit Rating Agencies // The Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions, September 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCPD153.pdf>.
8. Stocktaking on the Use of Credit Ratings / J. Forum. – Basel: BIS, 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bis.org/publ/joint22.pdf>.
9. Бабенко М. Тесный круг / М. Бабенко, Р. Черный // Коммерсант-Украина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://credit-rating.ua/ru/events/200/13259>.
10. АУБ про стан рейтингування в Україні / Асоціація українських банків // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 8. –

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=400&pub=2445.
11. Про конкурс з визначення уповноважених рейтингових агентств: Положення, затверджене рішенням НКЦПФР від 23 березня 2015 р. № 364 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0416-15>.
 12. Ребрик М. Дослідження наглядової та регуляторної залежності від кредитних рейтингів в Україні / М. Ребрик, О. Шумейко // Інноваційний розвиток і транскордонна безпека: економічні, екологічні, правові та соціокультурні аспекти: збірник матеріалів IV Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції студентів і молодих учених (м. Чернівці, 21 грудня 2015 р.) – С. 517–520.
 13. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку / НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
 14. «Про систему рейтингування»: Концепція проекту Закону України, схвалена рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 14 серпня 2012 р. № 1138 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1007.12795.0>.
 15. Рейтингові агентства / НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/rateagencies>.
 16. Загальнодоступна інформаційна база даних НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stockmarket.gov.ua/db/agency/nreg>.

УДК 368:338.436.2

Самошкіна І.Д.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

THE PECULIARITIES OF FORMATION OF RESERVES OF THE INSURANCE COMPANIES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості формування страхових резервів страхових компаній. Проаналізовано зарубіжний досвід формування резервів страхових компаній. Обґрунтовано вектори вдосконалення фінансового механізму формування страхових резервів страховика. З'ясовано напрями покращання фінансового планування щодо формування та використання страхових резервів.

Ключові слова: страхові резерви, страхова компанія, фінансовий механізм формування страхових резервів, фінансове планування страховика, страхова премія.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности формирования страховых резервов страховых компаний. Проанализирован зарубежный опыт формирования резервов страховых компаний. Обоснованы векторы совершенствования финансового механизма формирования страховых резервов страховщика. Обозначены направления улучшения финансового планирования по формированию и использованию страховых резервов.

Ключевые слова: страховые резервы, страховая компания, финансовый механизм формирования страховых резервов, финансовое планирование страховщика, страховая премия.

ANNOTATION

In the article the features of formation of insurance reserves of the insurance companies are investigated. The foreign experience of formation of insurance reserves of the insurance companies is analyzed. The vectors of improving financial mechanism of formation of insurance reserves of the insurer are grounded. The directions of improving the financial planning of the insurance companies are indicated.

Keywords: insurance reserves, insurance companies, financial mechanism of forming of insurance reserves, financial planning of insurer, the insurance premium.

Постановка проблеми. Атрибутом фінансової стійкості страхової компанії є її здатність адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні дестабілізуючі чинники. Страхова організація функціонує в певному економічному просторі, що існує об'єктивно та визначає характеристики й параметри її страхового та фінансового механізмів, у тому числі і механізму формування страхових резервів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці теоретичних питань формування страхових резервів присвятили праці такі провідні вчені, як С.С. Осадець, В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, О.Є. Гудзь, С.А. Навроцький, В.І. Борисова, Т.Г. Александрова, В.В. Шахов та ін. Однак окремі напрями розвитку фінансового механізму формування страхових резервів страховика потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування страхових резервів страхо-

вих компаній з урахуванням зарубіжного досвіду; обґрунтуванні напрямів удосконалення фінансового механізму формування страхових резервів страхових компаній; з'ясуванні напрямів покращання фінансового планування щодо формування та використання страхових резервів страховика.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ст. 31 Закону України «Про страхування» [3] записано, що страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестрахування). Вони поділяються на технічні резерви та резерви зі страхування життя. Згідно із зазначеним Законом, страховики зобов'язані формувати і вести облік таких технічних резервів (за видами страхування, крім страхування життя):

- незароблених премій (резервів премій), які включають частини надходжень від сум страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та відповідають страховим ризикам, які не минули на звітну дату;

- збитків, які включають зарезервовані несплачені суми страхового відшкодування за відомими вимогами страхувальників.

Кошти страхових резервів повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами таких категорій:

- грошові кошти на розрахунковому рахунку;
- банківські вклади (депозити);
- валютні вкладення згідно з валютою страхування;

- нерухоме майно;
- акції, облігації;
- цінні папери, що емітуються державою;
- права вимоги до перестраховиків;
- інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України;
- банківські метали;
- кредити страхувальникам – громадянам,

що уклали договори страхування життя, у межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми. У цьому разі кредит не може бути видано раніше, ніж через один рік після набрання чинності договором страхування, та на строк, який перевищує період, що залишився до закінчення дії договору страхування;

– готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України.

Кошти резервів зі страхування життя можуть використовуватися для довгострокового кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Страховикам забороняється здійснення інших видів кредитної діяльності [2, с. 124].

У цьому аспекті певний інтерес представляє зарубіжний досвід формування страхових резервів, що в країнах із розвиненими ринковими відносинами прийнято називати технічними резервами, створення яких обумовлено вимогами техніки проведення страхових операцій (на відміну від звичайних резервів, що створюються кожною господарською одиницею згідно з чинним законодавством). Наявність технічних резервів є необхідною умовою забезпечення платоспроможності страхової компанії, у зв'язку з чим їх формування є обов'язковим для страховика. Вони є фінансовою гарантією виконання страховиком своїх зобов'язань перед страховальником, проте різний методологічний підхід обумовлює різну методику їх формування.

У зарубіжній страховій практиці необхідність формування технічних резервів пов'язана з інверсією циклу страхової організації. Оскільки страхова премія сплачується до початку відповідальності, то страховик змушений накопичувати суми від платежів, щоб виконувати прийняті на себе зобов'язання протягом усього терміну страхування. Відповідно, технічні резерви формуються за рахунок страхових премій до визначення фактичної збитковості страхової суми і фінансових результатів за підсумками року. Резервування частини страхової премії відповідно до терміну дії договору дає змогу, крім іншого, точніше визначити фінансовий результат страхових операцій [4, с. 239].

У зв'язку з неоднаковим розподілом ризику та різною методикою і структурою тарифної ставки як джерела формування в ризикових видах страхування та страхуванні життя технічні резерви визначаються по-різному. Так, у страхуванні життя формуються математичні резерви, а в ризиковому страхуванні в практиці країн із розвинутою економікою до складу технічних резервів входять різноманітні фонди, які можна класифікувати як резерви премій і резерви збитків. Так, резерв може мати форми резерву незаробленої премії, катастрофічного резерву, резерву на випадок погіршення доходності тощо. Найбільш широко використовуються резерви незаробленої премії та збитків.

Поняття незаробленої премії витікає з порівняння календарно-фінансового періоду діяльності страхової компанії та періоду дії конкретного договору страхування. Під незаробленою премією розуміють частину премії за будь-яким договором страхування, що відповідає терміну страхування, який виходить за рамки даного фінансово-календарного року.

Наприклад, якщо договір укладений 1 січня терміном на один рік, то вся одержана за ним премія вважатиметься заробленою в даному фінансовому році. Якщо аналогічний договір укладений 1 липня, то лише половина терміну його дії припадає на звітний рік. Тому друга половина премії, згідно з терміном, що виходить за рамки даного фінансово-календарного року, вважатиметься незаробленою.

Сума незаробленої премії являє собою страховий резерв, призначений для виплати страховальникам страхового відшкодування або страхових сум у майбутньому. За своїм економічним змістом незароблена премія – це витрати майбутніх періодів. Згідно із Законом України «Про страхування» [3], величина резервів незароблених премій на будь-яку звітну дату встановлюється незалежно від сум надходжень страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) по відповідних видах страхування в кожному з трьох кварталів періоду, який передуює цій звітній даті й обчислюється у такому порядку:

- сума надходжень страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) у першому кварталі цього періоду множить на одну четверту;

- сума надходжень страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) у другому кварталі множить на одну другу;

- сума надходжень страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) в останньому кварталі множить на три четверти;

- одержані добутки додаються.

Резерв незароблених премій є статтею, що розмежує облік надходжень між суміжними звітними періодами. Розмежування показників заробленої та незаробленої премій має велике значення у визначенні фінансового результату діяльності компанії в поточному (звітному) році. У зв'язку з цим у зарубіжній страховій практиці велика увага приділяється техніці розрахунку незаробленої премії [4, с. 117]. Дослідження застосовуваних методик розрахунку показало, що вони варіюються переважно залежно від двох основних чинників:

- чи проводить компанія «масові» види страхування або ж працює з «великим» клієнтом за індивідуальними договорами;

- як часто страховальник сплачує премію за цими договорами.

Цікавий досвід Німеччини, де використовується така методика розподілу страхової премії [5, с. 27] на зароблену і незароблену та її перенесення:

- 1) якщо терміни сплати страхових внесків збігаються з початком року – перенесення страхових внесків не здійснюється;

- 2) якщо терміни сплати страхових внесків збігаються з початком місяця, але не співпадають із початком року, півріччя або кварталу, перенесення частини внесків здійснюється за 1/12 частковою системою;

3) якщо терміни сплати страхового внеску розподіляються в часі довільно на протязі фінансового року і не співпадають із початком року, півріччя, кварталу та місяця, то застосовується така система:

- за річних премій – паушальна, або 1/2 часткова система;
- за семестрових (піврічних) – 1/4 часткова;
- за кварталних премій – 1/8 часткова;
- за місячних премій – 1/24 часткова система або ж проводиться розрахунок пропорційно часу відповідно до проходження строку договору. Приклад розрахунку заробленої премії одного (даного) року подано в табл. 1.

Таблиця 1
Приклад розрахунку заробленої премії

Показники	Роки			За 3 роки
	1	2	3	
1. Перенесена з минулого року частина премії	500	600	700	500
2. Премія поточного року	1300	1500	1800	4600
3. Премія, що переноситься на наступний рік	600	700	800	800
Всього зароблена премія	1200	1400	1700	4300

Під час вибору методики формування резерву незаробленої премії важливим чинником є термін відповідальності страховика по проведених видах страхування. Із цих позицій види страхування можна умовно розділити на три групи:

- з однаковою ймовірністю настання збитку протягом усього терміну страхування;
- з укороченим терміном страхування, коли перенесення премії на наступний календарний рік не має сенсу (наприклад, страхування вантажів);
- зі збереженням повного обсягу відповідальності до закінчення терміну страхування (страхування кредитів).

Якщо страховик із будь-яких причин не впевнений у правильності розрахованого ним тарифу, то до резерву незаробленої премії додатково може створюватися резерв ризиків, які ще не минули.

Згідно із Законом України «Про страхування» [3], страховики зобов'язані формувати та вести облік страхових резервів збитків. У практиці страхової справи збитки за незастрахованими ризиками найчастіше сплачуються страховиком не одразу по настанню страхового випадку, а через значний проміжок часу. Це обумовлено специфікою деяких видів страхування, де потрібні певний час та значні зусилля для встановлення точної суми збитку. У країнах із розвинутою ринковою економікою існує навіть загальноприйнятий розподіл галузей страхування залежно від термінів виникнення зобов'язань страховика:

- претензії погашаються протягом терміну страхування або одразу по його закінченні (страхування майна від нещасних випадків);
- тривалий період урегулювання справи (страхування відповідальності і деякі види майнового страхування).

Для розгляду та оплати значної кількості збитків по більшості видів страхування, за даними досліджень, проведених у Німеччині, потрібно до п'яти років [1, с. 147]. Так, із загальної кількості заявлених збитків по страхуванню суден у першому році оплачується тільки 52% збитків, а в наступні роки, відповідно, 30, 5, 8 і 10%. Необхідність формування резерву збитків обумовлена самою процедурою їх оформлення. Із настанням страхового випадку страховальник має заявити страховику претензію із зазначенням орієнтовної суми збитку. Такий заявлений, але неоплачений збиток називається незакінченим збитком. На суму незакінчених збитків, тобто заявлених, але ще не оплачених, страховик і створює резерв збитків.

Резерв збитків не менш важливий для правильної організації обліку та визначення фінансових результатів, ніж резерв премій. Резерв збитків формується за рахунок нетто-премій, отриманих у тому календарному році, в якому виник збиток, і зберігається на спеціальному банківському рахунку. Резерви збитків бувають двох видів: 1) резерв заявлених, але не врегульованих збитків; 2) резерв незаявлених збитків.

Величина резерву збитків визначається такими факторами: 1) заявлені, але неоплачені претензії (збитки); 2) претензії, які не заявлені страховикам, але збитки, понесені страховальниками; 3) відшкодування від третіх осіб та від реалізації застрахованого майна; 4) інфляційна зміна суми претензії.

Однак на практиці до резерву збитків включаються лише заявлені, але неоплачені збитки. Всі інші елементи не враховуються. У зв'язку з тим, що резерв збитків являє собою обсяг потенційної відповідальності, для страховика важливо розрахувати його з достатнім ступенем точності. Принципово підхід до розрахунку резерву може бути подвійним: визначення збитку за кожним договором або визначення збитку за масою договорів. Практика показує, що за великої кількості збитків оплата незакінчених збитків являє собою стабільний процес. На цьому і базується більшість методів розрахунку.

Найбільш поширеним із них є оцінка резерву збитків на базі середнього збитку. Для цього середня сума збитку за певний термін перемножується на кількість заявлених за рік збитків, і з отриманої суми відраховується сума вже оплачених протягом цього ж року збитків. Іноді для більш точного визначення розміру резерву по незакінчених збитках з усієї кількості заявлених протягом року збитків виділяється група найбільш значних збитків, оцінка яких здійснюється в індивідуальному порядку, а загальна сума оцінки додається до суми, одержаної

ної в результаті розрахунку на базі середнього збитку за рештою заявлених збитків. Якщо резерв збитків сформований вірно, то покриття незакінчених збитків по завершенні терміну дії договору та фінансово-календарного року не впливає на фінансову стійкість страховика. При цьому резерв збитків і резерв незаробленої премії взаємодоповнюють один одного: резерв збитків покриває вже заявлені збитки, а резерв незаробленої премії – ті збитки, що мають місце до закінчення терміну страхування.

Під час страхування життя технічні резерви формуються по-іншому. У зв'язку з тим, що в цій галузі страхування збиток калькулюється з високим ступенем точності, а в період між настанням страхової події та виплатою страхової суми немає необхідності в регулюванні збитку, то створюється резерв незаробленої премії у формі математичного резерву чистої премії.

Висновки. Отже, страхові резерви є обов'язковими грошовими фондами страхових компаній, що формуються за рахунок страхових премій до встановлення практичної збитковості страхової суми з урахуванням наявності у страховому портфелі страховика видів

страхування та строку дії договорів. Страховик має розміщувати їх з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості. Фінансове планування, формування та використання страхових резервів грає важливу роль для успішної діяльності страхової компанії, беззбиткового ведення справи та запобігання банкрутству страховика.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2012. – 203 с.
2. Борисова В.А. Страхові послуги / В.А.Борисова. – Суми: Довкілля, 2014. – 216 с.
3. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/%D0%BF%D1%80%D0%BE%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F>.
4. Навроцький С.А. Соціально-економічні аспекти страхування АПК / С.А. Навроцький. – Суми: Довкілля, 2012. – 316 с.
5. Industry Profile: Insurance in Germany // Datamonitor. – 2014. – 40 p.

УДК 336.71.078.3

Семенча І.Є.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Руденко В.І.

студентка
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ АКТИВІВ БАНКІВ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФОРМУВАННЯ

ANALYSIS OF BANK'S ASSETS AT PRESENT STAGE AND SOURS OF ITS FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан активів банківської системи України. Розглянуто структуру активів банків на сучасному етапі та джерела їх формування. Визначено, що досить значну частину в загальному обсязі активів займають кредити та прострочена заборгованість, тому для покращання стану активів існує потреба в постійному аналізі їх якості та в ефективному управлінні ними. Окреслено шляхи досягнення збалансованості джерел формування банківських активів у сучасних умовах.

Ключові слова: банківська система, банківські активи, структура, джерела формування, управління, якість, проблема заборгованість, збалансування.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние банковской системы Украины. Рассмотрена структура банковских активов на современном этапе и источники их формирования. Определено, что весьма значительную часть в общем объеме активов занимают кредиты и просроченная задолженность, поэтому для улучшения состояния активов существует потребность в постоянном анализе их качества и в эффективном управлении ими. Определены пути достижения сбалансированности источников формирования банковских активов в современных условиях.

Ключевые слова: банковская система, банковские активы, структура, источники формирования, управление, качество, проблемная задолженность, сбалансирование.

ANNOTATION

During the research in article was analysed a modern state of a banking system. We reviewed the structure of banking assets at the present stage and the sources of its formation. It was determined that a very significant part of the total assets takes loans and arrears, therefore, to improve the condition of the we need a constant analysis of their quality and more effectively managing of them. For this, we purpose the ways to achieve a balance in the sources of formation of bank assets at contemporary conditions.

Keywords: banking system, bank assets, structure, source of formation, management, quality, bad debts, balancing.

Постановка проблеми. Протягом останніх років спостерігається тенденція стрімкого зростання активів українських банків, що зумовлює активізацію процесів управління банківськими активами. За умов високої ризиковості ринкового середовища фінансова стійкість банку залежить від раціональних управлінських рішень щодо збалансованості між усіма агрегатами активів. Проте найгострішою проблемою українських банків на сучасному етапі є зростання

проблемних активів, що створило необхідність у більш ефективному управлінні ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показує аналіз, активи банку розглядалися у роботах багатьох зарубіжних економістів, серед яких Н. Бакстер, У. Бреддік, Д. Ван-Хуз та Р. Міллер, Д. Полфреман, П. Роуз та ін. Серед вітчизняних науковців варто назвати О. Васюренка, В. Грушка, О. Дзюблюка, А. Єпіфанова, О. Зарубу, С. Козьменка, О. Любунь, Л. Примостку та ін. Однак недостатню увагу науковці звертають саме на загальний вплив проблемних активів на поточний стан функціонування банківських установ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, у сучасних дослідженнях мало уваги приділено питанням ефективного управління проблемними активами та збалансуванню структури активів банку. Недостатня кількість теоретичних розробок стосовно конкретних напрямів подолання вищезазначених проблем призводить до того, що банки самостійно розробляють підходи до управління активними операціями, що не завжди є ефективним.

Мета статті полягає в оцінці фактичної структури активів банків України та визначенні джерел їх формування задля подальшого збалансування в бік ефективного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, у діяльності банку важливим моментом є не тільки формування ресурсів, а й ефективне їх розміщення, тому одним з основних напрямів аналізу банківської діяльності є аналіз його активних операцій. Він має сприяти підвищенню ефективності управління активами банку [1].

Детальніше розглянемо динаміку основних показників структури активів банківської системи України за 2013–2015 рр.:

Як бачимо, у сучасних умовах функціонування банківської системи України суттєвими залишаються обсяги проблемних активів, передусім неякісних кредитів, що негативно впли-

ває на ліквідність і фінансову стійкість банків. Це зумовлює потребу в систематичному моніторингу якості активів як окремих банків, так і системи загалом, оскільки незадовільна їх якість та невміння управляти ними, як засвідчив досвід минулих років, може призвести до фінансової нестабільності, розвитку кризових явищ та неліквідності фінансового ринку.

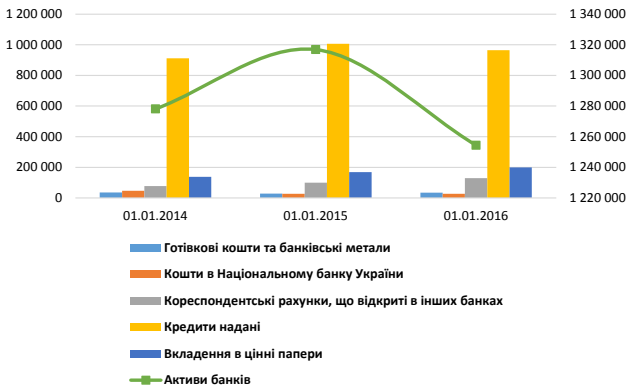


Рис. 1. Динаміка основних показників структури активів банківської системи України за 2013–2015 рр. [2]

З огляду на це, у сучасних умовах особливої актуальності набуває проблема оцінювання якості банківських активів як необхідна передумова визначення ступеня надійності та ефективності діяльності банку, що базується на попередньо здійсненому аналізі, спрямованому на формування системи заходів щодо попередження та виходу з кризових ситуацій і забезпечення стабільності роботи.

Наявність розбалансованої структури активів на сьогодні є однією з найактуальніших проблем комерційних банків України. Неякісне управління активними операціями та розбалансованість їх структури частіше за все призводять до від'ємного фінансового результату або незначного прибутку, що свідчить про його сумнівну фінансову надійність та конкурентоспроможність.

Основними напрямками аналізу активних операцій банку доцільно вважати аналіз структури активних операцій та джерел їх формування.

Аналізуючи структуру активів, доцільно враховувати [4]:

- частку працюючих активів у балансі банку, яка має бути не менша за 45–50%. Надмірна завантаженість балансу непрацюючими активами та майном призводить до зниження віддачі активів та втраті ліквідності;

- співвідношення основних видів працюючих активів (кредитів та цінних паперів). Уважається, що частка кредитів у портфелі активів банку не повинна перевищувати 60–65% валюти балансу, а частка цінних паперів має становити 20–25%;

- структуру кредитного портфеля. Аналіз має виявити частку міжбанківських кредитів, які особливо підлягають системним ризикам, частку забезпечених та незабезпечених креди-

тів, показати регіональну та галузеву структуру вкладень, а також обсяги довготермінових та короткотермінових позичкових операцій.

На сьогодні, аналізуючи структуру активів банку, спостерігається зростання кредитів та простроченої заборгованості (рис. 1). Світова фінансова криза негативним чином вплинула на якість кредитних портфелів, яка значно знизилася в результаті масового неповернення кредитів як суб'єктами господарювання, так і фізичними особами. Така ситуація чинить значний дестабілізуючий вплив на функціонування банківської системи зокрема та економіки України в цілому [2].

Варто зазначити, що такі тенденції мають несприятливий вплив на результати фінансової діяльності банків, породжують певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнюють діяльність з організації та управління банку, провокують недовіру з боку населення до банківської системи та стримують відновлення кредитування реального сектору економіки України. За таких умов виникає потреба в аналізі сучасної фінансової стійкості банківської системи України, одним із факторів якої є наявність проблемної заборгованості:

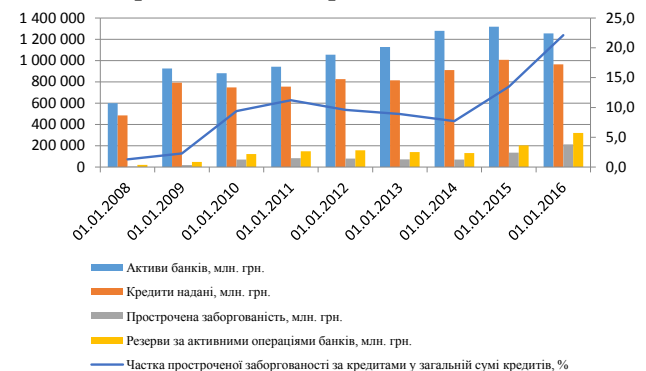


Рис. 2. Динаміка обсягів основних показників діяльності банків України за 2008–2016 рр. [2]

Оскільки кредитні операції становлять основну частину активів банківської системи (рис. 2), то існує можливість виникнення кредитного ризику, який суттєво може вплинути на подальшу діяльність банківських установ.

Необхідно також зазначити той факт, що стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банку, згідно з банківським законодавством України, зумовлює значні відрахування в резерви на покриття втрат за кредитними операціями. Високі показники резервів під активні операції свідчать про низьку якість активів банку та зменшують розмір потенційного прибутку [8].

Здійснювати активні операції банки можуть лише за наявності відповідних ресурсів, які формуються в процесі діяльності банків.

Джерелами формування банківських ресурсів є акумуляція грошових коштів від юридичних та фізичних осіб, а також створення власного капіталу. Таким чином, банківські

ресурси формуються внаслідок проведення пасивних операцій.

Розглянемо основні показники структури пасивів банківської системи України (рис. 3):

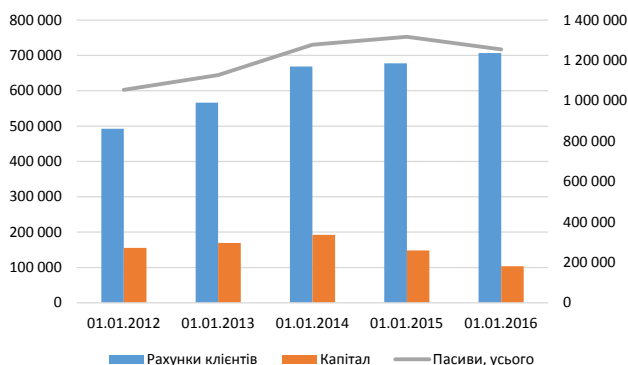


Рис. 3. Динаміка основних джерел формування активних операцій за 2011–2015 рр. [2]

Як бачимо з рис. 3, упродовж усього досліджуваного періоду основними джерелами формування активів є власний капітал банківських установ, а серед залучених коштів – рахунки клієнтів. Рахунки фізичних і юридичних осіб становлять половину загального обсягу пасивів, а отже, є основним і найголовнішим джерелом формування активів.

Для більш детальної ілюстрації сучасного стану з активами у вітчизняних банках розглянемо їх структуру на прикладі одного із системних банків країни – ПАТ «Державний Ощадний банк України». Станом на початок 2016 р. структура його активів була такою:

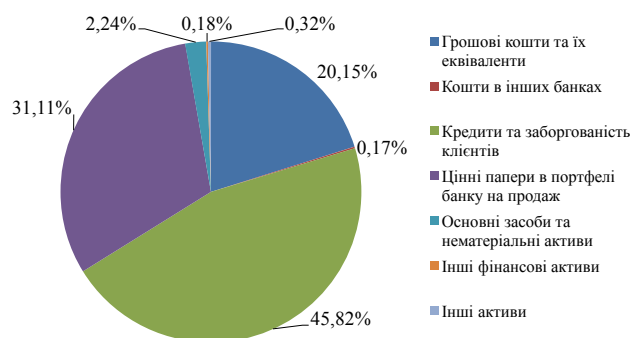


Рис. 4. Структура активів ПАТ «Державний ощадний банк» станом на 01.01.2016 р. [7]

Як бачимо, у структурі активів державного банку переважають кредити та заборгованість клієнтів, що може призвести до негативних наслідків і втрати стабільності банку. Також серед причин, що призвели до такої ситуації, – нестабільна політична та економічна ситуація в країні, низька платоспроможність вітчизняних позичальників, нерегульованість законодавства.

Розглянемо джерела формування активів, що формують їх структуру, на прикладі ПАТ «Державний ощадний банк України» (рис. 5).

Як бачимо, основним джерелом формування активів протягом 2011–2013 рр. є кошти банків, а протягом 2014–2015 рр. – рахунки клієнтів.

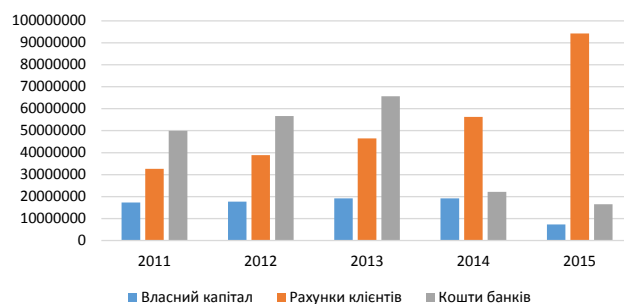


Рис. 5. Джерела формування структури активів ПАТ «Державний ощадний банк України» [7]

Величина власного капіталу банку порівняно із залученими джерелами є критично низькою, тому існує необхідність у збалансуванні джерел формування.

Для забезпечення збалансованості структури джерел фінансування, з одного боку, їх доцільно формувати залежно від кон'юнктури ринку, об'єктів кредитування, прибутковості активів та їхньої оборотності, з іншого – це активізація структури активів, яка пов'язана з якісним удосконаленням уже існуючих видів та пошуком можливих варіантів модифікації банківських продуктів і послуг не тільки для задоволення потреб наявних клієнтів, але й для освоєння нових сегментів ринку банківського обслуговування.

Правильне співвідношення між власними, позиковими і залученими джерелами утворення оборотних коштів відіграє важливу роль у зміцненні фінансового стану банку.

Задля поліпшення якості управління активами банку розглянемо чутливі до зміни відсоткової ставки активи та пасиви (рис. 6), адже співвідношення саме цих складників визначає рівень збалансованості структури активів та пасивів та те, чи буде діяльність банку прибутковою.

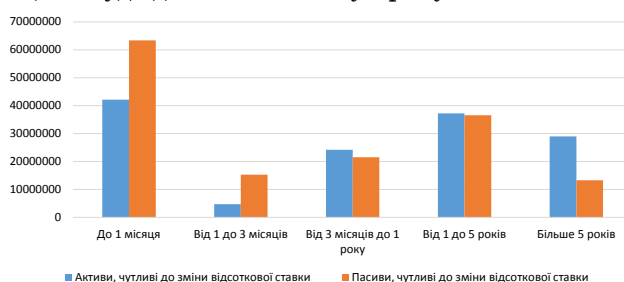


Рис. 6. Активи та пасиви, чутливі до зміни відсоткової ставки банку, 2015 р. [7]

Отже, спостерігаємо значну розбалансованість активів та пасивів:

- із терміном погашення до трьох місяців: пасиви перевищують активи, чутливі до зміни відсоткової ставки, тому зі зростанням відсоткової ставки маржа банку буде, навпаки, зменшуватись, що є негативною тенденцією для банку;
- більше п'яти років: активи перевищують пасиви, тому із підвищенням відсоткової ставки маржа банку також буде збільшуватись.

Таким чином, із проведеного аналізу виявлено, що в структурі активів банку переважають кредити та прострочена заборгованість, які негативно впливають на його фінансову стійкість. Основним джерелом формування активних операцій на сучасному етапі є рахунки клієнтів. Під час аналізу активів та пасивів, чутливих до зміни відсоткової ставки, виявлено значний розрив, завдяки якому банк може отримати або значний прибуток, або збиток, що залежить від зміни відсоткової ставки. Отже, бачимо необхідність у визначенні напрямів та форм збалансування структури активів та пасивів для забезпечення більш ефективної діяльності банку.

Враховуючи сучасний стан структури активів банківської системи України, пропонуємо такі напрями та відповідні їм форми збалансування:

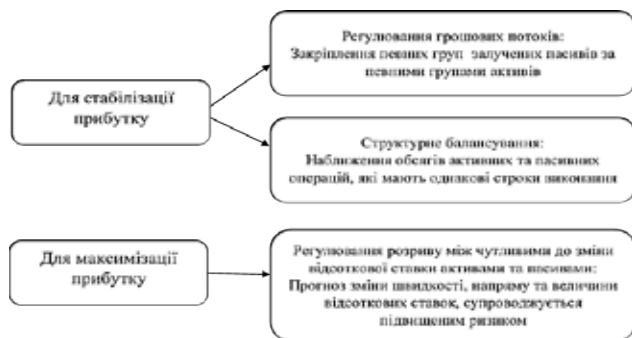


Рис. 7. Напрями та форми збалансування структури активів у банківській системі України

Заходи збалансування та управління активами і пасивами комерційного банку слід застосовувати комплексно, оскільки, доповнюючи один одного, вони створюють оптимальні умови для ефективного збалансування різних видів залучених ресурсів і вкладень, отже, сприяють підтриманню високого рівня фінансової стійкості банківської установи.

Висновки. Таким чином, результати проведеного дослідження сучасного стану активів та розвитку банківської системи України свідчать про наявність у банків певних проблем, найкритичнішою з яких є висока концентрація наданих кредитів порівняно із загальним обсягом активів, що вкрай негативно впливає на фінансову стійкість банку.

Розглянувши джерела формування активів банку, виявлено, що рахунки клієнтів становлять найбільшу частину залучених коштів, які й є основним джерелом формування активів банківської системи України. Не менш важливим джерелом формування є власний капітал банківських установ.

На прикладі одного з найбільших системних банків України визначено, що такі тенденції є загальними та притаманні стану активів у банківській системі України. На цій основі запропоновано напрями та форми збалансування структури активів для більш ефективного їх управління.

Визначено, що збалансоване зростання обсягів активів, поліпшення їх якості є необхідною передумовою стабільного функціонування і розвитку комерційних банків, їх позитивного впливу на розвиток економіки України.

Отже, можна сказати, що банківська система України на сучасному етапі свого розвитку переживає досить складний і нестабільний період.

Напрямами подальшого дослідження бачимо розробку конкретних планів з управління активами в банківській системі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сирота В. Вирішення проблем якості активів банку як основне завдання антикризового менеджменту банківської установи / В. Сирота, О. Терещенко // 36. наук. пр. ДЕДУТ. Сер. «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 19. – С. 341–346.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Сайт економічних новин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net>.
4. Ткачова Н.О. Активи комерційних банків України та аналітичні аспекти їх розвитку / Н.О. Ткачова // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України. – Х.: Штрих, 2002. – С. 63–68.
5. Юрін Є. Сутність, структура та динаміка портфеля активів українських банків / Є. Юрін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/k-e-n-yurin-e-gsutnist-struktura-ta-dinamika-portfelya-aktiviv-ukrayinskih-bankiv/>.
6. Дробницька О.Р. Проблемні кредити банків: сучасний стан та можливості управління ними через процес сек'юритизації активів / О.Р. Дробницька // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 267–271.
7. Офіційний сайт ПАТ «Державний ощадний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua/>.
8. Єріс Л.М. Комплексний аналіз якості активів банку / Л.М. Єріс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1352/1/BANK%20ASSETS.pdf>.
9. Лютий І.О. Банківський маркетинг в моделі оптимізації структури пасивів і активів комерційного банку / І.О. Лютий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/206-112-bankvskiy-marketing-v-modeli-optimizatsi-strukturi-pasiviv-aktiviv-komertsynogo-banku.html>.
10. Раєвський К. Методичні рекомендації щодо економічного аналізу діяльності комерційного банку / К. Раєвський, Т. Раєвська // Вісник НБУ. – 1999. – № 3. – С. 31–41.

УДК 330:101.22

Скрипник Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів факультету економіки і менеджменту
Сумського національного аграрного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність інвестиційної привабливості підприємств. Досліджено методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств, визначено їх переваги та недоліки. Визначено критерії прийняття рішень щодо доцільності інвестування. Розроблено показник рівня інвестиційного потенціалу. Отримані результати дослідження є підґрунтям для вирішення практичних проблем щодо вдосконалення функціонування та оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, рейтинг, регресійний аналіз, сільськогосподарські підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность инвестиционной привлекательности предприятий. Исследованы методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий, определены их преимущества и недостатки. Определены критерии принятия решений относительно целесообразности инвестирования. Разработан показатель уровня инвестиционного потенциала. Полученные результаты исследования являются основой для решения практических проблем относительно усовершенствования функционирования и оценки инвестиционной привлекательности аграрных предприятий.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, рейтинг, регрессионный анализ, сельскохозяйственные предприятия.

ANNOTATION

In the article the essence of investment attractiveness of enterprises and the factors that affect it. Studied methods of evaluation of investment attractiveness of enterprises, to determine their advantages and disadvantages. Decision-making factors for investors in terms of the feasibility of financing enterprises are defined. Indicators of the investment potential are identified. The got results of research are soil for the decision of practical problems in relation to perfection of functioning and investment attractiveness of agrarian enterprises.

Keywords: investments, investment attractiveness, rating, regression analysis, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Трансформація аграрної економіки до сучасних умов господарювання докорінно змінює підходи до вирішення багатьох економічних проблем і насамперед тих, що зв'язані з проблемами кредитування та інвестиційного забезпечення сільськогосподарського виробництва. Прийнята в Україні модель ринкових відносин в АПК не забезпечила формування ефективних економічних відносин, привела до спаду виробництва, різкого погіршення соціальних умов сільських товаровиробників незалежно від обраної ними форми власності і господарювання. Низький рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості аграрних формувань негативно впли-

ває на їх можливості в плані доступу до кредитних та інвестиційних ресурсів.

Серед маси причин різного характеру, що викликали таке становище, найбільш складною і донині актуальною є недостатність фінансових ресурсів. Для повноцінного функціонування аграрного товарного виробництва необхідні значні ресурси інвестицій, за допомогою яких можна вирішити проблему придбання техніки, сировини, устаткування, впровадження і вдосконалення технологій. Інакше кажучи, галузі потрібні значні фінансові вливання, і в даному ракурсі постає проблема залучення інвесторів, які будуть досконально оцінювати об'єкти майбутніх грошових вкладень, тобто підприємства АПК.

На прийняття інвестиційного рішення вирішальний вплив виявляє поєднання таких чинників, як інвестиційні очікування та фінансові ризики. Мова йде про маржинальну привабливість об'єкта інвестування та можливі негативні передумови зовнішнього і внутрішнього характеру. Протистояти зовнішнім чинникам впливу потенційний інвестор навряд чи зможе, а от мінімізувати інвестиційні ризики, що йдуть безпосередньо від об'єкта інвестування, цілком можливо. У цьому плані важливе місце займатиме використання відповідних методів інвестиційного менеджменту, які дадуть можливість об'єктивно оцінити об'єкт із точки зору привабливості та надійності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі проблема інвестиційної привабливості досліджується досить широко, що підтверджується наявністю значної кількості публікацій. Методичні підходи стосовно даної теми відображаються в працях таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як Е. Хансена, Р. Хоутрі, В.Г. Андрійчук, С.І. Басалай, І.О. Бланк, Н.Ю. Захарова, М.Н. Крейніна, П.А. Фомін, Г.О. Харламова, Л.І. Хоружий, К.А. Щиборщ.

Стосовно аграрного сектору поняття інвестиційної привабливості серед авторів не має одностайного трактування і не повною мірою враховуються специфічні особливості сільського господарства як галузі. Також мало уваги приділено використанню інтегральних методів оцінки, детермінованого моделювання, кореляційно-регресійного аналізу.

Мета статті полягає в розгляді теоретичних положень і розробці методичних підходів до вдосконалення оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств на основі рейтингового підходу з урахуванням галузевих особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінюючи інвестиційну привабливість господарського суб'єкта, як правило, потенційні інвестори передусім звертають увагу на таке: компанія повинна бути прибутковою, мати гарний продукт, свою частку ринку, досить обґрунтовані перспективи зростання доходів – від середньострокових до довгострокових – і добре розроблену всеосяжну фінансову стратегію; крім того, вона повинна управлятися компетентною групою керівників і мати достовірну ринкову ціну.

Науковий інтерес до проблеми оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства змушує звернутися до аналізу існуючого теоретичного матеріалу.

Поняття інвестиційної привабливості трактується з різних позицій. Це може бути оціночне прогнозування потенційного інвестора; оцінка комерційним банком доцільності й умов кредитування, визначення надійності існуючих та перспективних контрагентів і, нарешті, самооцінка суб'єктом господарювання власних можливостей в плані фінансового стану і кредитоспроможності.

І.О. Бланк розглядає інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику окремих підприємств – потенційних об'єктів майбутнього інвестування – з позицій перспектив розвитку, збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості. Вчений розглядає оцінку потенційних і перспективних об'єктів інвестування за допомогою методів маркетингового і фінансового аналізу і формування інтегрованого узагальнення результатів оцінки [1].

С.І. Басалай та Л.І. Хоружий визначають інвестиційну привабливість господарського суб'єкта як сукупність характеристик, що дає змогу інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій більш привабливий. У загальному вигляді дане визначення відображає сутність проблематики, але автори розглядають дане трактування в плані оцінки кредитоспроможності позичальника комерційного банку, де за допомогою інвестиційної привабливості можна класифікувати позичальників і розбивати їх на групи залежно від цілей кредитора. Виходячи з цього, вони доповнюють дане поняття: «Інвестиційна привабливість – це сукупність значень певних показників формальної і неформальної оцінок різних аспектів діяльності позичальника» [2].

Слід погодитися з К. Щиборщ, що «деякої абстрактної категорії «інвестиційна привабливість підприємств» в економіці не існує», і на це автор приводить кілька причин.

По-перше, для потенційного кредитного інвестора (банку) і потенційного інституціонального інвестора (акціонера, партнера у спільному підприємстві) поняття «інвестиційна привабливість» має різний зміст. Якщо для банку основним пріоритетом у розгляді привабливості підприємства є його платоспроможність (тому що банк зацікавлений у своєчасному поверненні основної суми грошей і виплаті відсотків і не бере участь у прибутку від реалізації проекту), то для інституціонального інвестора акценти зміщуються у бік ефективності господарської діяльності реципієнта (рентабельність активів (капіталу), рентабельність продажів).

По-друге, особливе значення має передбачувана сума інвестування. Для капітальних укладень існують такі показники, як чиста поточна вартість (net present value, NPV) і внутрішня норма рентабельності (internal rate of return, IRR). У цьому зв'язку особливе значення має позиція інвестора стосовно розгляду інвестиційної привабливості підприємств. Якщо завдання розгляду полягає в тому, щоб оцінити привабливість різних підприємств на предмет розміщення фіксованого розміру інвестицій, то основним показником буде чиста поточна вартість. Якщо мова йде про диверсифіковані вкладення з можливістю варіювання суми фінансування, то пріоритет віддається показнику внутрішньої норми рентабельності.

По-третє, необхідно чітко розрізняти поняття абсолютної та відносної інвестиційної привабливості підприємств. Поняття «абсолютна привабливість» відноситься до розгляду конкретного, чітко специфікованого інвестиційного проекту. У цьому випадку інвестиційна привабливість підприємства в абсолютному значенні позитивна, коли NPV за весь амортизаційний цикл вище 0. Поняття «відносна інвестиційна привабливість» завжди припускає базу порівняння [3].

Інвестиційна привабливість, за визначенням М.М. Крейніної, залежить від показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. Але якщо звузити проблему, інвесторів цікавлять показники, що впливають на прибутковість капіталу господарюючого суб'єкта, курс акцій, рівень виплачуваних дивідендів [4].

Узагальнюючи вищезазначене зауважимо, що здебільшого проблема оцінки інвестиційної привабливості господарського суб'єкта розглядається в ракурсі прогнозування віддачі інвестицій та попередження можливих фінансових ризиків, що безпосередньо відноситься до певного інвестиційного проекту, і за основу береться сума інвестицій, платоспроможність об'єкта інвестування та очікувана віддача від грошових укладень. Погоджуючись з аргументацією авторів, зазначимо, що стосовно аграрного сектору не менш важливою буде оцінка об'єкта інвестицій у плані його потенціальних можливостей з урахуванням фінансової стійкості.

Виходячи з цього, можемо визначити інвестиційну привабливість сільськогосподарського

підприємства як здатність його природного, виробничого та фінансового потенціалу ефективно освоїти вкладені кошти та забезпечити їх віддачу на протязі визначеного періоду.

Стосовно оцінки й обґрунтування інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта в економічній літературі залежно від цілей дослідження переважно простежуються два загальних напрями:

1) аналіз фінансового становища підприємства та його діяльності за минулий період;

2) власне фінансове планування інвестора, або, інакше кажучи, фінансове проектування (проводиться як для абсолютно нових інвестиційних проектів, так і для діючих підприємств, якщо вирішується питання про інвестування в них).

Виходячи з цього, найчастіше зустрічається стандартний перелік напрямів оцінки інвестиційної привабливості господарських суб'єктів, що традиційно зводяться до їх порівняльної оцінки, у процесі якої виконуються такі завдання: зовнішня діагностика фінансово-економічної діяльності і стратегії; порівняльний аналіз агрегованих балансів; динаміка і структура вартості майна; джерела формування майна; діагностика і прогнозування стратегії залучення позикових коштів; діагностика гнучкості стратегії розвитку виробництва і розподіл прибутку; діагностика і прогнозування фінансової стійкості; діагностика і прогнозування платоспроможності підприємства; аналіз фінансової міцності (беззбитковості); динаміка фінансово-економічних показників і рекомендації щодо забезпечення стабільності підприємства; загальна оцінка інвестиційної привабливості підприємств.

У сільському господарстві, для якого характерна особлива специфіка, у плані інвестиційної привабливості нині більш актуальною проблемою слід уважати не підходи до визначення майбутніх доходів, а методологію оцінки самого підприємства як об'єкта інвестицій. Окрім того, дану проблему можна розглядати в розрізі взаємовідносин аграрних формувань із суб'єктами виробничої та фінансової інфраструктури (існуючі та потенційні контрагенти, комерційні банки, страхові компанії).

Серед маси методичних підходів однією з найбільш поширених є Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Вона розроблена за ініціативою керівництва Агентства з питань банкрутства відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р., Наказу Президента України «Про утворення Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій» від 17 червня 1996 р. та Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. Мета застосування цієї методики – на основі визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств та організацій забезпечити прискорення

реалізації інвестиційних проектів, заохотити до здійснення інвестицій вітчизняних та іноземних підприємців, надати методичну допомогу спеціалістам, які займаються розробкою заходів із проведення оздоровлення виробничої сфери [5].

Як справедливо зазначає Н. Захарова, зазначена Методика не враховує галузеву специфіку діяльності і не відповідає сучасним формам фінансової звітності суб'єктів господарювання. Крім того, для розрахунку пропонується досить значний перелік показників, що знижує оперативність отримання кінцевого результату; відсутня шкала інтегральних показників, за якою можна було зробити висновок щодо якісного рівня інвестиційної привабливості [6].

Методичні підходи різних авторів мають аналогічні вади: не враховують галузеву специфіку, базуються на громіздких багатofакторних моделях, звужують коло аналітичної оцінки. Звідси виникає потреба в розробці рейтингового узагальнюючого показника, який би давав можливість оперативно та об'єктивно оцінити інвестиційну привабливість підприємства та відібрати з певної їх кількості найбільш надійний потенційний об'єкт інвестування.

Для визначення інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства на основі рейтингової оцінки необхідно використовувати комплексний підхід і брати до уваги певну сукупність показників. Під час розробки та впровадження рейтингових обмежень автором проводився аналіз чотирьох груп показників, що в поєднанні комплексно характеризують інвестиційну привабливість з урахуванням особливостей галузі.

1. Виробничий потенціал. Аналіз останніх публікацій, присвячених проблемам оцінки потенціалу підприємства, дає змогу виділити найбільш вдале, на нашу думку, його визначення, запропоноване П.А. Фомініним і М.К. Старовойтовим, відповідно до якого під виробничим потенціалом підприємства варто розуміти відношення, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимального можливого виробничого результату за найбільш ефективного використання ресурсної бази [7]. У даному ракурсі потенційного інвестора буде цікавити якість ресурсів та їх використання, тому для оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства ми пропонуємо такі показники:

1.1. Якість землі в балах. Зважаючи на особливості сільського господарства як галузі, зауважимо, що поряд з якістю активів, що передусім цікавлять потенційного інвестора і виступають в ролі об'єкта купівлі-продажу, безпосередній інтерес викликає наявність земельних угідь та їхня якість. Важливість даного факту пояснюється утворенням диференціальної земельної ренти, яка являє собою величину додаткового доходу від використання земельної ділянки залежно від її якості і місця розташування. На відміну від усіх звичайних

засобів виробництва, що під впливом попиту виготовляються в потрібній кількості, земля не створюється людьми, її кількість обмежена. Фіксований характер пропозиції землі означає, що попит виступає єдиним чинником, що визначає земельну ренту, а вирішальним моментом у формуванні попиту на землю є її якість та місцезнаходження.

1.2. Приріст віддачі сільськогосподарських угідь. Разом з якістю земель інвестора буде цікавити результат їх використання, який можна визначити виходом виручки від реалізації продукції на один гектар площі. Позитивні темпи приросту підвищують інвестиційну привабливість підприємства.

1.3. Приріст продуктивності праці. Визначається виходом виручки на одного працівника і характеризує якість робочої сили підприємства.

1.4. Знос основних засобів. Показник зносу залежить від прийнятої методики нарахування амортизаційних відрахувань і не відображає повною мірою фактичного зносу основних засобів, що відбувається через такі причини, як темпи інфляції, стан кон'юнктури і попиту, правильність визначення корисного терміна експлуатації основних засобів і т. д. Однак, незважаючи на недоліки та певну умовність показника зносу, він має суттєве аналітичне значення. За деякими оцінками, значення коефіцієнта зносу більше 50% вважається небажаним. Поряд із цим величина даного показника свідчить про наявність або відсутність проблем, пов'язаних із накопиченим зносом основних виробничих фондів. У цьому змісті саме накопичений знос, його розмір є своєрідним показником успіху на ринку засобів праці. Даний показник визначається відношенням суми зносу основних фондів до їх початкової вартості.

2. Потенціал ділової активності підприємства традиційно характеризується показниками оборотності фінансових ресурсів, які визначаються відношенням виручки до певної їх частини:

- 2.1. Віддача основних засобів (фондовіддача).
- 2.2. Віддача власного капіталу.
- 2.3. Оборотність оборотних активів.

3. Фінансовий потенціал являє собою можливість підприємства в плані фінансової стійкості та доступу до позикових фінансових джерел і визначається такими фінансовими коефіцієнтами:

3.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокових зобов'язань зможе погасити підприємство найближчим часом за рахунок коштів на різних рахунках і в короткострокових цінних паперах. Даний фінансовий коефіцієнт розраховується як відношення найбільш ліквідних активів до короткострокових зобов'язань.

3.2. Коефіцієнт покриття показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство зможе погасити, мобілізувавши всі оборотні кошти. Даний фінансовий коефіцієнт розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань.

3.3. Коефіцієнт автономії (концентрації капіталу). Характеризує частку власного капіталу в сумарних пасивах підприємства. Чим вище значення коефіцієнта, тим більше підприємство є фінансово стійким, стабільним і незалежним від зовнішніх кредитів. Максимальне значення показника (1) означає, що засновники цілком фінансують своє підприємство. Високе значення показника свідчить про можливість підприємства залучати позикові кошти на більш вигідних умовах (більш «дешеві» кредити). Низьке значення говорить про велику частку позикових коштів у пасиві, що робить підприємство фінансово хитливим і погіршує ефективність діяльності, тому що на обслуговування позикового капіталу відволікаються значні кошти з прибутку підприємства. Коефіцієнт автономії розраховується як відношення власного капіталу до загальної суми активів (валюти балансу).

3.4. Частка нагромадженого капіталу визначається відношенням нерозподіленого прибутку минулих років і поточного періоду плюс резервний капітал плюс амортизація до валюти бухгалтерського балансу. Характеризує потенційні можливості економічного росту підприємства.

4. Ефективність господарської діяльності визначається за допомогою показників рентабельності:

4.1. Рентабельність основної діяльності розраховується як відношення прибутку від реалізації (до оподаткування) до собівартості проданих товарів, продукції, робіт, послуг. Даний показник характеризує ефективність основної діяльності підприємства і робіт зі збуту продукції та дає змогу оцінити, який обсяг прибутку від реалізації отримують на 1 грн. витрат, пов'язаних із виробництвом і продажем продукції.

4.2. Рентабельність продажів розраховується як відношення прибутку до оподаткування до виторгу від реалізації і характеризує ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому.

4.3. Рентабельність активів розраховується як відношення прибутку до середнього за період розміру валюти балансу. Даний показник свідчить, який об'єм прибутку приносить 1 грн. сумарних активів підприємства. Доцільність використання даного показника під час оцінки інвестиційної привабливості обумовлена тим, що він дає змогу оцінити ефективність використання всього майна підприємства (прибутковість сумарних активів). За допомогою тих же активів підприємство буде одержувати прибутки й у наступні періоди діяльності.

Таким чином, запропонований перелік показників дає змогу врахувати такі важливі складники інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства, як якість земельних ресурсів, ресурсівіддача і ділова активність, якість робочої сили, фінансова стійкість, можливості економічного росту та ефективність господарської діяльності. Крім того, відсутність вартісних величин робить дану методику неза-

лежною від впливу інфляції, що дає змогу її використовувати для аналізу часових трендів.

Експертні значення відібраних показників встановлювалися шляхом логістичного аналізу за даними 44 сільськогосподарських підприємств Сумської області. Під час побудови рейтингу за основу береться п'ять типів інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства, кожна з яких має певну кількість балів (табл. 1).

За даною схемою було складено рейтинг 44 сільськогосподарських підприємств Сумської області, кожне з яких отримало суму балів інвестиційної привабливості від 0 до 4. За допо-

могою регресійного аналізу з використанням пакету аналізу MS Excel була розроблена регресійна модель оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства. Рівень останньої в балах виступає як результативна ознака. Рівняння кореляційної залежності отримало вигляд:

$$Y_X = 0,8951 + 0,2731x_1 + 0,1972x_2 + 0,2613x_3 + 0,8022x_4 + 0,0169x_5,$$

де Y_X – рівень інвестиційної привабливості в балах;

x_1 – віддача основних засобів, грн.;

x_2 – віддача власного капіталу, грн.;

x_3 – віддача оборотних активів, грн.;

Таблиця 1

Бальна оцінка параметрів інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства

Показники	Ваговий коефіцієнт	Інвестиційна ситуація та кількість балів				
		Приваблива (4)	Задовільна (3)	Допустима (2)	Ризикова (1)	Абсолютно ризикова (0)
1. Виробничий потенціал						
Бонітет ґрунту	0,3	>70	60-70	50-60	40-50	<40
Приріст віддачі сільськогосподарських угідь	0,2	>20%	10-20%	5-10%	0-5%	<0
Приріст продуктивності праці	0,2	>20%	10-20%	5-10%	0-5%	<0
Процент зносу основних засобів	0,3	<20%	20-30%	30-45%	45-60%	>60%
2. Потенціал ділової активності						
Фондовіддача	0,3	>0,8	0,6-0,8	0,4-0,6	0,2-0,4	<0,2
Віддача власного капіталу	0,3	>0,4	0,3-0,4	0,15-0,3	0,1-0,15	<0,1
Оборотність оборотних активів	0,4	>2	1,8-2	1,4-1,8	1-1,4	<1
3. Фінансовий потенціал						
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	>0,2	0,15-0,2	0,1-0,15	0,05-0,1	<0,05
Коефіцієнт покриття	0,1	>2	1,5-2	1-1,5	0,5-1	<0,5
Коефіцієнт автономії	0,4	>0,6	0,4-0,6	0,3-0,4	0,2-0,3	<0,2
Частка нагромадженого капіталу	0,3	>18%	13-18%	8-13%	3-8%	<3%
4. Ефективність господарської діяльності						
Рентабельність основної діяльності	0,4	>25%	10-25%	0-10%	-15%-0	<-15%
Рентабельність активів	0,2	>15%	5-15%	0-5%	-10%-0	<-10%
Рентабельність продажів	0,4	>20%	5-20%	0-5%	-20%-0	<-20%

Таблиця 2

Рейтинг сільськогосподарських підприємств за інвестиційною привабливістю

Підприємство	Віддача основних засобів, грн.	Віддача власного капіталу, грн.	Віддача оборотних активів, грн.	Коефіцієнт автономії	Рентабельність продажів, %	Рейтинг, бали
СТОВ «Шалигінське»	3,163	2,032	2,25	0,646	9,5	3,426
ТОВ «Велетень»	1,985	14,502	1,207	0,652	43,9	3,424
ЗАТ «Сад»	2,432	0,978	1,736	0,903	28,5	3,412
ПСП «Комишанське»	4,093	1,24	1,156	0,614	10,5	3,229
ТОВ «Україна»	2,735	1,181	1,284	0,679	16,1	3,027
СВК «АФ «Семенівська»	0,813	0,506	0,869	0,825	29	2,596
ТОВ «АФ «Світанок»	0,517	0,621	0,974	0,514	42,7	2,547
ПП «АПФ «Україна»	1,44	1,103	1,221	0,581	13,8	2,524
ТОВ «СААН-Агро»	0,917	0,739	1,749	0,810	5,2	2,486
ДП «АФ «Надія»	1,059	0,64	0,951	0,682	0,9	2,121

x_4 – коефіцієнт фінансової автономії;

x_5 – рентабельність продажів, %.

Достовірність результатів проведених розрахунків підтверджується значенням коефіцієнта кореляції на рівні 0,915, тобто зв'язок між досліджуваними ознаками дуже щільний. Величина коефіцієнта детермінації становить 0,834, отже, підвищення рейтингу інвестиційної привабливості на 83,4% залежить від перелічених чинників.

Практичне застосування даного підходу дає змогу оперативним шляхом оцінити перспективи інвестування коштів та надійність об'єкта інвестицій. При цьому інвестиційний потенціал підприємства та інвестиційний ризик виражені одним узагальнюючим показником, що дає змогу застосувати рейтингові порівняння.

З метою апробації результатів дослідження було відібрано 10 сільськогосподарських підприємств Сумської області з позитивною рентабельністю і належним рівнем фінансової автономії. На основі даних фінансової звітності можемо визначити їх інвестиційну привабливість і скласти рейтинг за цією ознакою (табл. 2).

Для більшої наочності величину рейтингу можна виразити у відсотках до максимальної кількості балів (4). У результаті СТОВ «Шалигінське», що займає перше місце в рейтингу, матиме інвестиційну привабливість на рівні 85,7%. У кінці списку – ДП «АФ «Надія», що має показник 53,1%.

Висновки. Отже, для визначення реальної інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства необхідна комплексна його оцінка з урахуванням виробничого та фінансового потенціалу, а також потенціалу ділової активності та ефективності виробництва. Такий підхід може бути цілком здійсненим в умовах як інфляційної, так і стабільної економіки.

Разом із тим слід зазначити, що необхідною і найважливішою передумовою поліпшення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору та зміцнення їх фінансової стійкості є вирішення земельного питання та організація сучасного цивілізованого регульованого ринку земель сільськогосподарського призначення. Без ринку землі інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств буде неповною і

залишиться низькою, що не сприятиме надходженню коштів на інвестиційний ринок галузі.

Запропонована методика розрахунку охоплює всі основні процеси, що протікають у різних функціональних секторах внутрішнього середовища аграрного формування, у результаті чого забезпечується системний погляд на підприємство, який дає змогу виявити всі сильні і слабкі сторони, а також створити на цій основі стратегію перспективного розвитку. Доповнення запропонованої моделі аналізом неформальних показників дасть банку змогу об'єктивно визначитися в оцінці доцільності та умов кредитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Басалай С.И. Бухгалтерский учет как инструмент повышения инвестиционной привлекательности агропромышленных корпораций в условиях переходной экономики / С.И. Басалай, Л.И. Хоружий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://knigi1.dissers.ru/books/library2/2782-4.php>.
3. Щиборщ К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий / К.В. Щиборщ // Банковские технологии. – 2000. – № 4. – С. 18–26.
4. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и Сервис; МВ-Центр, 1994. – 456 с.
5. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству від 23.11.1998 р. № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>.
6. Захарова Н.Ю. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / Н.Ю.Захарова // Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 76–80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fbi.cfuv.ru/wp-content/uploads/2016/02/015zaxarova.pdf>.
7. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publish.cis2000.ru/index.shtml>.

УДК 330.341:336:338

Терещенко В.Л.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, бухгалтерського обліку і аудиту
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Терещенко В.В.
студент
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

СТАН ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

THE STATE AND MAINTENANCE OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті виконано огляд різних підходів до визначення поняття «інновація»; досліджено проблему забезпечення інноваційної діяльності; розглянуто основні чинники впливу на неї.

Ключові слова: інноваційна діяльність, фінансування, інвестиції, інноваційна продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье произведен обзор различных подходов к определению понятия «инновация»; исследована проблема обеспечения инновационной деятельности; рассмотрены основные факторы влияния на нее.

Ключевые слова: инновационная деятельность, финансирование, инвестиции, инновационная продукция.

ANNOTATION

Effective innovation is a prerequisite for the competitiveness of both the country and enterprises. This article gives an overview of the various approaches to the definition of «innovation»; the problem of support for innovation activities; the main factors of influence on her.

Keywords: innovative activity, financing, investments, innovative products.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки ефективна інноваційна діяльність є передумовою забезпечення конкурентоспроможності як країни, так і окремих суб'єктів господарювання. Лідерами технологічного та соціально-економічного розвитку є ті держави, які мають розгалужену інноваційну інфраструктуру та відповідне фінансове, правове, інформаційне забезпечення її функціонування. Країни, які не здатні виробляти конкурентоспроможну продукцію, приречені поставляти на світовий ринок сировину та товари, виробництво яких є трудовитратним, енергоємним та екологічно шкідливим. Зрозуміло, що Україні, яка знаходиться в центрі Європи, не може бути притаманна функція ресурсно-сировинного приросту, тому проблема забезпечення розвитку науково-технічної діяльності та практичного освоєння її результатів в інтересах економічного зростання країни є пріоритетною. Хоча цей факт українським урядом визнавався неодноразово, проте дієвої підтримки вітчизняної науки з боку держави ще й досі не спостерігається, зокрема, про це свідчить і прийнятий на 2016 р. державний бюджет. Оскільки інновації є, по суті, чи не єдиним невичерпним джерелом економічного

розвитку країни, важливим завданням держави стає не просто декларативно визнати це, а й створити такі умови, що стимулюватимуть інноваційну діяльність і зроблять її привабливою для більшості суб'єктів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади інноваційної діяльності та її фінансового забезпечення активно досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Різні аспекти цієї проблеми вивчали такі закордонні вчені, як: Х. Барнет, Дж. Кейнс, А. Лаффер, Р. Нельсон, І. Фішер, М. Фрідман, С. Фрімен, Й. Шумпетер та ін. Значний внесок у вивчення проблем фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки в пострадянських країнах зробили: Л. Абалкін, П. Завлін, Н. Іванова, В. Іноземцев, Г. Ковальов, Ю. Морозов та ін. Питання активізації інноваційної діяльності розглянуто в роботах низки вітчизняних учених, зокрема: В. Александрової, І. Бланка, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, М. Крупки, І. Лютого, А. Пересади, А. Філіпенка, А. Чухна, С. Юрія. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства присвячено роботи Г. Азоева, Г. Бушмелевої, Т. Дем'яненко, І. Крейдича, І. Нечаєвої, Т. Овчаренко, В. Семенової, Ю. Рязанцева. Державне регулювання у сферах наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності досліджували Ю. Атаманова, І. Булкін, Н. Ісакова, Ю. Капіца, О. Орлюк, О. Симсон, А. Хребтов. Проблеми нормативно-правового забезпечення сталого розвитку національної економіки приділено увагу в працях таких фахівців у галузі фінансового права, як: Л. Воронова, Р. Гаврилюк, М. Кучерявенко, П. Пацурківський, Л. Савченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри те, що інноваційна діяльність є предметом наукового дослідження багатьох учених, аналіз останніх публікацій переконливо свідчить, що питання розробки оптимального механізму розвитку та підтримки інноваційної діяльності в нашій країні залишаються актуальними.

Мета статті полягає у дослідженні проблеми забезпечення інноваційної діяльності; виділенні

основних чинників впливу на неї; огляді різних підходів до визначення поняття «інновація». Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять праці вітчизняних і закордонних фахівців; нормативно-правові акти; статистичні та аналітичні дані.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Інновація» – це важлива економічна категорія, для якої зараз існує велика кількість різноаспектних визначень. Так, Й. Шумпетер трактував інновації як зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих та транспортних засобів, ринків і форм організації у промисловості [1]. Ю. Яковець стверджує, що інновація – це якісні зміни у виробництві, що можуть належати як до техніки та технології, так і до форм організації виробництва [2]. О. Волков вважає, що інновація є кінцевим результатом інноваційної діяльності, вона виступає у вигляді нового або вдосконаленого продукту, що реалізується на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу (у тому числі організаційно-управлінського), який використовується у практичній діяльності з метою досягнення економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого ефекту [3]. Визначення є широким, але об'єкт у ньому визначається через той самий об'єкт, що неприйнятно. К. Бармута стверджує, що інновація – кінцевий результат наукового дослідження або відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога, що впроваджений у виробництво та забезпечує підприємству технічний, економічний та (або) соціальний ефект [4]. В. Мединський вважає, що інновація – це суспільний, технічний, економічний процес, що зумовлює створення кращих за своїми властивостями товарів (продуктів, послуг) і технологій шляхом практичного використання нововведень [5]. Л. Федулова трактує інновації як результати наукових досліджень та розробок, спроможні поліпшити технічні, економічні, споживчі характеристики наявної продукції, процесів, послуг або стати основою нової [6].

Варто зазначити, що ще в минулому столітті американськими науковцями П. Келлі та М. Крансбергом був зроблений огляд більш ніж 4 000 наукових робіт, присвячених тільки технічним інноваціям [7]. Зрозуміло, що зараз існує велика кількість, так би мовити, «авторських» визначень поняття «інновація». Зокрема, О. Волков розглядає три ознаки: інновація як зміна стану, як процес та як результат наукової праці [3]; К. Бармута ж виділяє такі підходи до визначення терміну: інновація як результат, як процес, як нова споживча вартість, як процес інвестування [4]. У Законі України «Про інноваційну діяльність» [8] пропонується така трактовка: інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого,

адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Україна традиційно вважається державою з вагомим науково-технічним потенціалом, визнаними у світі науковими школами, розвинутою системою підготовки та перепідготовки кадрів. Як показують результати досліджень, проведених на основі офіційно оприлюднених Держкомстатом даних [8] за 2011–2015 рр., у 2015 р. наукові та науково-технічні роботи в Україні виконувало 978 організацій, з яких 44,3% відносилися до державного сектору економіки, 40,3% – до підприємницького, 15,4% – вищої освіти. Цікаво, що в 2011 р. наукові та науково-технічні роботи виконували 1 255 організацій. Загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, на кінець 2015 р. становила 101,6 тис. осіб, з яких 53,0% – дослідники, 9,9% – техніки, 18,7% – допоміжний персонал, 18,4% – інші працівники. Для порівняння: у 2011 р. таких працівників було 134,7 тис. осіб. Якщо у 2011 р. серед виконавців наукових розробок частка дослідників із науковими ступенями становила 29,2%, то в 2015 р. питома вага докторів та кандидатів наук становила 21,7%.

В Україні в 2011 р. 45,5% дослідників становили жінки, серед яких частка докторів і кандидатів наук – 23,8%. У 2015 р. серед загальної чисельності дослідників жінки займали 46,3%. Частка докторів і кандидатів наук серед них – 29,3%. Вищою за середню була питома вага жінок-дослідників у галузі психологічних (78,9%), педагогічних (75,1%), філологічних (72,8%) наук, мистецтвознавства (71,3%), фармацевтичних (71,0%), історичних (68,9%) та економічних (66,0%) наук; нижчою за середню – у галузі фізико-математичних (28,2%), технічних (37,4%) наук, національної безпеки (41,5%), а також філософських наук (42,8%).

Понад три чверті докторів і кандидатів наук, які виконували наукові дослідження і розробки в 2015 р., працювали в організаціях державного сектору економіки, 6,1% – підприємницького сектору, 13,3% – вищої освіти.

У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% (у 2011 р. – 1 679, або 16,2%).

У 2015 р. промислові підприємства впровадили 3 136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2 588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Київ (14,4%); за видами економічної діяльності – на підприємствах із виробництва машин і устаткування, не від-

несених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%). Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1 217, найбільше з яких упровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей та м. Київ (12,5%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

У 2011 р. 731 підприємство впровадило 3 238 найменувань інноваційної продукції, що на 34,5% більше, ніж у 2010 р. Із них нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо – 897 найменувань. Інноваційні процеси впроваджували 677 підприємств, з яких 605 – упровадили 2 510 нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції, у тому числі маловідходних і ресурсозберігаючих – 517 процесів; 83 підприємства впроваджували нові або вдосконалені методи логістики, доставки або розповсюдження продукції; 140 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки певних процесів підприємств (закупівель, обліку, розрахунків). У 2011 р. нові організаційні методи у бізнесовій діяльності та організації робочих місць упровадили 185 підприємств.

У 2015 р. 570 підприємств реалізувало інноваційну продукцію на 23,1 млрд. грн. Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд. грн. Кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,3 млрд. грн., майже дві її третини – на експорт. Значна кількість підприємств (86,0%) реалізовувала продукцію, яка була новою винятково для підприємства. Її обсяг становив 15,8 млрд. грн. Із метою здійснення нововведень 181 підприємство придбало 1 131 нову технологію, з яких 66 – за межами України.

У 2011 р. 1 043 підприємства реалізували інноваційну продукцію в обсязі 42,4 млрд. грн. (3,8% загального обсягу промислової продукції). Частка реалізованої інноваційної продукції, що була новою для ринку України, становила 41,1% загального обсягу реалізованої інноваційної продукції (1,6% – промислової). На експорт інноваційну продукцію поставили 378 підприємств в обсязі 12,6 млрд. грн., 64,9% якої було реалізовано в країні СНД. У 2011 р. 195 підприємств придбали 872 технології, 200 з яких – за межами України.

Один з основних напрямів інноваційної діяльності підприємств України полягав насамперед у придбанні машин, обладнання та про-

грамного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг. Суб'єкти господарювання проводили навчання та підготовку персоналу для розроблення і/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів; здійснювали ринкове запровадження інноваційних продуктів та послуг, включаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії, здійснювали технічну підготовку до запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, які ще не були ніде представлені, виконували науково-дослідні роботи.

Кількість робіт, що виконувались науковими організаціями України протягом 2015 р., становила 41,1 тис., з яких більше двох третин упроваджено у виробництво або мали інші форми широкого застосування. Із загальної кількості робіт 9,9% спрямовано на створення нових видів виробів, 41,9% яких – нові види техніки; 7,5% – на створення нових технологій, 45,4% яких – ресурсозберігаючі; 2,2% – на створення нових видів матеріалів; 5,8% – нових сортів рослин, порід тварин, а також 16,5% – зі створення нових методів і теорій, більше половини яких були використані у подальшій роботі.

Кількість робіт, що виконувались науковими організаціями України протягом 2011 р., становила 52,4 тис., з яких понад дві третини впроваджено у виробництво або мали інші форми широкого застосування. Із загальної кількості робіт 12,4% спрямовано на створення нових видів виробів, 36,5% яких – нові види техніки; 10,2% – на створення нових технологій, 43,5% яких – ресурсозберігаючі; 3,0% – на створення нових видів матеріалів; 1,1% – нових сортів рослин, порід тварин; 14,7% – зі створення нових методів і теорій.

У розрахунку на 1 000 працівників середньо-облікової кількості виконавців наукових досліджень і розробок загальна кількість виконуваних протягом 2015 р. наукових робіт становила 467 од. (у 2011 р. – 448).

Кількість друкованих робіт (публікацій), підготовлених виконавцями наукових досліджень і розробок, у 2015 р. становила 313 тис. од., що в розрахунку на 1 000 працівників середньо-облікової кількості виконавців наукових досліджень і розробок становила 3 560 друкованих робіт. Із загальної кількості друкованих робіт 6,0 тис. – окремі монографії, 713 яких видано за кордоном, 157,3 тис. – статті у фахових наукових журналах, 37,6 тис. з яких надруковано в журналах, що входять до міжнародних баз даних, та 15,0 тис. – підручники та навчальні посібники. Впродовж 2015 р. до вітчизняного патентного відомства було подано 7 358 заявок на видачу охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності (далі – ОПВ), у тому числі 26,0% – на винаходи і 4,5% – на сорти рослин. До патентних відомств інших країн було подано 52 заявки, у тому числі 30,8% – на винаходи і одна заявка – на сорти рослин. У цей же

період ними отримано 7 334 охоронні документи України, в інших країнах – 27. Серед отриманих охоронних документів на ОПВ 24,6% – патенти на винаходи і 6,2% – на сорти рослин.

Кількість друкованих робіт (публікацій), підготовлених виконавцями наукових досліджень і розробок, у 2011 р. становила 354,7 тис. од., що в розрахунку на 1 000 працівників середньо-облікової кількості виконавців становить 3 033 друковані роботи. Із загальної кількості друкованих робіт 6,5 тис. – монографії, 489 яких видано за кордоном; 196,2 тис. – статті у фахових журналах, 25,2 тис. з яких надруковано в журналах, що входять до міжнародних баз даних; 17,9 тис. – підручники та навчальні посібники. У 2011 р. в результаті діяльності наукових організацій до вітчизняного патентного відомства було подано 8 849 заявок на видачу охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності (8 894 – у 2010 р.). До патентних відомств інших країн було подано 68 заявок у тому числі 42 – на винаходи, одна – на сорти рослин.

У 2015 р. кількість науковців, які виїжджали за межі України з метою стажування, навчання, підвищення кваліфікації, становила 3,4 тис. осіб, три чверті яких припадало на організації Міністерства освіти і науки, Національної академії наук, Міністерства охорони здоров'я та Національного космічного агентства. Зокрема, для проведення наукових досліджень виїжджало 3,3 тис. осіб та для викладацької роботи – 343 особи. Переважна більшість виїздів (87,8%) проводилась терміном до трьох місяців, 11% – до одного року, 31 особа виїжджала більш ніж на два роки. Вітчизняні науковці брали участь у 7,6 тис. міжнародних семінарів, конференцій та інших заходах, що проводилися за межами України. Наукові організації та установи України здійснили 2,3 тис. таких заходів. На наукову роботу від міжнародних фондів було отримано 1 882 гранти, 90% яких припадало на організації Міністерства освіти і науки, Національної академії наук, Міністерства охорони здоров'я та Національного космічного агентства. Із загальної кількості отриманих грантів індивідуальні становили 67,3%, колективні – 32,7%. Загалом кількість науковців, які користувалися грантами, становила 4,3 тис. осіб.

Кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів, у 2011 р. становила 1 727 (у тому числі колективних – 809). Загалом число науковців, які користувалися грантами, становило у 2011 р. 5,2 тис. осіб.

У 2011 р. частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП України становила 0,73%, що нижче за цільове значення 3%. За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП у 2015 р. становила 0,62%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,21%.

Виділення чинників впливу на інноваційну діяльність важко назвати новою та не по-

пулярною серед науковців темою дослідження. Можна знайти значну кількість робіт, де розглядається це питання. Так, М. Дем'янчук пропонує такі групи чинників: політико-правові, управлінські, економічні, інформаційні, технологічні, соціально-екологічні [10]. О. Кузьмін та Т. Кужда виділяють такі групи факторів: законодавчі, організаційно-управлінські, фінансово-економічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні, гуманітарні, інформаційні [11]. А. Колодійчук приводить таку групу чинників: законодавчі, політичні, управлінські, економічні, соціальні, фінансові, екологічні, науково-технічні, просторові, споживчі, збутові, інфраструктурні, інституційні, інформаційні, гуманітарні [12]. Т. Городиський виділяє такі фактори: нормативно-правові, фінансово-економічні, організаційні [13].

Основні чинники, які перешкоджають інноваційній діяльності: нестача власних коштів (80,1% досліджених підприємств), великі витрати на нововведення (55,5%), недостатня фінансова підтримка держави (53,7%), високий економічний ризик (41%), тривалий термін окупності (38,7%), відсутність коштів у замовників (33,3%), недосконалість законодавчої бази (40,4%), нестача кваліфікованого персоналу (20%), відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями (19,7%), нестача інформації про ринки збуту (17,4%), нестача інформації про нові технології (17,3%), відсутність попиту на продукцію (16% досліджених підприємств) [14].

Загальновідомо, що успіх здійснення інноваційної діяльності залежить від правильного вибору джерел їх фінансування. Як показують проведені дослідження, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні є власні кошти підприємств, що, зрозуміло, не сприяє її «популяризації».

Згідно зі ст. 18 Закону України «Про інноваційну діяльність» [8], джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є: а) кошти державного бюджету України; б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; е) інші джерела, не заборонені законодавством України.

О. Геращенко як джерела фінансування інновацій розглядає державне фінансування, кредити, венчурний капітал [15]. Своєю чергою, А. Череп та С. Маркова слушно зауважують, що інновації не можуть існувати без інвестицій. Економічний успіх кожного інноваційного проекту – це відношення рівня фінансової віддачі до початкової інвестиції, а майже кожний інноваційний проект можна розглядати як інвестиційний, головна мета якого – це отримання прибутку. Тобто існує тісна залежність між

інноваційною діяльністю та інвестиційною [16]. Зв'язок інноваційної та інвестиційної діяльності настільки сильний, що існування цих термінів окремо звучує визначення інноваційного процесу, і тільки економічна категорія «інноваційно-інвестиційна діяльність» розкриває «шлях появи» необхідних ресурсів для впровадження інновацій. А. Череп та С. Маркова вважають, що доцільним є використання терміну «інноваційно-інвестиційна діяльність», який більш детально пояснює значення «інноваційна діяльність», тобто розкриває, завдяки якому ресурсу буде отриманий максимальний ефект [16]. На нерозривність понять «інновації» та «інвестиції» наголошує також і М. Гаман [17]. Варто зазначити, що ще К. Маркс у запропоновану ним модель інвестиційного процесу включив інновації як фактор, що протистоїть тиску ринку на виробника [18]. На його думку, інновації нівелюють дію закону зменшення продуктивності факторів, вирішують проблему обмеження ресурсів. Відповідно до ідей К. Маркса, інвестування здійснюється з метою досягнення науково-технічного прогресу та зменшення витрат на одиницю продукції.

Американський економіст І. Фішер довів, що результатом будь-якого відкриття є перевищення норми доходу над витратами, зростання процентної ставки та пожвавлення інвестицій. Він зробив припущення, що інвестиції будуть направлятися в інноваційний процес доти, поки вони будуть забезпечувати прибуток. Однак, з іншого боку, досліджуючи проблеми фінансування інновацій, не можна не зазначити, що інвестиційний капітал, який направляється в інноваційну сферу, є високоризиковим. Існує велика ймовірність втратити авансований капітал через низку причин, а саме: непередбачуваність результатів творчого процесу, без якого немислиме нововведення; можливу помилковість ідеї, що лежить в основі інноваційного проекту; труднощі технічної реалізації проекту; непередбачуваність реакції ринку на появу новинки та ін. Окрім того, слід урахувувати фактор часу, тобто пам'ятати, що інвестування в інновації характеризується значним часовим лагом від моменту авансування коштів до моменту одержання комерційної віддачі від них. Заслугує на увагу і той факт, що високий рівень ризику інвестиційного капіталу, який направляється в інноваційну сферу, обумовлений монопольною ціною наданих коштів, що є результатом специфічного поділу права володіння результатами інноваційної діяльності між кредиторами та інноваторами. Висока невизначеність результатів інноваційної діяльності не передбачає існування чітких гарантій щодо відшкодування позикових коштів, що закономірно припускає збільшення їх «ціни», а також вступ позикодавця в права співволодіння нововведенням.

Таким чином, хоча залучення фінансових ресурсів для забезпечення інноваційної діяльності на фінансово-кредитному ринку теоретич-

но виглядає доволі привабливим, у реальності ситуація досить складна. Так, банки не зацікавлені у видачі довгострокових ризикованих позик, адже зараз в Україні вигідніше кредитувати споживчі та іпотечні потреби фізичних осіб, оскільки ризик неповернення у цій сфері нижчий, а доходи – доволі високі [19].

Заслугує на увагу й той факт, що іноземний інвестор не зацікавлений у технологічному розвитку конкурента, йому вигідніше перекупити ідею або її носія. Крім того, низка науковців відзначають негативний вплив залучення іноземних інвестицій для конструктивних перетворень національної економіки. Такі твердження, певною мірою, можна вважати справедливими, враховуючи існування конфлікту інтересів під час залучення іноземних інвестицій [19].

Аналіз досвіду економічно розвинених країн показує, що важливим фактором фінансового стимулювання інновацій є відповідна податкова та амортизаційна політика. Так, у США, Японії, Франції, Канаді, Швеції, Великобританії витрати на здійснення науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт вираховуються з доходу, що оподатковується [20]. Спонукає підприємства до інноваційної діяльності прискорена амортизація. У Великобританії в перший же рік експлуатації списується повна вартість інноваційного обладнання [21]. За кордоном досить поширені спеціальні інвестиційні фонди, зокрема в США їх називають «альтернативною американською банківською системою». Як показує досвід, інноваційна діяльність суттєво залежить від дієвого механізму її державної підтримки.

Реалізація державної інноваційної політики в Україні відбувається через головні та спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади, до складу яких відносяться: Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України; Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України; Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном; Міністерство освіти і науки, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; інші органи державної влади, що здійснюють окремі повноваження в рамках своєї компетенції.

Становлення інноваційно-інвестиційної моделі економіки неможливе без застосування державою комплексу стимулів, насамперед фіскального характеру. Обумовлено це тим, що інвестиції в інновації пов'язані з додатковим ризиком, тому очікуваний прибуток має його компенсувати. Крім того, різні форми державної підтримки покликані «здешевити» вартість інвестицій в інновації, що стає додатковим стимулом для інвесторів у процесі прийняття рішення. Переваги податкових інструментів обумовили той факт, що сьогодні вони є невід'ємними складовими частинами податкових систем більшості країн світу,

зокрема таку практику активно застосовують Бразилія, Китай, Індія, Російська Федерація, Сінгапур, Південно-Африканська Республіка та ін. Одним із найдієвіших та найпоширеніших інструментів підтримки та стимулювання інноваційної діяльності є податкові пільги, зокрема інвестиційний податковий кредит, дослідницький податковий кредит, інвестиційна податкова знижка. Поширеність цих інструментів податкової підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності обумовлена їх привабливістю як для держави, так і для підприємств.

На жаль, в Україні й досі не передбачено застосування ефективних фіскальних інструментів для стимулювання інноваційної діяльності. Причини цього пов'язані зі значним дефіцитом державного бюджету, складністю адміністрування податкових пільг, непрозорістю та складністю контролю їх використання, досвідом значних корупційних зловживань. Тим не менше, не викликає сумнівів, що Україні потрібно більше уваги приділяти питанню стимулювання проведення наукових досліджень, упровадження їх результатів. У цьому контексті висока ймовірність того, що питання запровадження відповідних фіскальних інструментів постане вже в найближчій перспективі.

Хоча інноваційна діяльність та інвестиційний процес в Україні регулюються спеціалізованими законами («Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування»), враховані в положеннях відповідних кодексів (Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України), розглядаються в інших нормативно-правових актах, на практиці необхідність опрацювання великої кількості правових документів є ще однією перешкодою на шляху до створення ефективної системи стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку. 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.

Важливим елементом національної інноваційної системи є відповідна інфраструктура, що виконує функції посередництва між виробниками та споживачами інновацій. Об'єктивною необхідністю сьогодення є створення та забезпечення функціонування відповідного інформаційного середовища на основі використання обчислювальної техніки та телекомунікаційних засобів. Досить перспективною в цьому плані є розробка системи постійного структурованого моніторингу економічної ситуації, яка, зокрема, окремо буде оцінювати інноваційні структури (підприємства, організації, інфраструктуру), інноваційний потенціал (ресурси, у тому числі й інтелектуальні), інноваційну діяльність (результати розробки та впровадження інновацій).

Висновки. Таким чином, проведені дослідження показали, що інноваційний тип еконо-

мічного розвитку стає тим фундаментом, який визначає економічну міць держави, її конкурентоздатність та перспективи на світовому ринку. Попри наявність перешкод (серед яких брак фінансових ресурсів, недосконала нормативно-правова база, відсутність державної підтримки, непривабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів), які цьому заважають, пріоритетним завданням уряду України є забезпечення переходу національної економіки з інерційного на інноваційний шлях розвитку.

Як показали проведені дослідження, спроби вдосконалення зумовили часті зміни в українському законодавстві та наявність протиріч у прийнятих актах, що створює додаткові проблеми на шляху інноваційного розвитку національної економіки та покращання інвестиційного клімату в країні. При цьому, враховуючи конфлікт інтересів за іноземного інвестування, слід розглядати не тільки проблему створення відповідного правового інвестиційного поля, а й правового захисту національних інтересів під час залучення іноземних інвестицій.

Ефективний розвиток економіки будь-якої країни залежить від масштабів упровадження передових наукових знань та є неможливим без відповідного фінансового, правового та інформаційного забезпечення, що обумовлює необхідність суттєвих перетворень у фінансових відносинах, методах державного та ринкового стимулювання переходу до її інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с англ. – М.: Прогресс. – 1982. – 456 с.
2. Гончар К. Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать / К. Гончар // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С. 125.
3. Волков О. Економіка та організація інноваційної діяльності: [підручник] / О. Волков, М. Денисенко, А. Гречан; 3-є вид. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
4. Бармута К. Теоретические основы формирования инноваций. / К. Бармута, С. Гавриленко // Вопросы экономических наук. – 2008. – № 6. – С. 33–35.
5. Медынский В. Инновационный менеджмент: [учебник] / В. Медынский. – М.: Инфра-М. – 2002. – 295 с.
6. Федуллова Л. Инновационная экономика: [підручник] / Л. Федуллова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
7. Kelly P. Technological Innovation: A Critical View of Correct Knowledge. / P. Kelly, M. Kranzberg, – San Francisco University Press, – 1978.
8. Законодавство з питань інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=112>.
9. Сайт Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
10. Дем'янчук М. Фактори інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства зв'язку / М. Дем'янчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2010alyans/ek8-demeyanc.php>.
11. Кузьмін О., Кужда Т. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, Т. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.experts.in.ua/baza/analytic>.

12. Колодійчук А. Бар'єрна класифікація чинників інноваційного розвитку підприємств / А. Колодійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
13. Городиський Т. Інноваційний потенціал: фактори впливу / Т. Городиський // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 276–284.
14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722>.
15. Геращенко О. Методологічні основи інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств у контексті застосування важелів венчурного фінансування / О. Геращенко // Управління розвитком складних систем. – 2014. – Вип. 19. – С. 30–37.
16. Череп А. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності / А. Череп, С. Маркова // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 154–158.
17. Гаман М. До проблем термінології в законодавстві про інновації / М. Гаман // Науковий часопис Хмельницького інституту регіонального управління та права з питань правознавства, управління та економіки. – 2003. – № 3–4. – С. 323–326.
18. Татаренко Н. Теорії інвестицій: [навч. посіб.] / Н. Татаренко, А. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
19. Терещенко В. Інноваційна політика України як основа соціально-економічного розвитку / В. Терещенко // Економіка і регіон. – 2010. – № 2. – С. 207–210.
20. Захарин С. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий / С. Захарин // Финансы Украины. – 2003. – № 1. – С. 13–20.
21. Ткачева Н. Государственная поддержка инновационного процесса, как фактор повышения конкурентоспособности продукции / Н. Ткачева, Т. Гончарова // Экономические инновации. – 2003. – Вып. 15. – С. 51–60.

УДК 336.765:336.748

Телєтов О.С.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету*

Летуновська Н.Є.

*кандидат економічних наук, асистент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету*

Шевлюга О.Г.

*кандидат економічних наук, асистент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету*

АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЙ АРБІТРАЖУ ЯК ОСОБЛИВОЇ БІРЖОВОЇ ОПЕРАЦІЇ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ ТА ВАЛЮТОЮ

ANALYSIS OF ARBITRATION STRATEGIES USING FEASIBILITY AS THE SPECIFIC EXCHANGE OPERATION WITH SECURITIES AND CURRENCY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються особливості арбітражних стратегій (парного трейдингу), зокрема під час торгівлі цінними паперами та валютою. Зроблено порівняння арбітражу як специфічної біржової операції з іншими торговельними стратегіями. Розглянуто приклади підвидів стратегій арбітражу з акціями та валютними парами. З'ясовано переваги арбітражу порівняно з іншими стратегіями, які застосовують біржові трейдери. Визначено перспективи застосування арбітражу під час торгівлі різними фінансовими інструментами.

Ключові слова: біржовий арбітраж, біржові операції, цінні папери, фондовий ринок, валютний ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются особенности арбитражных стратегий (парного трейдинга), в частности в условиях торговли ценными бумагами и валютой. Осуществлено сравнение арбитража как специфической биржевой операции с другими торговыми стратегиями. Рассмотрены примеры подвидов стратегий арбитража с акциями и валютными парами. Определены преимущества арбитража в сравнении с другими стратегиями, которые используют биржевые трейдеры. Определены перспективы использования арбитража при торговле разными финансовыми инструментами.

Ключевые слова: биржевой арбитраж, биржевые операции, ценные бумаги, фондовый рынок, валютный рынок.

ANNOTATION

Features of arbitrage strategies (paired trading) which are using in securities and currency trading are analyzed in the article. The comparison of arbitration as specific exchange transaction with other trading strategies was made. Examples which subspecies' arbitrage strategies on stocks and currency pairs are shown. It was listed the advantages of arbitration compared to other strategies that traders use. The prospects of arbitration using when trading by different financial instruments are defined.

Keywords: exchange arbitration, exchange transactions, securities, stock market, currency market.

Постановка проблеми. Умова отримання доходу за класичного трейдингу полягає в купівлі фінансового інструменту дешевше та продажу його дорожче. Це найбільш доступний спосіб, який користується популярністю серед сучасних трейдерів. Звичайно, можливо отримувати фіксований дохід упродовж певного періоду за рахунок, наприклад, розміщення грошових за-

собів на банківському депозиті. Необхідно розуміти, що в такому разі дохідність буде значно нижчою, ніж у разі традиційного трейдингу. Є способи отримання доходу, які де-факто вважаються безризиковими. Одним із таких торговельних алгоритмів у біржовій торгівлі є біржовий арбітраж (парний трейдинг).

Останніми роками ринки зазнали кардинальних змін, мають дуже короткі періоди спокою, тому дуже важко на них щось спрогнозувати, зокрема зміну вартості акцій чи валютних курсів. Трейдер, що аналізує ринок та намагається визначити його перспективність, може зазнати невдачі, тому технологія арбітражу, зважаючи на нестабільність фондового та валютного ринків, є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різноспрямованих аспектів здійснення стратегій парного трейдингу займаються більшою мірою вчені-практики (А. Апонасевич [1], Е. Дуглас [2], А. Жилін, Д. Камболин [3], Дж. Купер [4]), меншою мірою ця тематика висвітлена у навчальних посібниках [5; 6]. Розкриттю практичних особливостей здійснення арбітражних стратегій, зокрема на фондовому та валютному ринках, присвячено низку блогів, спеціалізованих сайтів та тематичних публікацій на офіційних Інтернет-сторінках організацій сфери біржової торгівлі. В існуючих працях широко проаналізовано сутність, правила застосування стратегій арбітражу, сильні та слабкі сторони методу та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність певного обсягу досліджень із тематики біржового арбітражу та його застосування у сфері фондової та валютної торгівлі, залишаються невирішеними питання стратегічного вибору конкретного типу здійснення парного трейдингу, порівняння арбітражу з іншими трейдинговими

стратегіями для обґрунтування дійсної доцільності його застосування в рамках торгівлі цінними паперами та валютою на ринку.

Мета статті полягає у груповому порівнянні різного типу біржових стратегій із виокремленням специфічного типу – біржового арбітражу; аналізі стратегічних підходів до здійснення арбітражу на фондовому та валютному ринках; з'ясуванні майбутніх перспектив використання трейдерами методики арбітражу у сфері торгівлі акціями та валютою.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Біржовий арбітраж* є процесом укладання кількох біржових угод, що спрямований на отримання прибутку за рахунок різниці цін на однакові або зв'язані відношенням активи водночас на різних ринках або в різний момент часу на одному й тому ж ринку [7]. Доречно зазначити, що арбітражні операції можуть здійснюватися як із фінансовими інструментами, так і з товарами та послугами на біржових та позабіржових ринках.

Арбітражні операції дають можливість отримувати прибуток від різниці цін без ризику та не потребують інвестицій. Арбітраж є вигідним для трейдера, якщо така різниця цін перевищує його торговельні витрати. Зазначимо, що від спекулятивних операцій арбітражні відрізняються тим, що вони завжди є стабілізацій-

ними, оскільки сприяють короткостроковому вирівнюванню цін на різних ринках. Біржовий арбітраж мінімізує/нівелює ризики руху ціни придбаного/проданого інструменту в небажану сторону. Хоча прибутковість арбітражних операцій невисока, вони набули значної популярності серед професійних трейдерів.

Трейдер, який здійснює арбітражні угоди, називається арбітражером. Слово *arbitrage* як економічний термін був уперше використаний у 1704 р. Матеу Де ла Порте в трактаті *La science des negocians et teneurs de livres* (з фр. «Наука торгувати»). Цей термін був використаний для позначення процедури розгляду різних обмінних курсів для пошуку найбільш прибуткових місць видачі та погашення векселів. У словнику Брокгауза та Ефрона «арбітраж» має подібне значення: «У торговельних оборотах, особливо міжнародних, вирішення питань найбільш вигідних місць і способів оплати та отримання платежів, а також купівлю та продаж товарів». Передусім арбітраж виник на початку розвитку вторинних (регіональних) бірж, коли один і той самий актив міг бути проданий чи куплений на кількох ринках за різними цінами і з кожним роком розрив цієї ціни стрімко скорочувався, а разом із ним – швидкість арбітражних операцій та їх обсяг [2].

Таблиця 1

Положення біржового арбітражу на карті біржових стратегій

Характеристики	Дейтрейдинг			Трендова торгівля		Біржовий арбітраж		Довготермінова торгівля
	Скальпінг	Інтрадей-трейдинг	Контр-трендовий скальпінг	Трейдинг за трендом	Контр-трендовий трейдинг	Міжринковий арбітраж	Міжтоварний арбітраж	
Горизонт інвестування	Неважливо			Від кількох днів до кількох років		Неважливо	Від кількох днів до кількох років	Більше трьох років
Час, що приділяється торгівлі	Весь торговий день			Аналіз у неробочі години та можливість виставити мінімум 1 ордер у часи роботи біржі		Весь торговий день	Аналіз у неробочі години та можливість виставити мінімум 1 ордер у часи роботи біржі	Аналіз у неробочі години та можливість виставити мінімум 1 ордер у часи роботи біржі
Необхідний рівень професійної підготовки трейдера	Максимальний	Вище середнього	Максимальний	Базовий	Вище середнього	Вище середнього		Базовий
Рівень ризику	Мінімальний	Середній	Максимальний	Вище середнього	Максимальний	Мінімальний	Середній	Вище середнього
Кількість угод / термін	до 500 угод в день людиною та до 500000 угод роботами	3-5 угод на день	30-50 угод на день	1-2 угоди на тижень	2-3 угоди на місяць	30-50 угод на день	до 5 угод на місяць і рідше	до 2 угод на місяць і рідше
Потенційна доходність (від вкладених коштів)	10% на день	20% на місяць	до 10% на день	20-50% на рік	20-50% на рік	20-50% на рік	20-50% на рік	20-25% на рік

Для успішної торгівлі на біржі можна використовувати низку стратегій, вибір яких залежить від наявності коштів у трейдера, досвіду торгівлі, узгодженості обраної стратегії з уже застосованою тощо. Стратегії біржової торгівлі загалом можна поділити на дві великі групи – «ті, що діють на неефективностях» та «ті, що йдуть за трендом». Арбітражні операції відносять до першої групи, оскільки експлуатують неефективності ринку – серед зв'язаних у ціні фінансових інструментів.

Важливим показником, за яким можна поділити біржові стратегії, є частота торгівлі. Низькочастотна торгівля (LFT – *Low Frequency Trading*) передбачає володіння та торгівлю фінансовим інструментом упродовж часу, що перевищує один день. Відповідно, під час високочастотної торгівлі (HFT – *High Frequency Trading*) усі операції здійснюються всередині одного торговельного дня. Існують також ультрависокочастотні стратегії (UHFT – *Ultra High Frequency Trading*), за якими передбачається утримання активу впродовж секунд або навіть мілісекунд [8]. Порівняння біржових арбітражних стратегій з іншими стратегіями, які використовуються трейдерами під час торгівлі наведено в табл. 1.

Для успішного здійснення арбітражних біржових операцій із цінними паперами і валютою трейдер повинен володіти професійними навичками на рівні вище середнього, але вони мають бути значно кращими, ніж базовий рівень (як, наприклад, необхідно під час торгівлі за трендом). Можливо укласти до 50 угод на день в умовах міжринкового арбітражу та до п'яти угод на місяць – в умовах міжтоварного. Ці два види арбітражу принципово відрізняються один від одного. Для торгівлі в умовах міжринкового арбітражу трейдер повинен приділяти торгам майже цілий біржовий торговий день, але значно менше часу витрачається на міжтоварний арбітраж [5, с. 301].

Стосовно обсягу біржових контрактів, які здійснювалися на Українській фондовій біржі протягом 2012–2015 рр., можна сказати про його значну нестабільність, яка значною мірою пов'язана зі складною економічною та політичною ситуацією в країні (рис. 1).

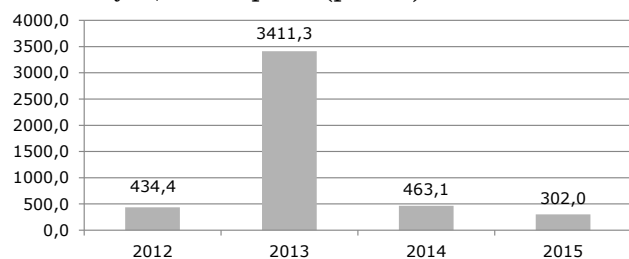


Рис. 1. Обсяг укладених біржових контрактів на Українській фондовій біржі, млн. грн. [11]

У 2015 р. обсяг біржових контрактів знизився майже в 10 разів порівняно з 2013 р. Це також пояснюється падінням активності на вторинному ринку цінних паперів.

Аналіз операцій із купівлі-продажу фінансових інструментів показує, що кількість операцій з акціями значно скоротилася в 2015 р. порівняно з 2014 р., а найбільшу питому вагу в обсязі торгівлі фінансовими інструментами мають облігації підприємств. Однак акції та облігації за кількістю операцій значно перевищують аналогічні показники за іншими цінними паперами (табл. 2).

Таблиця 2

Операції з купівлі-продажу фінансових інструментів на Українській фондовій біржі [11]

Вид фінансового інструменту	2013	2014	2015
Акції	249 798 538	18 713 403	558 269
Облігації підприємств	8 518 797	4 305 250	3 076 359
Опціонні сертифікати	9 762	72 601	216 465
Інвестиційні сертифікати	18 242	8 819	580

Таким чином, основні показники діяльності Української фондової біржі характеризуються тенденцією до зниження, що підтверджує необхідність застосування певних заходів, законодавчої та державної підтримки для їх подальшої стабілізації.

Якщо проаналізувати низку арбітражних стратегій, то вони характеризуються нейтральністю відносно направленості руху ринку. Розглянемо більш детально види арбітражних стратегій.

Міжбіржовий арбітраж за ідентичними інструментами. Якщо біржовий інструмент торгується на кількох біржах одночасно, то із виникненням розходження в цінах на нього на цих біржах продається дорожчий контракт і в такий же кількості купується дешевший. Оскільки інструменти на різних біржах можуть торгуватися у різних валютах, то необхідне хеджування валютного складника. Зробити це можливо, наприклад, за допомогою готівкової валюти чи ф'ючерсів на долар. Наприклад, якщо акції «Лукойл» на Московській біржі торгуються по 2 690 руб./шт. і в той самий час у Лондоні – по 40,95 дол., то за поточного курсу 65,76 руб. за 1 дол. ціна акцій на Лондонській фондовій біржі в російській валюті буде 2 692 рублі. Тобто акції можна купити на одній біржовій площадці, на іншій – продати, а потім закрити зворотною угодою або конвертувати акції в глобальні депозитарні розписки [9].

Арбітраж «спот-ф'ючерс». Цей тип арбітражних стратегій передбачає, з одного боку, купівлю акцій, а з іншого – продаж ф'ючерсів на ті ж акції. Таким чином, створюється ринково-нейтральна позиція. Зазвичай ф'ючерси на акції торгуються дорожче самих акцій. Це пояснюється тим, що на купівлю ф'ючерса необхідний не весь капітал, а лише певна застава, що становить 10–20% від ціни. На інші гроші можна отримати

мати додатковий дохід. Щоб не виникало такої можливості безризикового заробітку, ф'ючерс повинен коштувати дорожче акції на деяку відсоткову ставку, яка називається базисом, що поступово зменшується та на момент експірації наближається до нуля. Базис може суттєво змінюватися в процесі життєвого циклу ф'ючерса [1]. Наприклад, 7 травня 2016 р. на Варшавській фондовій біржі продається червневий ф'ючерс на *Cyfrowy Polsat* (провідна медіа-група та один із найбільших операторів платного супутникового телебачення в Польщі) – FCPSM16 за ціною 2 361 злотих і купується 100 звичайних акцій цієї компанії за ціною 2 323 злотих за штуку. Базис дорівнює 1,64% (до дня закриття ф'ючерса залишається 42 дні) [10].

Синтетичний арбітраж із застосуванням опціонів. Арбітраж між ф'ючерсами і синтетичними ф'ючерсами, що побудовані за допомогою опціонів на них, ґрунтується на паритеті «пут» і «колл» опціонів. Синтетичний довгий ф'ючерс дорівнює сумі довгого («колл») та короткого («пут») опціону. Синтетичний короткий ф'ючерс дорівнює сумі короткого («колл») та довгого («пут») опціону. Паритет опціонів передбачає цінову властивість, що полягає у тому, що страйкові ціни опціонів «пут» і «колл» рівні. На біржі це не завжди так, що дає можливість отримувати безризиковий дохід. Можна сформулювати закономірність, що різниця цін опціону «колл» та опціону «пут» дорівнює різниці цін ф'ючерса та страйкової ціни. За порушення цієї закономірності можна відкривати арбітражну позицію [3].

Найбільш простою та розповсюдженою наочною геометричною схемою біржового арбітражу на прикладі валюти є *тристоронній арбітраж у формі трикутника*. Використання його потребує системного підходу, оскільки навіть невелике відхилення може негативно позначитися на ефективності стратегії торгівлі. Тристоронній арбітраж полягає в купівлі та продажі трьох різних валют із метою отримання безризикового прибутку. Трейдер отримує прибуток, якщо ставка прямого обмінного курсу відрізняється від крос-курсу двох валют, який розраховується через курс третьої валюти. Найчастіше третьою валютою є долар. За такої арбітражної стратегії зміни на одному з валютних ринків можуть викликати коливання на всіх інших ринках іноземної валюти [12]. Розглянемо тристоронній валютний арбітраж на прикладі трьох валют: американського долара, швейцарського франка та євро. На першому етапі трейдер обмінює валюту 1 на валюту 2 (наприклад, американський долар на швейцарський франк). На другому етапі обмінює валюту 2 на валюту 3 (швейцарський франк на євро). На третьому етапі обмінює валюту 3 на валюту 1 (євро на американський долар) (рис. 2).

У результаті операції «трикутник» трейдер, використовуючи нерівномірність динаміки курсів, може отримати прибуток. За правильного

використання ця стратегія має низку переваг для трейдера:

- дохід є прямо пропорційним сумі інвестицій;
- мінімізація ризиків;
- можливість адаптувати стратегію до певних ситуацій.

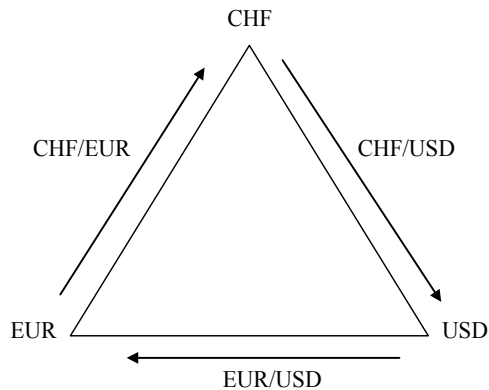


Рис. 2. Приклад використання стратегії валютного арбітражу «трикутник»

Із виникненням на ринку невизначених ситуацій угоду краще здійснювати в короткостроковому періоді. Це дає можливість розраховувати на прибуток навіть у таких обставинах. Отримання доходу за допомогою стратегії арбітражу не потребує наявності великого депозиту або реєстрації у кількох брокерів, достатньо мати лише один рахунок і торгувати мікролотами. Мікролот, як правило, є найменшим розміром позиції, доступним для торгівлі. Під час здійснення стратегії «трикутника» трейдеру за допомогою калькулятора кореляції валютних пар необхідно віднайти дві пари валют, історично пов'язаних, що корелюють між собою. За відхилення кореляції необхідно вкладати кошти в купівлю більш слабкої пари, а найбільш сильну – продавати. Через деякий час починається дія закону черговості, який дасть можливість отримати прибуток [4]. Необхідно мати на увазі, що підхід, який виявився прибутковим першого разу, під час наступного його застосування може бути збитковим. Для зниження ймовірності збитків необхідно користуватися біржовими денними графіками, спеціальними індикаторами та слідкувати за кореляцією валют. Дохідність за стратегією «трикутника» дуже чутлива навіть до дрібних неврахованих негативних факторів.

Стратегія торгівлі спредом. У даному контексті під поняттям «спред» розуміють різницю цін двох чи більше валют. Існує багато індикаторів різниці спредів, але найчастіше використовують модифікації індексу долара. Покажемо на прикладі програми-редактора торгових робіт та індикаторів *MetaEditor* особливості стратегії торгівлі на кореляціях за валютними парами. У нашому прикладі аналізується взаємний спред за валютними парами USDX/USDSEK (де USDX – індекс, що показує відношення долара

США до кошика з шести основних валют (євро, єна, фунт стерлінгів, канадський долар, шведська крона і швейцарський франк) [13]:

$$\begin{aligned} \text{USD}X &= 50,14348112 \cdot \text{USDEUR}^{0,576} \cdot \text{USDJPY}^{0,136} \cdot \text{USDGBP}^{0,119} \cdot \text{USDCAD}^{0,091} \cdot \text{USDSEK}^{0,042} \cdot \text{USDCHF}^{0,036}, \end{aligned} \quad (1)$$

де степеневі коефіцієнти відповідають вагомостям валют у кошику: євро – 57,6%, єна – 13,6%, фунт стерлінгів – 11,9%, канадський долар – 9,1%, шведська крона – 4,2%, швейцарський франк – 3,6%.

Спред буде знижуватися за умови, якщо:

- а) долар дешевіє швидше;
- б) шведська крона швидше дорожчає (порівняно з долларом);
- в) долар повільніше дорожчає (порівняно зі шведською кроною) (рис. 3).



Рис. 3. Графіки інструментів торгівлі на кореляціях у програмі MetaEditor

За рахунок високої взаємної кореляції такий «спред» більшу частину часу проводить у діапазоні із періодичним наближенням до меж діапазонів. Після того як курс відбивається від межі діапазону та починає рухатися в певному напрямі необхідно купувати USD/SEK та продавати USDX. Закривати угоди краще автоматично (радником (іноді таку програму називають експертом, програма, яка дає можливість автоматизувати аналітичні і торговельні операції, дає змогу трейдеру в автоматичному режимі проводити технічний аналіз ринку) чи скриптом (програма, написана мовою MQL4 (мова програмування, інструмент для автоматизації дій на валютному ринку і реалізації торговельних стратегій у рамках торгового терміналу *MetaTrader4*) і призначена для одноразового (на відміну від експерта) виконання функцій [15].

До нестандартних арбітражних операцій відноситься *арбітражне хеджування*. У такій стратегії важливу роль відіграє розмір свопу (операція у вигляді обміну різних активів, за якої укладання угоди про купівлю (продаж) активу супроводжується укладанням контр-угоди про зворотний продаж (купівлю) того самого активу через певний період на тих чи інших умовах). Як правило, відкривається два (чи кілька) рахунків у різних брокерів. На одному з них повинен бути безсвоповий рахунок,

а на іншому – підібрати валютну пару з позитивним свопом. Після цього на обох рахунках відкриваються угоди, однакові за обсягом, але в різних напрямках. Куди б не пішов курс, можна отримати як мінімум прибуток від свопу. Закривати можна одночасно обидві позиції чи тільки збиткові.

Мережевий (територіальний) арбітраж. Використання різниці в курсах на різних торговельних майданчиках і неспівпадання котировань різних брокерів на сьогодні з розвитком швидкісних каналів зв'язку практично не використовується, але існує приклад валютних пар, що підходять до використання в рамках цієї стратегії – EUR/USD та EUR/HKD (гонконгський долар). Валютне регулювання Гонконгу зобов'язує жорстко прив'язувати поточний курс національної валюти до курсу американського долара, тому періодично виникає короткострокова різниця, яку можна піймати у перервах між коригуваннями біржових арбітражерів на початку і в кінці сесії.

Для торгівлі за арбітражними стратегіями найкращий – початковий тайм-фрейм D1 (один день). Необхідно починати торгівлю арбітражними стратегіями в малих обсягах та активами з високою довгостроковою кореляцією. Необхідно завжди хеджувати основну валюту та обирати різних постачальників новин для різних активів – цінних паперів чи валюти [6, с. 212].

З усього різноманіття видів арбітражу позиції відкривають лише в найбільш дохідних та ліквідних, тобто не обов'язково використовуються всі стратегії арбітражу. Деякі з них можуть узагалі не використовуватися.

Висновки. Таким чином, парний трейдинг (арбітраж) є стратегією біржової торгівлі, яка дає можливість трейдеру врахувати достатньо сильні фундаментальні відмінності курсів двох акцій, валют або інших фінансових активів за збереження нейтрального положення ринку. Ключовим факторами успіху стратегії є виявлення корелюючих торговельних інструментів, використання моментів розходження цін, дотримання правил входу і виходу з ринку та хеджування можливих ризиків. Коли трейдер використовує стратегію арбітражу, він оперує двома корелюючими інструментами, продає ті, які знижуються в ціні, та одночасно купує інші. Тим самим він хеджує себе, а тому йому неважливо, що відбувається на ринку в цілому. Так, якщо ринок рухається вниз, то прибуток приносять акції з курсом, що знижується. Якщо ринок рухається вгору, то трейдер отримує прибуток з акцій, ціна яких підвищується. За стратегії арбітражу робота трейдера зводиться до того, щоб вчасно зловити момент, коли курс однієї з акцій вибивається з нормальної кореляції. Тобто основна відмінність стратегії біржового арбітражу від інших стратегій полягає в тому, що трейдер торгує не окремими активами в розрахунок на їх зростання чи падіння, а отримує дохід за рахунок різниці між їх цінами.

Перспективами подальших досліджень є з'ясування особливостей використання стратегій арбітражу під час торгівлі з нестандартними біржовими інструментами, наприклад електронною валютою, та ролі арбітражу на строковому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апонасевич А. Арбитражные операции / А. Апонасевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2stocks.ru/2.0/trading/rules/arbitr>.
2. Douglas S. Ehrman. The Handbook of pairs trading: strategies using equities, options and futures / Ehrman S. Douglas. – Wiley. – 262 p.
3. Жилин А. Финансовый арбитраж – передовой опыт современного управления активами / А. Жилин, Д. Камболин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.seftonfund.com/news/news_55/.
4. Куппер Дж. Арбитражная торговля / Дж. Куппер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fxguild.info/content/view/346/62/>.
5. Еш С.М. Финансовый рынок: [навч. посіб.] / С.М. Еш. – К.: Центр учбової літератури. – 2011. – 528 с.
6. Козак Ю.Г. Міжнародна макроекономіка: [навч. посіб.] / Ю.Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 400 с.
7. Арбитраж [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Арбитраж_\(экономика\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Арбитраж_(экономика)).
8. Выбор торговой стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://spbexchange.ru/ru/about/private_investor/kak_zarabotat/Default.aspx?section=13&news=2922.
9. Арбитражные стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.option.ru/services/asset-management/arbitrage-strategy>.
10. Офіційний сайт Варшавської фондової біржі [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gpw.pl/>.
11. Офіційний сайт Української фондової біржі [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ukrse.com.ua>.
12. Арбитражная стратегия «Triangular Arbitrage» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tradershub.ru/trading-strategies/arbitrazhnaya-strategiya-triangular>.
13. Индекс доллара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Индекс_доллара.
14. Способы автоматизации торговли: советники, скрипты и пользовательские индикаторы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forexrabota.net/vypusk/1729-sposoby-avtomatizatsii-torgovli-sovetniki-skripty-i-polzovatelskie-indikatory>.

УДК 378.1

Харченко Т.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ

COMPETITIVENESS UKRAINE BANKING SECTOR BASED ON IMPLEMENTATION BENCHMARKING

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню процесу впровадження бенчмаркінгу у практику господарювання українських банківських установ. Проаналізовано сутність бенчмаркінгу, еволюцію його розвитку та особливості застосування у банківській сфері. Доведено необхідність впровадження інноваційних методів покращання якості системи управління банку на основі бенчмаркінгу як одного з інструментів підвищення його конкурентоспроможності. Здійснено оцінку сучасного стану розвитку банківської системи України та визначено основні проблеми. Визначено, що інструментом, який дасть змогу поліпшити показники діяльності банку, є бенчмаркінг. Розкрито особливості застосування видів бенчмаркінгу в оцінці діяльності банку та запропоновано методику здійснення процедури бенчмаркінгу.

Ключові слова: бенчмаркінг, банк, банківська система, конкурентна стратегія, класифікація видів бенчмаркінгу, бізнес-процеси, система управління банком.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию процесса внедрения бенчмаркинга в практику хозяйствования украинских банковских учреждений. Проанализированы сущность бенчмаркинга, эволюция его развития и особенности применения в банковской сфере. Доказана необходимость внедрения инновационных методов улучшения качества системы управления банком на основе бенчмаркинга, как одного из инструментов повышения его конкурентоспособности. Осуществлена оценка современного состояния развития банковской системы Украины и определены основные проблемы. Доказано, что инструментом, который позволит улучшить показатели деятельности банка, является бенчмаркинг. Раскрыты особенности применения видов бенчмаркинга в оценке деятельности банка и предложена методика осуществления процедуры бенчмаркинга.

Ключевые слова: бенчмаркинг, банк, банковская система, конкурентная стратегия, классификация видов бенчмаркинга, бизнес-процессы, система управления банком.

ANNOTATION

The article is devoted to implementation benchmarking research in Ukrainian banks management. Analyzed the benchmarking essence, its evolution and application features in the banking area. The necessity of innovative methods implementation to improve the quality of the bank management system on the benchmarking basis as one of the instruments to improve its competitiveness has been proved. In the article was done the estimation of current state and main problem Ukraine banking system. Determined that benchmarking is a tool that will improve the bank indicators. Defined the application features of the benchmarking types to bank activity evaluation and suggested the methodology for the benchmarking procedure.

Keywords: benchmarking, bank, banking system, competitive strategy, benchmarking classification, business process, bank management system.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування банківського сектору економіки

України, його конкурентоспроможність та можливість розвитку в сучасних умовах господарювання залежать від використання сучасних методів управління, одним з яких є бенчмаркінг. Нині в умовах призупинення економічного зростання, падіння темпів виробництва продукції та, як наслідок, зменшення числа контрагентів на ринку банківських послуг беззаперечної актуальності набуває питання адаптації банківського сектору до нових умов. Одним із напрямів такої адаптації є досягнення стійких конкурентних переваг на основі впровадження в практику господарювання українських банків принципів бенчмаркінгу. Це вимагає, з одного боку, використання традиційних маркетингових технологій, а з іншого – їх індивідуалізації завдяки врахуванню особливостей найближчих конкурентів, аналізу їх діяльності та пошуку найкращого еталону. Глобалізація економіки та посилення конкуренції як усередині країни, так і за її межами посилює конкурентну боротьбу на ринку банківських послуг та вимагає пошуку сучасних методів підвищення конкурентоспроможності українських банків. Поширення застосування методики зіставлення результатів власної діяльності та діяльності успішних конкурентів, партнерів, суб'єктів господарювання різних галузей економіки сприяє ефективному обміну передовим досвідом у сферах організації бізнес-процесів, технологій, обслуговування клієнтів та управління в цілому [6, с. 127]. Також актуальність даної проблематики обумовлена швидким зростанням сектору банківських послуг у попередні роки та збільшенням кількості агентів, що надають схожі або ідентичні послуги. Отже, виникає необхідність розвитку банківського маркетингу, одним з інструментів якого є бенчмаркінг. Саме застосування бенчмаркінгу дасть змогу підвищити конкурентоспроможність банку шляхом безперервного аналізу діяльності конкурентів, переймання досвіду ведучих гравців ринку, обміну знаннями заради збільшення частки на ринку та підвищення якості банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів розвитку банківського сектору та визначенню особливостей банківського

маркетингу присвячені праці І.В. Алексєєва, Г.Л. Багієва, О.М. Бихова, І.Г. Бритченко, О.В. Васюренка, Н.І. Версаль, А.Г. Загороднього, С.В. Кубіва, Р.А. Семіва, О.Д. Рожка, В.Т. Севрука, Т.С. Смовженко, І.О. Спіцина, Ю.В. Тихонова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових доробок, потребують дослідження питання підвищення конкурентоспроможності банківського сектору України в сучасних умовах господарювання, впровадження сучасних маркетингових методів дослідження, одним з яких є бенчмаркінг.

Мета статті полягає у розробці сучасних методів підвищення конкурентоспроможності банківського сектору економіки України, визначенні ефективних маркетингових інструментів, одним із яких є бенчмаркінг. Особливу увагу у статті буде приділено визначенню особливостей досягнення конкурентоспроможності банків та забезпечення їх фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський досвід функціонування ринку банківських послуг свідчить, що ефективним інструментом забезпечення фінансової безпеки підприємства є бенчмаркінг. Уперше це поняття з'явилося у 1972 р. у США, хоча базисні принципи бенчмаркінгу були запропоновані ще в 50-х роках ХХ ст. японськими менеджерами. Його поява пов'язана з останніми змінами у філософії менеджменту, насамперед із підвищенням уваги до оцінки конкурентного середовища. Якщо в 50-х роках ХХ ст. попит був більший за пропозицію, то завданням менеджменту було лише встановлення кінцевих критеріїв та відстеження процесу їхнього досягнення. Однак уже на початку 90-х років пропозиція значно перевищувала попит, тому менеджмент почав шукати шляхи щодо випередження показників конкурентів у виробничих і маркетингових процесах [3, с. 25].

Бенчмаркінг – це механізм проведення порівняльного аналізу показників ефективності роботи однієї компанії з результатами інших, більш прибуткових (ефективних) підприємств [1, с. 35]. Сутність бенчмаркінгу проявляється у безперервному пошуку ідей, застосуванні їх на практиці та порівнянні показників роботи досліджуваного банку з найефективнішими конкурентами. Також процедура використан-

ня бенчмаркінгу передбачає використання досвіду більш конкурентоспроможних банків у практиці господарювання об'єкту оцінювання. Бенчмаркінг є мистецтвом виявлення найкращих методів роботи та застосування їх у власній компанії. Практика свідчить, що грамотне використання досвіду конкурентів і успішних компаній дає змогу скоротити витрати, підвищити прибуток і оптимізувати вибір стратегії діяльності. У цілому це сприяє фінансовій стабільності підприємства і фактично – його фінансовій безпеці.

В останні роки бенчмаркінг входить до трійки найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях. Це пов'язано з тим, що за допомогою даного інструментарію можливо з мінімальними фінансовими витратами вдосконалювати бізнес-процеси і досягнути прибутковості бізнесу. Він дає змогу зрозуміти принципи роботи провідних підприємств галузі та досягнути аналогічних результатів діяльності власного бізнесу.

Особливістю сучасного етапу розвитку та функціонування фінансового сектору економіки України є посилення глобалізації, об'єднання діяльності, поглинання компаній, тому бенчмаркінг набуває глобального статусу і може розглядатись як один із методів обміну інформацією на світовому ринку. Отже, бенчмаркінг, метою якого є вивчення та впровадження найкращих із відомих методів ведення бізнесу, і в тому числі фінансової діяльності, може розглядатись як один із методів утримання стійких позицій на висококонкурентному ринку банківських послуг.

Сучасний етап функціонування банківського сектору України характеризується посиленням інтегрованості до міжнародного співтовариства та посиленням зовнішньої конкуренції. Це проявляється у присутності на українському ринку банків з іноземним капіталом. З одного боку, така присутність вносить стабільність у роботу банківської системи та дає змогу залучити дешеві фінансові ресурси в економіку країни. Проте значне зменшення кількості банків із національним капіталом може призвести до втрати контролю з боку регулятора над банківською системою, зменшення його впливу. Крім того, за несприятливих умов банки з іноземним капіталом за рішенням власників або керівництва материнських компаній можуть вийти з ринку,

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України за 2012–2016 рр. (млн. грн.)

№ п/п	Назва показника	Роки				
		2012	2013	2014	2015	2016
1.	Кількість діючих банків	176	176*	180*	163*	117*
1.1	із них: з іноземним капіталом	53	53	49	51	41
1.1.1	у т. ч. зі 100%-м іноземним капіталом	22	22	19	19	17
2.	Активи, всього	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1 254 385
3.	Пасиви, всього	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852	1 254 385

* з них один банк має ліцензію санаційного банку

Джерело: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

навіть не враховуючи витрати, тобто це може призвести до здешевлення акцій інших банків, які залишаться на ринку [3]. Дані щодо основних показників діяльності банківського сектору України представлені в табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що за 2014–2016 рр. відбулося різке скорочення кількості суб'єктів банківського сектору України. Також відбулося скорочення кількості банків з іноземним капіталом, у тому числі із 100%-м іноземним капіталом. Загальний сальдований збиток банківської системи країни в першому кварталі досяг суми в 7,74 млрд. грн. Діючі банки принесли збитків на 8,550 млрд. грн., а неплатоспроможні – 810,4 млн. грн. прибутку. Від іноземних банківських груп фінансовий збиток становить 6,417 млрд. грн., від державних – 1,216 млрд. грн. Банківський ринок перебуває у стані кризи від курсового стрибка, втрати активів на тимчасово окупованій території АР Крим та зоні проведення АТО (втрачено більше 15% активів та пасивів банків), падіння кредитоспроможності клієнтів, масового скорочення персоналу і продовження серії дефолтів фінансових установ. Масовий відтік коштів населення зі строкових депозитів становив 10 млрд. дол. із валютних вкладів, та понад 40 млрд. – із гривневих [5].

За останні 13 місяців офіційно неплатоспроможними визнані банки, які на початку минулого року контролювали 13,5% ринку депозитів населення і 13,9% активів банківської системи. Все це вимагає перегляду існуючих підходів у сфері банківської діяльності та розробки принципово нових маркетингових стратегій, які б дали змогу повернути довіру населення та збільшення кількості залучених депозитів. Одним з інструментів, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність банківського сектору є вдосконалення системи управління банком шляхом упровадження бенчмаркінгу. Класифікація видів бенчмаркетингу, що можуть бути застосовані у практиці діяльності банків, достатньо розгорнута, тому заслуговує на увагу представлена О.М. Биховою класифікація видів бенчмаркінгу в банківській сфері. Так, дослідницею систематизовано класифікаційні ознаки та виділено найбільш актуальні до застосування види бенчмаркінгу (табл. 2).

У банку бенчмаркінгові програми охоплюють різні підрозділи. Найбільш активну участь у них беруть: підрозділ маркетингу, клієнтські підрозділи, підрозділи бізнес-процесів і якості. Отже, враховуючи специфіку банківської сфери, бенчмаркінг можна розглядати як процес порівняння продукту (послуги) та бізнес-процесів банку з продуктами (послугами) та бізнес-процесами банків-лідерів, кращих кредитних установ, партнерів із метою запозичення кращого досвіду в різних сферах діяльності та його адаптації для отримання конкурентних переваг на ринку банківських послуг [2, с. 18]. Варто зазначити, що застосування бенчмаркінгу це не одноразо-

вий, а постійний процес, що охоплює всі сфери банківської діяльності. Наслідком застосування бенчмаркінгу є розробка стратегії, що передбачає орієнтацію на потреби клієнтів. При цьому найбільш важливими об'єктами дослідження є аналіз зовнішнього середовища та оцінка фінансових показників діяльності банку.

Таблиця 2
Класифікація видів бенчмаркінгу в банківській сфері

Класифікаційна ознака бенчмаркінгу в банківській сфері	Види бенчмаркінгу в банківській сфері
За періодом охоплення	• стратегічний бенчмаркінг; • тактичний бенчмаркінг
За географічною ознакою	• національний (регіональний, локальний) бенчмаркінг; • міжнародний (глобальний) бенчмаркінг
За об'єктом порівняння	• бенчмаркінг показників банківської діяльності; • бенчмаркінг бізнес-процесів; • бенчмаркінг структурних підрозділів банку; • бенчмаркінг рівня обслуговування клієнтів; • рейтинговий бенчмаркінг; • бенчмаркінг технологій; • бенчмаркінг інформаційних систем
За напрямом порівняння	• внутрішній бенчмаркінг; • зовнішній бенчмаркінг
За інституціональністю суб'єкта	• неінституціональні суб'єкти бенчмаркінгу; • псевдоінституціональні суб'єкти бенчмаркінгу; • інституціональні суб'єкти бенчмаркінгу; • метаінституціональні суб'єкти бенчмаркінгу
За предметом дослідження	• процесний; • функціональний; • результатів діяльності.

Джерело: [2, с. 16]

У науковій літературі існує достатня кількість методичних підходів до проведення процедури бенчмаркінгу. На нашу думку, найбільш доречним є такий:

1. Вибір об'єкту бенчмаркінгу – визначення найбільш пріоритетних напрямів покращання діяльності банку. Як об'єкти для порівняння можуть виступати: бізнес-процеси, філія банку, структурний підрозділ, інформаційна система тощо.

2. Формування команди спеціалістів для проведення процедури бенчмаркінгу – до команди можна залучати фахівців банку та зовнішніх спеціалістів на умовах аутсорсінгу. Доцільно відмітити роль керівництва банку у формуванні команди.

3. Визначення переліку показників для оцінки та порівняння – найчастіше для оцінки вибирають такі групи показників: фінансові показники, показники задоволеності клієнтів,

показники якості продукту, оцінка зовнішніх умов діяльності банку.

4. Вибір еталону для порівняння – еталоном може бути лідер галузі або банк, що займає близькі до оцінюваного банку позиції.

5. Збір та аналіз даних – джерелами інформації можуть бути: внутрішня інформація, зовнішня інформація, інформація Інтернет-мережі, дані конкурентної розвідки тощо.

6. Визначення напрямів покращання та формування списку дій.

7. Впровадження розробленого плану дій. При цьому важливо оцінити ефект від упровадження заходів шляхом порівняння прибутковості та вартості впровадження.

Варто зазначити, що процедура бенчмаркінгу покликана дати змогу банкам об'єктивно оцінювати результати своєї поточної діяльності, ретельно вивчати досвід банків-конкурентів та банків-партнерів і визначати напрями вдосконалення бізнес-процесів, у тому числі пов'язаних з удосконаленням управління інвестиційною діяльністю. Це не одноразовий акт, а постійний процес, що передбачає оцінку власної конкурентної стратегії та порівняння зі стратегією конкурентів. При цьому необхідно оцінювати витрати на здійснення бенчмаркінгу та ефект, що отримується в результаті проведення процедури.

Висновки. Отже, впровадження бенчмаркінгу у практику діяльності суб'єктів банківського

сектору є інструментом підвищення конкурентоспроможності та прибутковості банків. При цьому його застосування дасть змогу визначити «вузькі» місця в діяльності банківської установи та впровадити у практику господарювання передові рішення лідерів ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багиев Г.Л. Benchmarking у розробці стратегій маркетингу / Г.Л. Багиев, И.А. Аренов, М.В. Мартинова // Маркетинг у системі керування підприємництвом. – Київ, 2006. – С. 35–44.
2. Бихова О.М. Класифікація видів бенчмаркінгу в системі управління банками / О.М. Бихова // Економіка розвитку. – № 3 (71). – С. 15–18.
3. Козак Н. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії / Н. Козак // Управление компанией. – 2000. – № 1–2. – С. 25–27.
4. Лойко В.В., Павленко В.В. Банківська система України: стан та перспективи розвитку / В.В. Лойко, В.В. Павленко // Ефективна економіка. – 2015. – № 9 Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4447>.
5. Рейтинг життєздатності банків – 2015 Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1388299-rejting-zhittezdatnosti-bankiv-2015>].
6. Тіхонов Ю.В. Бенчмаркінг і бізнес-розвідка як складова успішного розвитку бізнесу / Ю.В. Тіхонов // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 126–132.

УДК 336.77:338.43

Чернявська Л.В.

*старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи***ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК У ЙОГО РОЗВИТКУ****FEATURES OF CONSUMER LENDING IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY AND THE ROLE OF CREDIT UNIONS IN ITS DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено особливості споживчого кредитування господарств населення в аграрному секторі економіки та розкрито їх вплив на специфіку кредитних операцій у сфері АПК. Розглянуто роль кредитних спілок у розвитку кредитування дрібного товарного сільськогосподарського виробництва. Автор доводить, що низька конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва зумовлює необхідність державного стимулювання діяльності кредитних спілок у сфері дрібного сільськогосподарського виробництва та створення передумов для об'єднання кредитних спілок.

Ключові слова: кредитування, кредитні спілки, сільське господарство, споживче кредитування АПК, кредитне забезпечення селянських господарств.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности потребительского кредитования хозяйств населения в аграрном секторе экономики и раскрыто их влияние на специфику кредитных операций в АПК. Рассмотрено влияние кредитных союзов на развитие кредитования мелкого сельскохозяйственного производства. Автор приходит к выводу, что низкая конкурентоспособность сельскохозяйственного производства обуславливает необходимость государственного стимулирования деятельности кредитных союзов в сфере мелкотоварного сельскохозяйственного производства и создания условий для объединения кредитных союзов.

Ключевые слова: кредитование, кредитный союз, сельское хозяйство, потребительское кредитование АПК, кредитное обеспечение сельских хозяйств.

ANNOTATION

The article is devoted to the peculiarities of the consumer crediting of private households in the agrarian sector of the economy and their impact on the specifics of credit operations in the agricultural sector. The impact of credit unions on the development of crediting small-scale agricultural production is also discovered in the unit. The author concludes that the lack of competitiveness of agricultural production necessitates encourage activities of credit unions in the field of small-scale agricultural production. The State should also create conditions for concentration credit unions.

Keywords: credit, credit union, credit relations, agriculture, agro-industrial complex, agriculture lending.

Постановка проблеми. На відміну від споживчого кредитування у містах споживче кредитування сільського населення має суттєву особливість, оскільки отримувані селянами споживчі кредити здебільшого використовуються не стільки для придбання побутових товарів, скільки на придбання техніки малої механізації, посівного матеріалу, добрив та їх наступного використання в підсобних господарствах, особистих селянських господарствах та фермерських господарствах. Отже, під час про-

ведення операцій зі споживчого кредитування обов'язково слід урахувати їх «побутово-виробничу» специфіку.

Нинішня структура та динаміка розвитку кредитного ринку в АПК не відповідають структурі та динаміці виробництва сільськогосподарської продукції. Так, за 2013–2015 рр. у господарствах населення вироблялося більше 14% валового виробництва насіння сояшнику, близько 22% зернових та зернобобових культур, 88% овочів, 88–93% продовольчих багаторічних культур, 97% картоплі та більше 99% коренеплодів [1].

Водночас фінансово-кредитне забезпечення товарного виробництва в підсобних господарствах громадян та селянських (фермерських) господарствах не розвинуто. Фінансові установи, передусім комерційні банки, віддають перевагу обслуговуванню великих підприємств і не бажають надавати кредити фізичним особам переважно через незначний розмір операцій. Ніша ринку банківських послуг, спрямована на обслуговування потреб підсобних господарств громадян та селянських (фермерських), могла би бути ефективно забезпечена діяльністю кредитних спілок, однак у сучасних українських умовах цей сегмент фінансової системи знаходиться лише в зародковому стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичному та практичному дослідженню діяльності кредитних спілок приділяли увагу низка вчених-економістів, серед яких Б.А. Дадашев, В.В. Гончаренко, М. Туган-Барановський, А.О. Пантелеймоненко, П.М. Козинець, О. Луцишин, О.Є. Мазур, М.І. Манилич, В.П. Хомутенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що питання діяльності кредитних спілок більшою чи меншою мірою розглядалися у вітчизняній науковій літературі, специфічні риси такої діяльності саме у сфері кредитного забезпечення дрібних сільськогосподарських товаровиробників, як правило, залишаються поза увагою багатьох авторів.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей споживчого кредитування на засадах кредитної кооперації в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку О.М. Третьяка, кредитне забезпечення підсобних селянських та фермерських господарств повинне здійснюватися переважно кредитними спілками на кооперативних засадах [2, с. 101]. Це підтверджується і світовим досвідом. Зокрема, з усіх кредитів, які спрямовуються в сільське господарство, кошти кооперативних кредитних організацій становлять: у Німеччині – 44%, у Франції – 75% [3, с. 138]. Запозичення подібного зарубіжного досвіду відповідає і потребам сучасного стану економіки України, та сама природа і організація діяльності кредитних спілок розрахована переважно саме на споживче кредитування.

Згідно з останніми змінами в законодавстві України, починаючи з 2016 р. фермерське господарство може бути створене у вигляді фізичної особи – підприємця (ФОП) (до цього часу – лише у статусі юридичної особи). Відповідно, відмінні і механізми кредитування ФОП та юридичних осіб.

Відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. [4], кредитна спілка є неприбутковою організацією, заснованою фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах із метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок грошових внесків членів кредитної спілки. Ч. 2 цієї ж статті вказує, що кредитна спілка є фінансовою установою, винятковим видом діяльності якої є надання фінансових послуг. Таке визначення досить повно відображає специфіку кредитної спілки, яка полягає в тому, що кредитна спілка, з одного боку, є фінансовою установою, а з іншого – неприбутковою кооперативною організацією.

Кредитна спілка, на відміну від інших фінансових установ, створюється групою громадян для самозабезпечення фінансовими послугами і не має на меті одержання прибутку. Виходячи з ознаки неприбутковості, В. Гончаренко доводить, що кредитну спілку не можна вважати суб'єктом підприємницької діяльності [5, с. 30]. Таку позицію закріплює і ст. 130 Господарського кодексу України, згідно з якою кредитна спілка є неприбутковою організацією, а ст. 3 чітко відокремлює господарську діяльність без мети одержання прибутку від підприємницької діяльності, що здійснюється для одержання прибутку [6].

Члени кредитної спілки водночас є і власниками, і клієнтами спілки. Прибуток, отриманий від члена спілки як клієнта, повертається до нього ж як до власника. Члени кредитної спілки отримують від неї кошти кількома шляхами. Кошти кредитної спілки, що формуються за рахунок пайового та додаткових капіталів, а також внесків на депозитні рахунки, надаються їм під процентну ставку, зазвичай меншу за відповідну ставку комерційних банків. Щорічно після визначення розміру витрат та резервно-

го фонду залишок коштів, зароблених спілкою, виплачується її членам у формі дивідендів або ж спрямовується на погашення позики. Якщо член спілки зробив вклад на депозитний рахунок, йому також виплачується відповідний процент. У разі припинення членства особи в кредитній спілці їй повертаються пайові та інші внески (крім вступного).

Особливістю кредитних спілок є також і те, що вони, відповідно до ст. 6 Закону «Про кредитні спілки», можуть бути створені не менш як п'ятдесятьма засновниками, об'єднаними хоча б за такими ознаками, як спільне місце роботи чи навчання або належність до однієї місцевої профспілкової, іншої громадської чи релігійної організації, або проживання в одному селі, селищі, місті, районі, області. Ст. 10 цього Закону вказує, що членами кредитної спілки можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, що постійно проживають на території України і мають повну цивільну дієздатність. Не можуть бути прийняті до кредитної спілки особи, які за рішенням суду визнані недієздатними, обмежено дієздатними, особи, які відбувають покарання у вигляді позбавлення волі, а також особи, що мають непогашену судимість за корисливі злочини.

Статут та інші принципові рішення приймаються загальними зборами, на яких кожен член спілки має лише один голос незалежно від суми внесків та часу вступу до спілки. Особи, які створили спілку, не мають жодних переваг чи привілеїв порівняно з особами, які вступили до неї пізніше. Такі демократичні засоби організації кредитних спілок у поєднанні з наданням їм пільг у оподаткуванні, зумовлених їхнім неприбутковим статусом та активною соціальною рекламою на зразок «свій до свого по своє», повинні були спричинити інтенсивний розвиток кредитного руху на Україні, проте має місце зовсім інша ситуація. Так, станом на 31.12.2015 р. у Державному реєстрі фінансових установ налічувалось 588 кредитних спілок, що менше на одну одиницю порівняно з 31.12.2014 р. Проте чисельність кредитних спілок зменшилась на 35 одиниць порівняно з 31.12.2013 р. Слід зазначити, що на 22% зменшилась і кількість членів кредитних спілок: із 980,9 тис. осіб у 2013 р. до 764,6 тис. осіб у 2015 р. [7]. Насамперед це пояснюється тим, що кредитні спілки порівняно з іншими небанківськими фінансовими установами виявилися найбільш уразливими до проявів фінансової кризи та найменш спроможними щодо її якнайшвидшого подолання.

За кількістю членів кредитних спілок лідирують Львівська область (118,9 тис. осіб), м. Київ та Київська область (64,5 тис. осіб), Івано-Франківська (62,0 тис. осіб), Запорізька (56,8 тис. осіб) та Закарпатська (51,9 тис. осіб) області. Лідерами за розмірами активів є кредитні спілки м. Києва та Київської області (575,7 млн. грн.), Харківської (179,0 млн. грн.),

Львівської (154,7 млн. грн.) та Херсонської (150,7 млн. грн.) областей. На кінець 2015 р. кількість членів кредитних спілок становила 764,6 тис. осіб, що на 57,0 тис. осіб (6,9%) менше, ніж на кінець 2014 р. Також відбулося зменшення і в структурі членів кредитних спілок. Так, зменшилися частки членів кредитних спілок, які мають діючі кредитні договори, зі 186,6 тис. осіб до 162,2 тис. осіб та членів кредитних спілок, які мають діючі депозитні договори, із 31,5 тис. осіб до 26,5 тис. осіб [7].

Поза межами кредитного руху залишається переважна частина населення, у тому числі й сільського, хоча кредитні спілки могли б стати основою формування багаторівневої розгалуженої системи фінансової взаємодопомоги на селі.

Необхідність у розвитку кредитного руху посилилася і внаслідок останнього етапу аграрної реформи, паювання земель, відокремлення одноосібних, невеликих за розміром господарств тощо. Посилення активності кредитних спілок позитивно вплинуло б як на обсяг товарного виробництва сільськогосподарської продукції в особистих підсобних господарствах, так і на розвиток фермерських господарств, оскільки, відповідно до ст. 21 Закону «Про кредитні спілки», отримувати кредити від імені членів кредитної спілки можуть також і фермерські господарства та приватні підприємства, які знаходяться в їх власності.

Повільний розвиток кредитних спілок в аграрному секторі економіки пояснюється впливом декількох факторів. Певною мірою накладає свій відбиток консервативність та уповільнене відчуття часу, притаманне українському селянству. Діяльність кредитних спілок носить хаотичний характер і інколи не позбавлена елементів шахрайства. На нашу думку, основні причини слабкості кредитних спілок необхідно шукати у загальному підході до функціонування кредитних спілок, їхньої економічної та правової моделей.

У цілому механізм діяльності кредитної спілки виглядає таким чином. За рахунок вступних, пайових та цільових внесків формується капітал спілки. Спілка може також залучати на депозитні рахунки грошові вклади своїх членів. Із накопичених таким чином коштів спілка надає кредити під певний процент своїм членам, тобто діє лише як спосіб взаємодопомоги, виступаючи механізмом перерозподілу капіталів між її членами [8, с. 89].

За таких умов і без зовнішніх запозичень кредитна спілка не може здійснювати значні кредитні операції. Крім того, відповідно до ст. 21 Закону «Про кредитні спілки», розмір кредиту, який надається одному члену спілки, не може перевищувати 20% її капіталу. Таким чином, кредитні спілки не можуть проводити операції з кредитування великих та середніх сільгоспвиробників, але надавати кредити для розвитку підсобних та невеликих фермерських господарств за наявності достатнього капіталу

цілком здатні. Проблема тут зводиться до формування спілкою достатнього обсягу коштів, які б надавалися у кредит її членам. Утворити капітал кредитної спілки, необхідний для забезпечення її повноцінної діяльності, лише за рахунок внесків її членів на сьогодні неможливо переважно через низький рівень грошових доходів населення, особливо сільського, тому кредитна спілка змушена відшукувати джерела для зовнішнього запозичення коштів.

Ст. 21 Закону «Про кредитні спілки» вказує, що спілка вправі залучати на договірних основах кредити банків, об'єднаної кредитної спілки, кошти інших установ та організацій винятково для надання кредитів своїм членам. У цьому випадку кредитна спілка виступає своєрідним посередником між іншою фінансовою установою (як правило, комерційним банком) та своїми членами. Суть цього механізму полягає в тому, що досить великий за обсягом кредит банку, взятий під певний відсоток, ділиться на декілька менших за розміром кредитів, що під той же чи трохи більший відсоток надаються членам кредитної спілки, котрі отримують, по суті, банківський кредит у розмірі і під відсоток, який сам банк не надав би. Подібна схема випробувана досвідом і без перебоїв працює у розвинутих країнах, але вона потребує чіткого визначення способів забезпечення зобов'язань кредитної спілки перед банком щодо повернення залученого кредиту.

Позитивним у цьому відношенні є досвід створення кредитних спілок у дореволюційній Росії. Так, засноване у 1871 р. у Сокиринцях Полтавської губернії ощадно-позичкове товариство проіснувало майже 60 років. У 1908 р. воно обслуговувало вісім волостей, 25 сіл, загалом – майже 25 тис. осіб. У період Столипінської аграрної реформи у сибірському селі Стара Барда завдяки діяльності кредитної спілки було побудовано молокопереробний завод, село вдалося електрифікувати і телефонізувати, створити дослідницьку тваринницьку ферму тощо. Для цих спілок була характерна обмежена солідарна відповідальність членів за їх боргами, що підвищувало платоспроможність спілки та забезпечувало можливість одержання в державному або комерційному банку значний довгостроковий кредит, з якого формувався позичковий фонд [9, с. 42–43].

Подібний механізм покладено і в основу класичної німецької системи райффайзенівської спілки, яка з тими чи іншими модифікаціями застосовується не тільки в сучасній Німеччині, а й у Бельгії, Нідерландах, Франції тощо [10, с. 231].

Забезпечення кредитних зобов'язань спілки перед банком майном її членів робить надання банком коштів кредитній спілці низькоризиковим, тому відсоток за кредитом буде меншим, а строк його повернення – більшим. Застосування подібної схеми могло б створити реальний притік капіталу до дрібних виробників сільськогосподарської продукції. Проте зараз така

схема працювати не може, оскільки суперечить Закону України «Про кредитні спілки», ст. ст. 3 та 10 якого вказують, що спілка несе відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах вартості належного їй на праві власності майна, а члени кредитної спілки несуть відповідальність за її зобов'язаннями лише в межах своїх пайових внесків. Тобто Закон закріпив таку економіко-правову модель кредитної спілки, що принципово відрізняється від історично виробленої моделі. Саме відірваність законодавчо закріпленої організаційно-правової форми кредитних спілок від економічної доцільності й є основною причиною того, що вони не здобули широкого визнання і не стали поширеними.

Цікавим у цьому плані є досвід кредитної спілки «Каса взаємодопомоги», створеної в Полтаві. Кредити, які надаються спілкою своїм членам, забезпечуються «позиковим колом», тобто круговою порукою всіх інших членів спілки. Саме застосування кругової поруки принесло успіх цій кредитній спілці [11, с. 227].

Однак із правової точки зору полтавський досвід викликає сумніви. Якщо норма про кругову поруку внесена до статуту спілки, то вона суперечить Закону «Про кредитні спілки» і повинна визнаватися недійсною. Якщо ж вона закріплюється в конкретному кредитному договорі та договорі поруки до нього, то сам процес кредитування суттєво ускладнюється. По-перше, сама процедура укладання такого договору стає не виправдано громіздкою, а по-друге, вона не забезпечує обов'язкового характеру кругової поруки, оскільки правових засобів спонукання інших членів спілки до укладання такого договору поруки законодавство не передбачає.

Вважаємо доцільним докорінно змінити економіко-правову модель кредитної спілки, максимально наблизивши її до товариства з повною відповідальністю, але залишивши статус неприбуткової фінансової установи кооперативного типу. Ключовою позицією в такій моделі кредитної спілки повинна стати повна солідарна відповідальність членів спілки за її зобов'язаннями. Це суттєво підвищить кредитоспроможність спілки та забезпечить притік позичкового капіталу у дрібнотоварне сільськогосподарське виробництво.

Аналіз зарубіжного досвіду діяльності кредитних спілок показує, що для залучення значного за обсягом капіталу спілки повинні об'єднуватися у потужні фінансово-кредитні установи. Так, переважна більшість кредитних спілок Франції, що діють у сфері сільського господарства, об'єднані в єдину систему кас взаємодопомоги *Credit Agricole Mutuel*. Вона складається з трьох рівнів – національного, регіонального і місцевого та значною мірою подібна до банківської групи [12, с. 57]. Така ж трирівнева система кредитних спілок створена і в Німеччині. Щоправда, якщо у Франції національна ланка «Креді Агріколь» являє собою небанківську фінансову

установу, то національна ланка німецької райффайзенівської системи створена у формі кооперативного банку [10, с. 231].

Відповідно до ст. 24 Закону України «Про кредитні спілки», із метою координації своєї діяльності, надання взаємодопомоги та захисту спільних інтересів кредитні спілки мають право на добровільних засадах створювати асоціації кредитних спілок. Ст. 25 цього Закону вказує, що на базі членства асоціації кредитних спілок може бути створена об'єднана кредитна спілка, тобто неприбуткова організація, заснована кредитними спілками на кооперативних засадах із метою сприяння фінансовій стабільності спілок та об'єднання тимчасово вільних коштів своїх членів для їх взаємокредитування. При цьому мінімальна кількість учасників об'єднаної кредитної спілки не може бути менше десяти спілок, а кожна спілка може бути учасником лише однієї об'єднаної кредитної спілки.

Висновки. Практика показує, що діяльність кредитних спілок може бути ефективним способом мобілізації фінансових ресурсів, які спрямовуватимуться на розвиток дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва. Для використання всього потенціалу кредитних спілок необхідно, по-перше, законодавчо закріпити таку їх економіко-правову модель, яка б відповідала історичному та зарубіжному досвіду, тобто встановити повну солідарну відповідальність членів спілки за її зобов'язаннями, а по-друге, запровадити ефективні механізми сприяння об'єднанню кредитних спілок у спілки вищого рівня, оскільки це призводитиме до збільшення обсягів капіталу, що залучається кредитними спілками у сферу малого бізнесу, у тому числі і в галузі аграрного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рослинництво України. Статистичний збірник 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Третяк О.М. Кредитні спілки як ефективна форма мікрокредитування / О.М. Третяк // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 100–102.
3. Сомик А.В. Особливості розвитку системи сільськогосподарського кредитування в зарубіжних країнах / А.В. Сомик // Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С. 136–140.
4. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 р. № 2908-III зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2908-14/page2>.
5. Гончаренко В.В. Неприбуткова економічна природа кредитних спілок та кооперативних банків / В.В. Гончаренко // Вісник НБУ. – 2002. – № 5. – С. 29–31.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
7. Підсумки діяльності кредитних установ за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/sektor/ks_2015.pdf.
8. Пантелеймоненко А.О. Розвиток кредитних спілок у сільській місцевості / А.О. Пантелеймоненко // Економіка АПК. – 2002. – № 11. – С. 89–92.

9. Духневич А. Перспективи розвитку і правове регулювання діяльності сільської кооперації у формі кредитних спілок / А. Духневич // Право України. – 2001. – № 9. – С. 41–43.
10. Лишанский М.Л. Финансы в сельском хозяйстве: [учеб. пособ. для вузов] / М.Л. Лишанский, Б.И. Маслова. – М.: Финансы, Юнити, 1999. – 430 с.
11. Гончаренко В.В. Концептуальні напрями вирішення проблеми кредитування аграрного сектора / В.В. Гончаренко // Регіональні перспективи (Полтава). – 2000. – № 2. – С. 227–229.
12. Гавальда К.. Банковское право (Учреждения – Счета – Операции – Услуги) / К. Гавальда, Ж. Стуфле; пер. с фр.; под ред. В.Я. Лисняка. – М.: Финстатинформ, 1996. – 480 с.

УДК 336.27:351.862.4

Чуй І.Р.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівської комерційної академії*

Мицак О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівської комерційної академії*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ «БОРГОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ»

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE RESEARCH OF STATE'S DEBT SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми забезпечення боргової безпеки держави з позицій удосконалення теоретико-методологічного базису та організаційних засад. Ураховуючи мету дослідження, запропоновано й обґрунтовано поняття боргової безпеки та її характеристики, визначено елементи системи її забезпечення та управління. Уточнено поняття «система забезпечення боргової безпеки», її елементи та мету. Визначено недоліки сучасного стану нормативно-правового забезпечення боргової безпеки України.

Ключові слова: боргова безпека, боргова стійкість, індикатори боргової безпеки, загрози борговій стійкості, система забезпечення боргової безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы обеспечения долговой безопасности государства с точки зрения улучшения теоретико-методологических основ и организационных принципов. Учитывая цель исследования, предложены и обоснованы понятие долговой безопасности и ее характеристики, определены элементы системы ее обеспечения и управления. Уточнены понятие «система обеспечения долговой безопасности», ее элементы и цели. Рассмотрены недостатки текущего состояния нормативно-правового обеспечения долговой безопасности Украины.

Ключевые слова: долговая безопасность, долговая стойкость, индикаторы долговой безопасности, угрозы долговой безопасности, система обеспечения долговой безопасности.

ANNOTATION

The article considers the problems to ensure the effective system of state debt security management from the standpoint of improving theoretical and methodological basis and organizational principles. Taking into account an aim of the research the concept of debt security and its characteristics are offered and substantiated, the debt security elements and its management are defined. The concept of debt security software, its elements and purpose are defined. The present normative-legal base disadvantages of debt security of Ukraine are defined.

Keywords: debt security, debt sustainability, debt security indicators, debt sustainability threats, debt security system software.

Постановка проблеми. Забезпечення безпеки держави та суспільства загалом завжди було і залишається центральною проблемою наукових досліджень у плані розвитку кожної країни за умов збереження її суверенітету та незалежності. Саме економічна та боргова безпека відіграють важливу роль у прийнятті соціально-економічних та політичних рішень і є основою для визначення напрямів та орієнтирів подальшо-

го розвитку держави. Боргова політика нашої держави на сучасному етапі характеризується відсутністю систематизованості, плановості, а процес регулювання державного боргу – суперечливістю, неефективною дією різних елементів його несформованого механізму, тому актуальним є формування теоретичних основ управління борговою безпекою, які повинні стати базою для створення концепції наукового управління державним боргом, важливим інструментом реального впливу на раціоналізацію політики державних запозичень, запобігання борговій кризі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти щодо сутності та підвищення економічної, фінансової та боргової безпеки розглядалися в працях провідних вітчизняних та закордонних науковців. Серед них слід відзначити дослідження Дж. Кейнса, А. Сміта, Д. Рікардо, М. Фрідмена, Дж. Імбса та Р. Рансьєра, Б. Хейфеца, О. Барановського, Т. Богдан, О. Василюка та С. Мочерного, О. Власюка, А. Даниленка, О. Алімова, О. Барановського, І. Бистрякова, С. Буковинського, М. Єрмошенка, А. Сухорукова, О. Царука та ін. У більшості праць провідних науковців наголошується на важливості управління державними зобов'язаннями з урахуванням фінансових інтересів в усіх рівнях фінансових відносин держави в межах обов'язкового дотримання саме боргової безпеки держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас проблема фінансової безпеки держави на сьогоднішній день виходить за межі національних кордонів. Зростає рівень інтеграції та консолідації фінансових ринків, збільшуються обсяги переливів капіталу і посилюється інтенсивність його обігу. Нові можливості створюються зростаючою інтеграцією світових ринків капіталу, змінами в обсягах і складі фінансових потоків, а також зростанням кількості кредиторів та позичальників. Глобалізація фінансових ринків сприяє створенню більш складного фінансового середовища, тому для збереження стабільності вітчизняної грошо-

вої і фінансової систем необхідне вдосконалення теоретичних засад боргової безпеки держави та уточнення елементів системи її забезпечення.

Необхідність забезпечення боргової безпеки держави підсилюється й існуванням значної внутрішньої та зовнішньої заборгованості фінансової системи України, спричиненої дефіцитом бюджету та потребою фінансування економічних реформ. За такої ситуації виникає потреба в додаткових фінансових ресурсах, які отримуються завдяки емісії грошей або запозиченням усередині країни та зовні.

Мета статті полягає в істотному вдосконаленні теоретико-методологічного базису та організаційних засад боргової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорію «боргова безпека» досліджували у своїх працях О. Барановський, Т. Богдан, А. Даниленко, О. Алімов, О. Барановський, І. Бистряков, С. Буковинський, Т. Вахненко, І. Селіверстова, О. Лащенко, С. Шапошнікова, Н. Кравчук, О. Колісник, О. Мелих та ін. (табл. 1).

Одним із перших українських науковців, який дав ґрунтовне трактування поняття боргової безпеки, став О. Барановський, визначення якого сформувало основу для подальших теоретичних обґрунтувань даної категорії різними авторами. Зокрема, науковець наголошує, що саме за дотримання оптимального співвідношення між зовнішньою і внутрішньою державною заборгованістю (з урахуванням усіх критеріїв) можна забезпечити належний рівень боргової безпеки.

У визначенні боргової безпеки авторського колективу під керівництвом А. Даниленка [3] наголошується саме на рівні заборгованості, із дотриманням меж якої повинні задовольнятися потреби держави у фінансових ресурсах для уникнення впливу можливих загроз під час

виконання її функцій в управлінні борговими зобов'язаннями, що, своєю чергою, сприятиме збереженню стійкості фінансової системи країни в межах боргової безпеки.

Як бачимо, боргову безпеку розглядають у вузькому та широкому значеннях. У вузькому розумінні під даним терміном в економічній літературі більшість дослідників розуміє певний критичний рівень державної заборгованості або ж оптимальне співвідношення між зовнішнім і внутрішнім боргом з урахуванням загальної величини державного боргу і вартості обслуговування його складників.

У широкому розумінні боргова безпека держави визначається не лише критичним рівнем державної заборгованості, а загальним обсягом державного (внутрішнього і зовнішнього) боргу та корпоративного зовнішнього боргу з урахуванням вартості їх обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та збереження оптимального співвідношення між ними. При цьому загальний рівень запозичень повинен бути достатнім для вирішення нагальних соціально-економічних потреб і не загрожувати втратою суверенітету й руйнуванням вітчизняної фінансової системи.

Аналізуючи подані визначення, можемо зробити висновок, що боргова безпека займає важливе місце та відіграє визначальну роль у гарантуванні економічної, а через неї і національної безпеки країни, оскільки недотримання граничних значень показників-індикаторів, що характеризують стан внутрішнього та зовнішнього боргу, порушення оптимального співвідношення між його структурними складниками здатні призвести до неможливості обслуговування державою боргу, що, своєю чергою, спричинить боргові проблеми та руйнування вітчизняної фінансової системи.

Таблиця 1

Визначення поняття «боргова безпека»

Автори, джерела	Характеристика поняття
О. Барановський [1]	Рівень внутрішньої і зовнішньої державної заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожують втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи
Т. Богдан [2]	Рівень державного й зовнішнього сукупного боргу, співвідношення між структурними складовими боргу, вартості обслуговування боргу і цільової спрямованості запозичених коштів, які забезпечують вирішення нагальних соціально-економічних потреб держави і не створюють загроз для стабільності вітчизняної фінансової системи й поступального розвитку економіки країни
А. Даниленко, О. Алімов, О. Барановський, І. Бистряков, С. Буковинський, Т. Вахненко [3]	Рівень державної заборгованості, який задовольняє потреби держави у фінансових ресурсах, дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни і при цьому не ставить під загрозу можливість виконання державою своїх функцій та зобов'язань щодо погашення та обслуговування боргів зокрема
І. Селіверстова, О. Лащенко, С. Шапошнікова [4]; Н. Кравчук, О. Колісник, О. Мелих [5]	Рівень державної внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних проблем, який дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечити певний рівень відносної незалежності держави, зберігаючи при цьому економічну можливість країни здійснювати виплати на погашення основної суми і відсотків, не загрожуючи втратою суверенітету, водночас підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу

Беручи за основу елементи фінансової безпеки держави, визначимо основні характеристики боргової безпеки: ефективність боргової політики, тобто її здатність забезпечувати досягнення стратегічних та тактичних цілей залучення та раціонального використання фінансових ресурсів державою; незалежність фінансової системи, тобто здатність держави самостійно визначати цілі, механізми залучення фінансових ресурсів та напрями їх використання; платоспроможність держави, тобто її здатність повноцінно виконувати свої зобов'язання з повернення боргів та платежів з їх обслуговування в умовах впливу фінансових систем інших країн та світових фінансових агентів; стабільність економіки та стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз негативних впливів, здатність її до функціонування в умовах впливу дестабілізуючих чинників, захищеність від ризиків втрати платоспроможності; збалансованість, тобто оптимальність співвідношення між зовнішньою і внутрішньою заборгованістю держави.

Враховуючи альтернативні погляди на поняття боргової безпеки, вважаємо, що під борговою безпекою держави слід розуміти дотримання безпечного рівня державної заборгованості, на основі якого і буде формуватися стійкість фінансової системи країни до внутрішніх та зовнішніх загроз, економічна незалежність держави з підтриманням при цьому належного рівня платоспроможності та кредитного рейтингу держави.

Так, безпека як результат управлінської діяльності з усунення загроз має складну, множинну предметність: в одному з аспектів – це здатність системи попереджувати заподіяння можливої шкоди інтересам особи, суспільства і держави, в іншому – вияв стану захищеності їх інтересів, у третьому – вияв системи заходів безпеки [6].

Рівень боргової безпеки визначається багатьма факторами. Зокрема, це стан нормативно-правової бази, що регламентує формування державного боргу і використання запозичених коштів; загальний обсяг, структура боргових зобов'язань, динаміка державного боргу; перелік наявних і потенційно можливих боргових інструментів, а також фактичні пропорції між ними і можливість диверсифікації ринку державних цінних паперів; офіційний валютний курс і темпи зростання ВВП; існуюча система управління державним боргом; стабільність політичного та економічного курсу країни [1; 7].

Здатність фінансово-економічної системи держави протидіяти загрозам залежить переважно від наявності в її складі системи забезпечення боргової безпеки та її ефективності.

О. Барановський у системі забезпечення фінансової безпеки виділяє такі підсистеми: наукове забезпечення; забезпечення законотворчої діяльності у сфері фінансової безпеки; фінансове, економічне, кадрове, інформаційно-аналітичне й організаційно-управлінське забезпечення [1].

Натомість М. Єрмошенко, розглядаючи механізм забезпечення фінансової безпеки, включає організаційну структуру (сукупність органів забезпечення), принципи і методи забезпечення, правові засади, функції щодо підтримання фінансової безпеки на належному рівні, сукупність індикаторів фінансової безпеки, підсистеми моніторингу, інформаційного та аналітико-прогнозного забезпечення, повноваження і завдання основних суб'єктів забезпечення фінансової безпеки [8, с. 33–36].

О. Косевцов та І. Бінько під системою забезпечення фінансової безпеки держави розуміють сукупність організаційних структур, засобів, скоординованих дій і заходів, що здійснюються з метою розробки та реалізації цілеспрямованих рішень щодо захисту життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. Складниками такої системи автори вважають концептуальний (призначений для вироблення відповідних стратегій і тактики забезпечення), організаційний (включає вироблення необхідних правових основ та надання відповідним органам прав та завдань щодо забезпечення безпеки) та ресурсний (засоби, прийоми, методи тощо) компоненти [9].

Р. Томашик трактує систему забезпечення фінансової безпеки держави як сукупність певних елементів (економічного, політичного, кадрового, інформаційного, наукового, оперативно-розшукового та правового забезпечення), спрямованих на подолання загроз та небезпек, мінімізацію їх негативних наслідків у сфері фінансової діяльності держави [10, с. 234]. Разом із тим автор визначає такі складники системи забезпечення боргової безпеки, як забезпечення безпеки внутрішніх запозичень, зовнішніх запозичень та ринку цінних паперів.

Систему забезпечення боргової безпеки можна характеризувати як сукупність взаємопов'язаних підсистем (науково-теоретичної, правової, організаційної, ресурсної, інформаційно-аналітичної, матеріально-технічної та інших), що становлять єдине ціле та мають спільну мету. Метою даної системи є організація процесу управління державним боргом і борговими ризиками, за якого державними і недержавними інституціями забезпечується ефективне функціонування системи. Елементами системи забезпечення боргової безпеки є суб'єкти боргової безпеки; об'єкти боргової безпеки; механізм забезпечення боргової безпеки.

Суб'єктами забезпечення боргової безпеки держави рівною мірою є всі фінансові агенти в межах їх функцій та ролі у боргових відносинах: Президент України; Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Рада національної безпеки і оборони України; Міністерство фінансів України; Національний банк України; Державне казначейство та ін.

Вважаємо, що об'єктами боргової безпеки держави є боргові відносини всіх сфер і ланок фінансової системи держави. Водночас систе-

ма забезпечення боргової безпеки, законність її функціонування повинна ґрунтуватися на відповідній нормативно-правовій базі, що забезпечуватиме її функціонування (табл. 2).

Слід зазначити, що сучасний стан нормативно-правового забезпечення боргової безпеки України, на нашу думку, все ж не відповідає вимогам до формування такої системи, оскільки відсутні доктрина боргової безпеки України, концепція забезпечення боргової безпеки України; законність функціонування боргової безпеки України спирається лише на Закон «Про основи національної безпеки»; стратегія і тактика забезпечення боргової безпеки не визначені. Натомість створення повноцінного та дієвого механізму щодо забезпечення боргової

безпеки держави неможливе без повноцінного нормативно-правового підґрунтя та передбачає передусім вирішення широкого кола проблем стосовно формулювання критеріїв та принципів забезпечення боргової безпеки, визначення пріоритетних фінансових інтересів, здійснення постійного відстеження факторів, які викликають ризики і загрози борговій безпеці держави, а також запровадження заходів щодо їх попередження та подолання.

Відтак, вважаємо, що важливим аспектом і умовою організаційних засад управління борговою безпекою держави є наявність Закону України «Про державний борг України». Цей нормативно-правовий акт повинен, на нашу думку, вирішувати такі завдання: вдосконалени-

Таблиця 2

Нормативно-правове регламентування становлення та розвитку системи боргової безпеки України

Нормативно-правові документи	Основні положення нормативно-правових актів
Постанова КМУ «Про схвалення Концепції державної боргової політики на 2001–2004 роки» [11]	Визначено основні причини швидкого накопичення державного боргу; основні напрями державної боргової політики; заходи щодо створення ефективної системи управління державним боргом.
Закон України «Про основи національної безпеки України» [12]	Визначено сутність національної безпеки, основні об'єкти та принципи її забезпечення; окреслено сутність і пріоритетні національні інтереси України, визначено основні загрози національній безпеці України, у тому числі в економічній сфері; визначено основні напрями державної політики національної безпеки України; об'єкти національної безпеки та основні функції суб'єктів забезпечення національної безпеки. Серед загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері виділено велику боргову залежність держави та критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів.
Указ Президента України «Стратегія національної безпеки України» [13]	Визначено загрози економічній безпеці, стратегічні цілі та основні завдання забезпечення економічної безпеки, зокрема в борговій сфері; ідентифіковано складові елементи системи забезпечення національної безпеки (правове, організаційне, кадрове, фінансове, матеріально-технічне забезпечення), принципи реалізації стратегії, ресурсне забезпечення та етапи її реалізації. Серед ключових завдань забезпечення економічної безпеки виділено оптимізацію структури та обсягу зовнішнього боргу, недопущення неконтрольованого впливу капіталу за межі держави.
Бюджетний кодекс України [14]	Визначено правові засади утворення та погашення державного і місцевого боргу; класифікацію боргу; управління державним (місцевим) боргом; граничні обсяги державного (місцевого) боргу та державних (місцевих) гарантій.
Указ Президента «Положення про Міністерство фінансів України» [15]	Визначено завдання Міністерства фінансів України у сфері управління державним боргом; у складі Міністерства фінансів виділено Департамент боргової та міжнародної фінансової політики.
Постанова КМУ «Порядок здійснення контролю над ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місцевим) боргом» [16]	Визначено ризики, пов'язані з управлінням державним боргом, а саме: бюджетний, валютний, відсотковий, ризики ліквідності та рефінансування; визначено методологічні та організаційні засади здійснення контролю ризиків, пов'язаних з управлінням державним (місцевим) боргом.
Розпорядження КМУ «Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері» [17]	Визначено внутрішні і зовнішні загрози національній безпеці у фінансовій сфері, завдання політики управління державним боргом та гарантованим державою боргом.
Розпорядження КМУ «Стратегія розвитку системи управління державними фінансами» [18]	Зазначено, що ефективна боргова політика є одним з основних факторів стабільності фінансової системи та забезпечення економічного розвитку держави; визначено цілі та принципи управління державним боргом, основні виклики у сфері управління державним боргом; запропоновано розширити існуючий перелік цільових індикаторів боргової безпеки; визначено заходи коротко- та довгострокового характеру у сфері управління державним боргом.
Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [19]	Визначено специфічний понятійний апарат термінів: економічна, фінансова, боргова безпека; загрози та критерії економічної безпеки, індикатори економічної безпеки, оптимальні, порогові та граничні їх значення; окреслено підходи до визначення інтегрального індексу економічної безпеки, субіндексів боргової безпеки, вагових коефіцієнтів для розрахунку субіндексів боргової безпеки.

ня механізмів здійснення державних запозичень та погашення державного боргу; встановлення механізму надання державних гарантій з урахуванням ризиків та платоспроможності позичальників; забезпечення прозорості й передбачуваності для всіх економічних агентів щодо управління державним боргом, створення інфраструктури управління державним боргом та ризиками; сприяння розвитку ринку державних цінних паперів; упровадження збалансованого механізму розмежування повноважень владних структур з управління державним боргом.

Таким чином, позитивно, що серед пріоритетів Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. було прийняття Закону України «Про державний та гарантований державою борг України» (щодо регулювання відносин, які виникають під час здійснення боргової політики та операцій уряду з державними борговими інструментами, регламентації принципів організації системи управління державним боргом, підвищення прозорості та відповідальності органів виконавчої влади за боргові рішення, створення ефективного механізму) [20]. Але в Україні вказаний закон не був прийнятий.

Таким чином, механізм забезпечення боргової безпеки повинен реалізовуватися на основі розробки відповідної наукової теорії, концепції, стратегії й тактики, проведення виваженої боргової політики, визначення об'єктів, наявності необхідних інститутів забезпечення безпеки (суб'єктів), визначення інтересів, систематизації загроз. Боргова політика України на сучасному етапі також потребує вдосконалення шляхом поліпшення її нормативно-інституційного забезпечення, розширення спектра інструментів і пріоритетів у межах дотримання боргової безпеки.

Висновки. Охарактеризовані вище положення слугують теоретико-методичним базисом для аналізу стану і загроз боргової безпеки держави, сформованості відповідного механізму її забезпечення, а також прийняття рішень щодо вирішення проблем формулювання критеріїв та принципів забезпечення боргової безпеки, визначення пріоритетних фінансових інтересів, здійснення постійного моніторингу факторів, які викликають загрозу борговій безпеці держави, а також запровадження заходів щодо їх попередження та подолання.

Боргова політика України на сучасному етапі також потребує вдосконалення шляхом поліпшення її нормативно-інституційного забезпечення, розширення спектра інструментів і пріоритетів у межах дотримання боргової безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення): [монографія] / О.І. Барановський. – К.: НТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Богдан Т.П. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності / Т.П. Богдан // Вісник НБУ. – 2012. – № 4. – С. 8–15.
3. Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / А.І. Даниленко, О.М. Алимов, О.І. Барановський [та ін.]; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: Фенікс, 2008. – 467 с.
4. Селіверстова І.О. Боргова безпека як елемент фінансової безпеки держави / І.О. Селіверстова, О.Ю. Лашенко, С.І. Шапошнікова // Проблеми системного підходу в економіці. – К.: НАУ, 2010. – Вип. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=juu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=PREF=&S21COLORTERMS=0&S21STR=PSPE.
5. Кравчук Н.Я. Фінансова безпека: [навч.-метод. посіб.] / Н.Я. Кравчук, О.Я. Колісник, О.Ю. Мелих. – Тернопіль: Вектор, 2010. – 277 с.
6. Предборський В.А. Економічна безпека держави: [монографія] / В.А. Предборський; Київський юрид. ін-т МВС України. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
7. Царук О.В. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О.В. Царук // Світ фінансів. – 2007. – № 1. – С. 46–50.
8. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
9. Косевцов В.О. Національна безпека України: проблеми та шляхи реалізації пріоритетних національних інтересів: [монографія] / В.О. Косевцов, І.Ф. Бінько. – К.: Національний ін-т стратегічних досліджень, 1996. – Вип. 1. – 54 с.
10. Томашик Р.Р. Напрями удосконалення управління борговою компонентою економічної безпеки держави в умовах глобалізації світової економічної системи / Р.Р. Томашик // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: [колективна монографія]: у 2-х т. – Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С.І., 2014. – Т. 1. – С. 232–245.
11. Про схвалення Концепції державної боргової політики на 2001–2004 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.2000 р. № 1483 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1483-2000-%D0%BF/print1361270491007321>.
12. Про основи національної безпеки України: Закон від 19.06.2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
13. Стратегія національної безпеки України: Указ Президента України від 12.02.2007 р. № 105/2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/105/2007/para10#n10>.
14. Бюджетний кодекс України: Закон від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
15. Положення про Міністерство фінансів України: Указ Президента від 08.04.2011 р. № 446/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/446/2011>.
16. Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місцевим) боргом: Постанова Кабінету Міністрів України: від 01.08.2012 р. № 815 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/815-2012-%D0%BF>.
17. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері: Розпорядження КМУ від 15 серпня 2012 р. № 569-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.

18. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 р. № 774-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80/page>.
19. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
20. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

УДК 336.77:330.131.7

Швець О.В.

аспірант

Університету банківської справи

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ КОНТРОЛЮ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ

ASSESSMENT OF CREDIT RISK CONTROL IN THE UKRAINIAN BANKS

АНОТАЦІЯ

У даній статті проведено аналіз портфельного кредитного ризику у банківській системі України. Оцінено обсяги резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, сформованих в українській банківській системі за період 2008–2015 років. Наведено динаміку обсягів проблемних активів та визначено їх вплив на фінансові результати банківської системи. За результатами аналізу статистичних даних сформульовано висновки щодо якості контролю кредитного ризику банків України.

Ключові слова: кредитний ризик, контроль кредитного ризику, проблемні активи, норматив кредитного ризику, резерв для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями.

АННОТАЦИЯ

В данной статье проведен анализ портфельного кредитного риска в банковской системе Украины. Оценены объемы резервов для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям за период 2008-2015 годов. Приведена динамика объемов проблемных активов и определено их влияние на финансовые результаты банковской системы. По результатам анализа статистических данных сформулированы выводы относительно качества контроля кредитного риска банков Украины.

Ключевые слова: кредитный риск, управление кредитным риском, контроль кредитного риска, принципы контроля кредитного риска, технология контроля кредитного риска.

ANNOTATION

This article analyzes the portfolio credit risk in the banking system of Ukraine for the period 2008-2015. Evaluation of reserves for possible losses on active banking operations was conducted. Dynamics of problem assets was given. The impact of problem assets on the financial results of the banking system was installed. Conclusions on low quality credit risk control Ukrainian banks was made.

Keywords: credit risk, credit risk management, credit risk control, principles of credit risk control, credit risk technology.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку банківської системи України дає підстави констатувати недостатність зусиль банків, спрямованих на здійснення ефективного контролю за виконанням умов кредитних операцій, внаслідок чого спостерігається реалізація кредитних ризиків та значне зростання обсягів проблемних кредитів. Така тенденція призводить до деградації банківського сектора України з огляду на збитки, обумовлені значними витратами на формування резервів під активні операції. Тому в сучасних умовах дослідження кредитного ризику набувають ще більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми управління кредитним ризиком банку знайшла відображення в низці публікацій таких зарубіжних учених, як Е. Альтман, Дж. Бессіс, Д. Даффі, П. Кларк, Т. Кох,

Д. Ландо, П. Роуз, Е. Сандерс, Дж. Сінкі. Значний внесок у теорію і практику управління кредитним ризиком банків зробили вітчизняні науковці та практики, зокрема: В.В. Вітлінський, Н.П. Верхуша, В.Я. Вовк, Г.Т. Карчева, Я.С. Наконечний, О.В. Пернарівський, Л.О. Примостка, Р.А. Слав'юк, Л.Я. Слобода.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок дослідників у висвітлення теоретико-методологічних засад і практичних аспектів управління кредитним ризиком банку, маємо, однак, зазначити, що питання оцінки кредитного ризику в сучасних умовах актуалізується разом із зростанням обсягів проблемної заборгованості.

Тому метою даної статті є аналіз портфельного кредитного ризику у банківській системі України та визначення ступеня його впливу на фінансовий результат банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, кредитний ризик банку виникає при здійсненні активних операцій, що пов'язані із розміщенням власних чи залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування за певних умов, а фінансовими наслідками реалізації кредитного ризику можуть бути фінансові втрати, втрачена вигода та отримання доходу. Тому розглянемо загальні тренди функціонування банківської системи та визначимо фінансово-економічні передумови контролю та мінімізації кредитного ризику банків України на сучасному етапі її розвитку.

Першочергово слід зазначити, що у 2015 рік банківська система України увійшла з невирішеними проблемами 2014 року. Значна девальвація гривні, спад в економіці, недостатній рівень корпоративного управління зумовили реалізацію кредитних ризиків та погіршення якості кредитного портфелю банків. Ці чинники негативно вплинули на рівень капіталізації банківських установ. За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень, що обумовило повернення банківської системи після позитивних результатів 2012-2013 рр. до збитковості (станом на 01.01.2015 р. збитки банківського сектору становили 52, 96 млрд. грн., а рентабельність активів мала від'ємне значення – -4,07%). При

цьому негативний фінансовий результат банків, які віднесені до категорії неплатоспроможних і в яких були запроваджені тимчасові адміністрації становив 19,9 млрд. грн.

Основні фінансові показники банківського сектора протягом 2008-2015 рр. відображені в таблиці 1.

Збиток банківського сектора був у першу чергу обумовлений значними витратами на формування резервів під активні операції, спричиненими збільшенням кількості проблемних кредитів на тлі глибокої економічної рецесії та масштабної девальвації, а також списання кредитів у Криму й на Донбасі.

Проаналізувати вплив обсягу зростання резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями на фінансовий результат банків можна на рис. 1.

Як видно з наведеного рисунку, простежується обернена залежність між зростанням об-

сягу формування резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями і фінансовим результатом діяльності банків. Проведений аналіз показує, що основною причиною збитковості банківської системи України є надмірно високий обсяг проблемних активів у загальній структурі банківських активів.

В Україні характерною є стійка тенденція до зростання частки і обсягу резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. Так, їх питома вага у загальних активах вітчизняної банківської системи зросла із 5,23% в 2008 році до 25,61% у 2015 році (див. табл. 2).

Як видно з наведених у таблиці 2. даних, упродовж 2008–2010 рр. темпи зростання резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями значно перевищували приріст банківських активів.

Таблиця 1

Фінансові результати банківського сектора України у 2008-2015 рр.

Назва показника	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016
Доходи	122 580	142995,00	136848,00	142778,00	150449,00	168888,00	210201,00	199193,00
Витрати	115276,00	181445,00	149875,00	150486,00	145550,00	167452,00	263167,00	265793,00
Результат діяльності	7304,00	-38450,00	-13027,00	-7708,00	4899,00	1436,00	-52966,00	-66600,00
Рентабельність активів, %	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46
Рентабельність капіталу, %	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46	-51,91

Джерело: складено автором на основі опрацювання [1]

Таблиця 2

Динаміка активів та резервів під активні операції комерційних банків України у 2006-2015 рр.

Показник / роки	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016
Активи а) млн. грн.	926086,00	880302,00	942088,00	1054280,00	1127192,00	1278095,00	1316852,00	1254385,00
б) у % до попереднього періоду	154,50	95,06	107,02	111,91	107,00	113,39	103,03	95,26
Резерв для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, а) млн. грн.	48409,00	122433,00	148839,00	157907,00	141319,00	131252,00	204931,00	321303,00
б) у % до активів	5,23	13,91	15,80	14,98	12,54	10,27	15,56	25,61
в) у % до попереднього періоду	239,79	252,91	121,57	106,09	90,00	92,88	156,14	156,79

Джерело: складено автором на основі опрацювання [1]

Впродовж 2012-2013 рр. спостерігалася позитивна тенденція до зменшення обсягу резерву для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, що стало наслідком зменшення обсягу проблемних активів у портфелях банків. Перевищення темпів зростання резерву порівняно з темпами зростання активів мало місце починаючи з 2014 р. – активи банків зменшилися на 10,36%, тоді як резерв для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями зріс більш як у 1,5 рази, що свідчить про суттєве погіршення стану портфеля активів банків за рівнем ризику.

Зростання обсягів резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями пов'язано із погіршенням якості активів банків та є наслідком зростання рівня ризиків кредитування для банківських установ.

Обсяг проблемних кредитів у кредитному портфелі банків є головним показником його якості, проте тут постає проблема його адекватної кількісної оцінки. Згідно з даними Національного банку України, станом на 01.01.2016р. обсяг проблемної заборгованості в порівнянні з попереднім роком виріс на 119,44 млрд. грн. (або в 1,5 рази) – з 250,8 до 370,24 млрд. грн. [1], а питома вага проблемної заборгованості у кредитному портфелі досягла 22,10% (рис. 2).

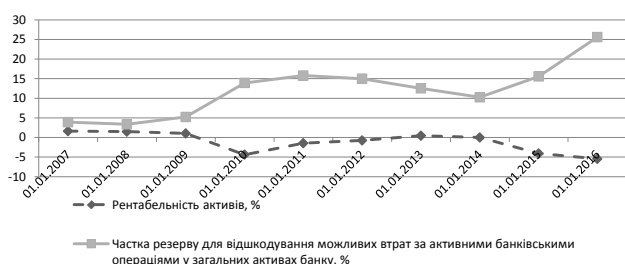


Рис. 1. Залежність між обсягом сформованих резервів та обсягом отриманого фінансового результату банків України за 2008-2015 роки

Джерело: складено автором на основі опрацювання [1]

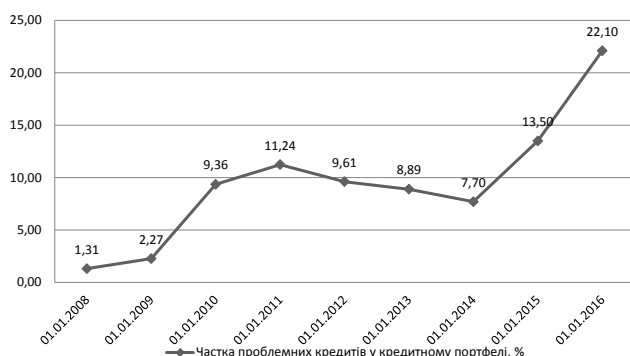


Рис. 2. Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі комерційних банків України у 2001-2015 рр., %

Джерело: складено автором на основі опрацювання [1]

Однак визначення, що використовується Національним банком України, включає в себе лише «прострочену» частину кредитів і

не включає реструктуризовані та пролонговані кредити, тому можна зробити висновок, що фактичний обсяг проблемних активів значно перевищує офіційні показники. Оцінку сукупного проблемного кредитного портфелю банків України можна отримати шляхом експертних оцінок. За експертними оцінками багатьох фінансових аналітиків, реальний рівень проблемної заборгованості в кредитних портфелях значної кількості банків перевищує 40% [2].

Більш адекватне уявлення про обсяг проблемної заборгованості можна також отримати, аналізуючи індикатори фінансової стійкості, які щоквартально публікуються Національним банком України. Станом на 01.01.2016 частка непрацюючих кредитів (IV-V категорія якості) склала 28,03% від кредитного портфеля. За 2015 рік їх частка в кредитному портфелі зросла на 9% або на 119,4 млрд. грн. в абсолютному вираженні. В результаті на початок 2016 року сума непрацюючих активів (за вирахуванням резервів) перевищила регулятивний капітал банківської системи на 29%. Для порівняння: на початок 2015 року непрацюючі активи становили 61% від регулятивного капіталу.

За результатами дослідження констатуємо, що за весь період, що аналізується, частка прострочених кредитів у загальній сумі наданих банками кредитів коливалася в межах від 1,31% (за станом на 01.01.2008 р.) до 22,10% (за станом на 01.01.2016 р.) і залишається значною дотепер (згідно методології Національного банку України). Тенденція до зменшення показника, що простежувалася протягом періоду 01.10.2011 р. 01.01.2014 р. (рівень простроченої заборгованості на початок 2014 року склав 7,7% проти 11,24% станом на 01.01.2011), був результатом очищення кредитних портфелів від проблемної заборгованості внаслідок її списання, чому сприяло прийняття Національним банком України постанови щодо відшкодування банками безнадійної заборгованості за рахунок резерву, а також після отримання додаткових пояснень Державної податкової служби з цього питання. Стримувannya зростання проблемної заборгованості сприяло посилення вимог до позичальників, а також посилення банками роботи з оцінки ризиків [3, с. 92].

Тенденція щодо збільшення обсягів простроченої заборгованості за кредитами установ банківської системи України знову окреслилася з 2014 р. Причиною такої ситуації в першу чергу стало зростання після 06 лютого 2014 року курсу іноземних валют до національної валюти України. Протягом 10 місяців 2014 року відбулося зростання курсу долара до гривні з 8,20 до 12,80 (курс купівлі) та з 8,25 до 13,00 (курс продажу) та зростання курсу євро до гривні з 11,19 до 16,35 (курс купівлі) та з 11,46 до 17,05 (курс продажу) [4]. Значні обсяги виданих банками кредитів деноміновані в іноземній валюті – станом на 01.10.2014 р. частка валютних кредитів в кредитному портфелі становила 40,94%. При

цьому, близько 1/5 валютних кредитів були надані населенню (в т.ч. значна частка валютних кредитів була надана ще в 2008-2009 рр. на придбання і будівництво нерухомості) [5]. Як наслідок, відбулося посилення боргового навантаження на позичальників-фізичних осіб, які є надзвичайно вразливими до валютних ризиків. Це в свою чергу відобразилося на зростанні рівня простроченої заборгованості. На цій підставі можемо стверджувати, що ключові кредитні ризики банківської системи України зосереджені у кредитах, наданих фізичним особам у іноземній валюті.

Значний приріст проблемної заборгованості за аналізований період свідчить про можливі значні збитки в перспективі та актуалізує необхідність пошуку ефективних методів мінімізації кредитних ризиків банківської системи.

Щоб виявити загальні фінансово-економічні тенденції та фактори зміни якості банківських активів в контексті динаміки кредитного ризику проведемо ретроспективний аналіз розвитку кредитної активності банків України в розрізі кредитування юридичних осіб, адже основна частка в сукупному обсязі простроченої заборгованості припадає на заборгованість суб'єктів господарювання, що пояснюється більшими обсягами їх кредитування.

Рівень простроченої заборгованості за кредитами нефінансових корпорацій станом на 01.02.2016 р. становив 20,47%, а на початок березня підвищився до 22,28%. При цьому з видів економічної діяльності, які формують значну частку кредитного портфеля (понад 1%), найбільш високий рівень прострочення (83%) спостерігається по кредитах підприємств хімічної промисловості. Також істотний рівень прострочення (42,6%) у металургії. При цьому кредити металургійних підприємств формують 4,5% кредитного портфеля реального сектора економіки. Рівень простроченої заборгованості підприємств харчової промисловості склав на 01.03.2016 32,7% (кредити підприємств хар-

чової промисловості складають 6,5% загального портфеля). Найбільша частина кредитів (25,7% портфеля) видана підприємствам оптової торгівлі. Рівень простроченої заборгованості цього портфеля становить 15,6%. На сільське господарство припадає близько 6% виданих кредитів, а прострочена заборгованість складає 12,8% від їх суми. Вважаємо, що в цьому аспекті при здійсненні процесу контролю за кредитним ризиком необхідним є урахування галузевих ризиків, які акумульовані у зазначених вище видах економічної діяльності.

Важлива роль при оцінці рівня кредитного ризику належить нормативам кредитного ризику, які мають на меті не допустити надмірну концентрацію кредитного ризику в банку. Економічні нормативи діяльності банку, які доводить Національний банк України, є основою системи лімітів, що встановлюються для обмеження та мінімізації кредитного ризику банку.

За офіційними даними упродовж 2008-2015 рр. простежується дотримання банківськими установами України усіх нормативів кредитного ризику (табл. 3).

Проведений вище аналіз дотримання банківськими установами України нормативів кредитного ризику вказує, що фактичні значення нормативів нижчі від оптимальних. Так, станом на 01.01.2016 р. норматив Н7 при оптимальному значенні не більше 25% становив 22,78%; норматив Н8 при нормативному значенні 800% становив 364,14%. Однак зауважимо, що станом на 01.10.2015 р. значення нормативу великих кредитних ризиків у банківській системі зросло до 819,95% і перевищило встановлений Національним банком України граничний максимум на рівні 8-кратного розміру регулятивного капіталу банку.

Окрему увагу слід звернути на нормативи стосовно кредитування інсайдерів. Якщо до 2015 року фактичні значення нормативів Н9 та Н10 були досить низькими та перебували в межах нормативного значення (не більше 5%

Таблиця 3

Аналіз дотримання банківськими установами України усіх нормативів кредитного ризику, %

Норматив	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7)	23,04	21,56	21,04	20,76	22,10	22,33	22,01	22,78
Норматив великих кредитних ризиків (Н8)	187,38	169,21	161,2	164,46	172,91	172,05	250,04	364,14
Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9)	1,66	0,93	0,81	0,57	0,37	0,36	0,13	-
Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10)	5,76	3,31	2,25	2,51	2,41	1,63	1,37	-
Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9) ¹	-	-	-	-	-	-	-	31,19

¹ Введено Постановою Правління Національного банку України від 08.06.2015 № 361
Джерело: складено автором на основі опрацювання [6]

та не більше 30% відповідно), то з уведенням Національним банком України відповідно до Постанови від 08.06.2015 № 361 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами, у банківській системі виявилось порушення дотримання вимог. При оптимальному значенні показника не більше 25% норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами становив у 2015 році 31,19%, що свідчить про підвищення кредитного ризику в банківській системі України за цим напрямом.

Висновки. Таким чином, проведений ретроспективний аналіз сучасного стану кредитної активності банків України дозволяє виділити такі негативні аспекти, що зумовлюють необхідність посилення контролю за кредитними ризиками та пошуку шляхів їх мінімізації:

- погіршення якості кредитних портфелів банківських установ, що виявляється у зростанні частки простроченої заборгованості;

- значні обсяги виданих банками кредитів деноміновані в іноземній валюті, що при знеціненні національної грошової одиниці призводить до посилення боргового навантаження на позичальників та зростання рівня кредитного ризику;

- підвищення кредитного ризику в банківській системі України за операціями з пов'язаними з банком особами.

На підставі вище проведеного дослідження можна стверджувати, що рівень кредитного ризику банківської системи є надзвичайно високим та негативно впливає на стабільність функціонування усієї банківської системи. В таких умовах виникає об'єктивна необхідність мінімізації та контролю кредитних ризиків не лише на мікро-, але й на макrorівні, оскільки реалізація кредитного ризику має системний характер і її неможливо вирішити в межах окремого банку. Тому необхідність підвищення якості контролю кредитних ризиків та їх мінімізації

обумовлює участь органів державної влади у реалізації цього процесу.

Ми вважаємо, що ефективність мінімізації кредитного ризику в першу чергу залежить від скорочення ймовірності його виникнення. З іншого боку, цілком уникнути кредитного ризику практично неможливо. Адже надмірна обережність та уникнення кредитних операцій в свою чергу веде до ризику невикористаних можливостей і втрати доходів банку. Відтак мінімізація ризику кредитного портфеля не завжди передбачає власне його уникнення, так як ризик безпосередньо пов'язаний із доходністю. Тому з позицій обґрунтування шляхів мінімізації кредитного ризику мову слід вести про такі методи мінімізації кредитного ризику, які дозволяють розподілити, локалізувати, компенсувати чи передати кредитний ризик банку. Проведені дослідження рівня кредитного ризику також вказують на те, що в сучасних умовах мінімізація кредитного ризику повинна бути зосереджена на зменшенні обсягу можливих втрат від його реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
2. Якість кредитних портфелів банків продовжує погіршуватися [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finpuls.com.ua/banking/reviews/news/YAkst-kreditnih-portfelv-bankv-prodovzhu-pogrshuvatisya.htm>
3. Управління якістю активів у банках: монографія / кол. авт.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Р. А. Слав'юка. – К.: УБС НБУ, 2013. – 198 с.
4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/control/uk/index>
5. Аналітичний огляд банківської системи України за 9 місяців 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_3_kv_2014.pdf
6. Значення економічних нормативів по системі банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=26530243&cat_id=36800

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Боднар О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту**ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»*

ЛОГІЧНА СТРУКТУРА ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ БРАКУ ТА ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА

LOGICAL STRUCTURE OF ACCOUNTING PROCESS DEFECTS AND WASTE PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено логічну структуру облікового процесу браку та відходів виробництва. Встановлено, що організація облікового процесу є важливим аспектом усієї системи функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. На прикладі виробництва шоколаду розглянуто логічну структуру їх облікового процесу браку та відходів.

Ключові слова: обліковий процес, виробництво, брак, відходи, витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована логическая структура учетного процесса брака и отходов производства. Установлено, что организация учетного процесса является важным аспектом всей системы функционирования субъектов предпринимательской деятельности. На примере производства шоколада рассмотрено логическую структуру их учетного процесса брака и отходов.

Ключевые слова: учетный процесс, производство, брак, отходы, затраты.

ANNOTATION

In article examines the logical structure of accounting process defects and waste production. It is established that the organization of the accounting process is an important aspect of the whole system of functioning of business entities. The logical structure of accounting process defects and waste production is considered on the example of chocolate production.

Keywords: accounting process, manufacture, defect, wastes, costs.

Постановка проблеми. Виникнення обліку зумовлене практичними потребами держави й осіб, зайнятих виробництвом та обміном. Але суттєве збільшення його ролі й значення в управлінні економічними процесами в умовах реформування економіки та запровадження в Україні ринкового механізму зумовлює необхідність удосконалення бухгалтерського обліку.

Ефективність бухгалтерського обліку як складної багаторівневої системи залежить не лише від методичного та методологічного забезпечення, а й значною мірою визначається прагматикою обліку, тобто заходами, що забезпечують практичне функціонування системи реєстрації, групування та узагальнення облікової інформації. При цьому дуже важливо знайти найбільш досконалі та економічно виправдані способи й методи організації облікового процесу,

які б забезпечили його оптимальне функціонування та подальший розвиток [1, с. 118].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації обліку є предметом дослідження багатьох учених, але найбільший вклад у їх вирішення зробили П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, А.М. Кузьмінський, Ю.Я. Литвин, С.В. Свірко, В.В. Соппко, А.Д. Шмигель.

Проте, тісний зв'язок обліку зі станом економіки, необхідність приведення його прагматики до сучасного методичного й методологічного забезпечення зумовлюють необхідність систематичного вдосконалення засад організації обліку і, зокрема, організації облікового процесу як його невід'ємної складової [1, с. 118].

Мета статті полягає у вивченні головних аспектів структури облікового процесу браку та відходів виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація облікового процесу є важливим аспектом усієї системи функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки обліковий процес є цілісною багаторівневою складною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які утворюють чітку послідовність облікових робіт від реєстрації господарських операцій до складання звітності, а також призначений забезпечувати потреби управління та створювати можливості для прийняття управлінських рішень [2].

У цілому обліковий процес можна поділити на три стадії: первинний, поточний і підсумковий облік (див. рис. 1).

Первинний облік, що здійснюється на першій стадії облікового процесу, характеризується збором первинних облікових даних про наявність засобів і господарських операцій, тобто бухгалтерські звіти. На цій стадії реалізуються в основному такі способи та методи бухгалтерського обліку, як оцінювання та документація.

Другою стадією облікового процесу є поточний облік. На цій стадії протягом місяця здійснюється облікова реєстрація господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах з використанням різних способів методу бухгалтерського обліку – рахунків, подвійного запису, інвентаризації, оцінювання.

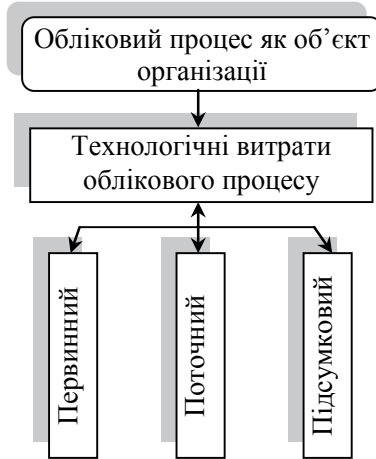


Рис. 1. Об'єкти організації облікового процесу

Третя стадія облікового процесу – підсумковий облік – являє собою узагальнення даних поточного обліку, складання калькуляцій, балансу, звітності. Здійснюється підсумковий облік за допомогою таких способів та методів бухгалтерського обліку, як оцінювання рахунків бухгалтерського обліку, калькулювання, подвійний запис, баланс, звітність тощо [3].

Кожний із цих стадій відповідає свій об'єкт бухгалтерського обліку, який досліджується та аналізується. Отже, розглянемо та визначимо,

яку саме роль відіграє обліковий процес браку й відходів виробництва в загальній структурі облікового процесу на підприємстві (див. рис. 2, 3).

Логічну структуру облікового процесу браку та відходів виробництва розглянемо на прикладі виробництва шоколаду.

Так, основою сировиною для виробництва шоколаду є какао-боби (спеціально оброблене й висушене насіння плодів тропічного дерева какао). Зовні какао-боби покриті твердою оболонкою, а всередині знаходиться ядро, в якому понад 50% какао-масла (насичені жирні кислоти, що забезпечують тверду консистенцію какао-масла і можливість формувати на його основі плитку шоколаду, а велику кількість природних антиоксидантів забезпечує тривалий термін зберігання шоколаду) [4].

Виробництво шоколаду включає такі операції: приготування шоколадної маси, її обробку, формування виробів, завертіла та упакування.

Шоколадну масу готують шляхом змішування какао тертого, какао-масла і цукрової пудри. Отриману шоколадну масу ретельно розтирають, розводять какао-маслом і гомогенізують. При цьому тверді частинки руйнуються і рівномірно розподіляються в какао-маслі.

Шоколадну масу для десертного шоколаду піддають додатковій тепловій і механічній обробці. У спеціальних апаратах шоколадну масу збовтують при температурі 45–70°C протягом 24–27 годин. Цей процес впливає на утворення тоншого смаку й аромату шоколаду.

Перед формуванням шоколадну масу необхідно охолодити до 32°C з певною швидкістю і витримати декілька годин, постійно перемішуючи.

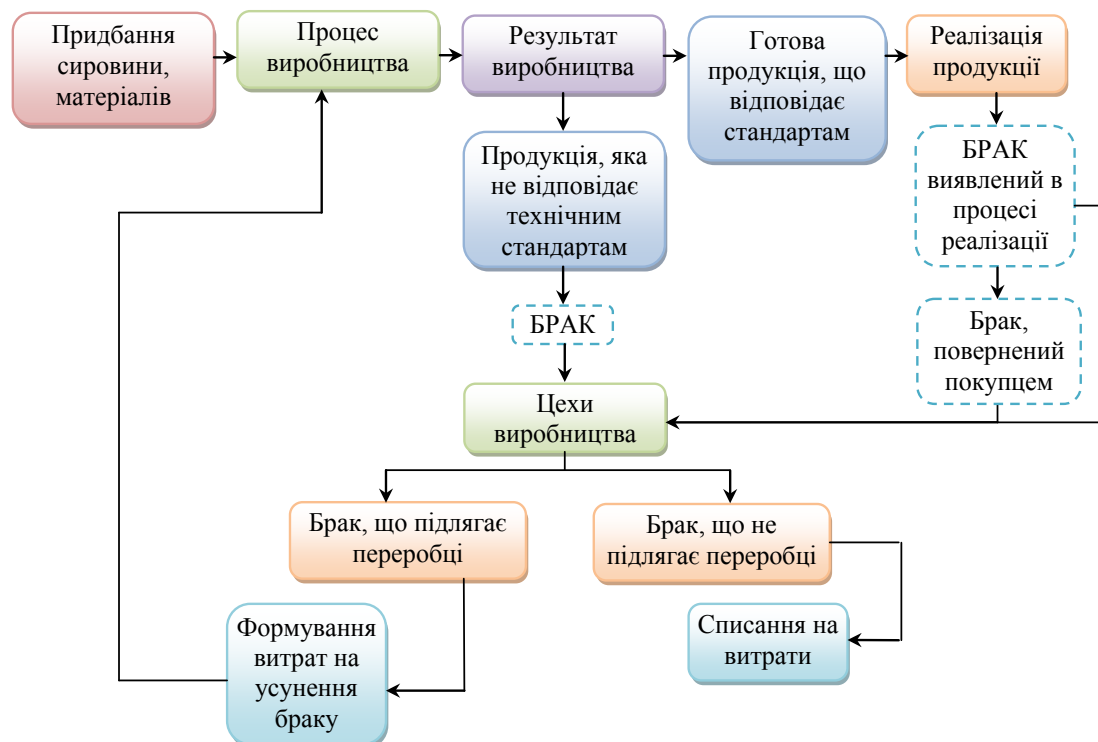


Рис. 2. Логічна структура облікового процесу браку під час виробництва готової продукції

На поверхні шоколадних виробів, відформованих без ретельного темперування, під час зберігання утворюється сірий наліт. Цей дефект шоколаду отримав назву «Жирове посивіння». Він є наслідком переходу нестабільних форм какао-масла у стабільну форму, при цьому на поверхні шоколаду виділяються великі кристали какао-масла [4].

Харчова і живильна цінність такого шоколаду зберігається, але із-за непривабливого зовнішнього вигляду продукт вважається браком, а в деяких випадках – відходами.

Формують шоколад шляхом відливання шоколадної маси з подальшим охолодженням спочатку при температурі 8°C, а потім при 12°C.

У разі порушення процесу охолодження на поверхні плиток шоколаду може конденсуватися волога, що приводить до розчинення найдрібніших кристалів цукру шоколадної маси, і під час випаровування вологи утворюються кристали цукру, які виглядають як сірий наліт. Такий дефект шоколаду називається «Цукрове посивіння».

Залежно від рецептури й технології шоколад поділяють на десертний, звичайний, пористий, з начинками, діабетичний, білий. Шоколад виробляють з добавками або без них. У вигляді добавок використовують різні ароматичні і смакові продукти: молоко, вершки, горіхи, родзинки тощо [4].

Десертний шоколад має вищі смакові й ароматичні переваги, тонку дисперсну тверду фазу. Його склад відрізняється підвищеним вмістом какао-маси й меншою кількістю цукру, якщо порівнювати зі звичайним шоколадом.

Пористий шоколад є різновидом десертного. Для його отримання відлиту у форми шоколадну масу витримують у вакуум-котлах. Після зняття вакууму шоколадна маса збіль-

шується в об'ємі й набуває дрібно пористої структури.

У рецептуру білого шоколаду не входить какао-маса, тому він складається тільки з какао-масла, цукру та інших добавок і має білий колір (кремовий).

На відміну від нашої країни, де категорично заборонено виробництво шоколаду із застосуванням замінників, вимоги закордонних стандартів менш жорсткі. У багатьох європейських країнах допускається додавання в шоколадну масу не більше 5% замінників або еквівалентів какао-масла.

Какао-масло є основною сировиною для виробництва шоколадних виробів і водночас одним із найдорожчих. Тому в багатьох країнах ведуться пошуки дешевших замінників (еквівалентів) какао-масла для виробництва шоколадних виробів [4; 5].

Отже, шоколад повинен мати тверду консистенцію і однорідну структуру (пористий шоколад – пористу). Форма шоколадних плиток повинна бути правильною, з чітким малюнком, без деформації. Поверхня шоколаду – блиска, в горіхового й молочного шоколаду допускається матова поверхня. Незначні дефекти, що не псують зовнішнього вигляду шоколаду, такі як крихта, бульбашки, подряпини, плями, проникнення рідкої фази начинки і фруктів на поверхню, не є браком. Не допускається посивіння шоколаду, у такому випадку це відходи [6].

Шоколад необхідно зберігати при температурі 18°C і вологості не більше 75% без різких коливань задля уникнення швидкого псування виробів. Під час зберігання шоколад не висихає (через малу вологість) і, як правило, не зволожується, оскільки редукуючі речовини практично повністю відсутні. У разі тривалого зберігання шоколад втрачає свій аромат, набу-

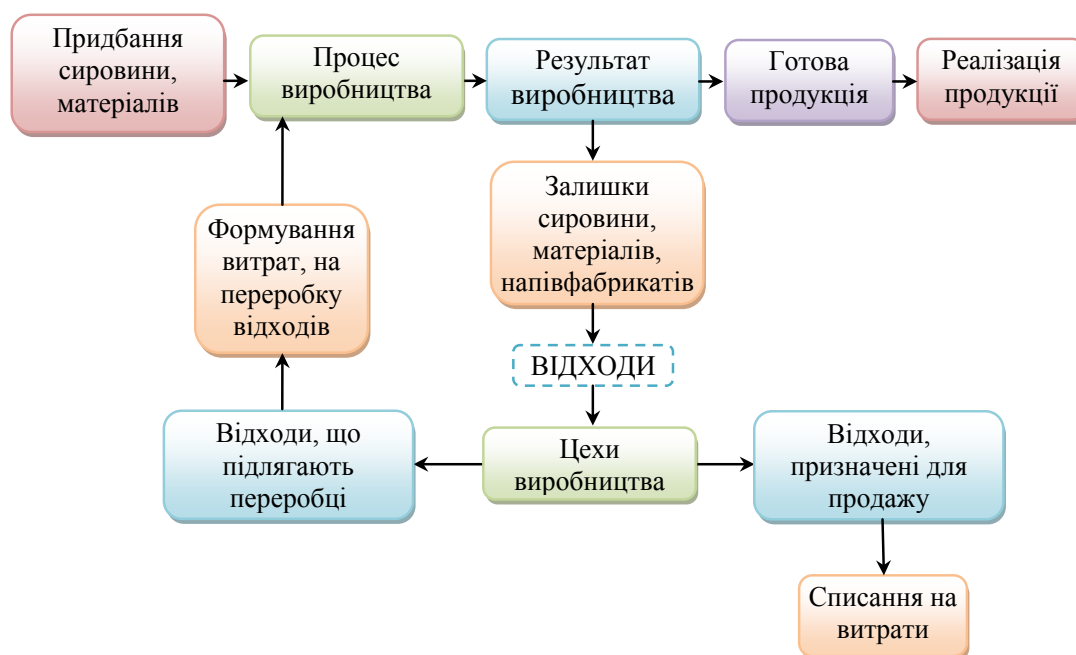


Рис. 3. Логічна структура облікового процесу відходів виробництва

ває залежало запаху. Особливо схильний до псування шоколад з добавками, що містять сторонні жири, схильні до згіркнення.

Терміни зберігання шоколаду (у місяцях): 6 – без добавок, загорнутий і фасований; 4 – без добавок, ваговий і не загорнутий; 3 – з добавками, з начинками, загорнутий і фасований; 2 – з добавками, ваговий, не загорнутий; 1 – білий шоколад.

Якщо дотримуватися таких вимог, то підприємство, яке займається виготовленням шоколаду буде мати продукцію високої якості, що відповідатиме встановленим технічним умовам і стандартам ГОСТ та ДСТУ [4].

Висновки. Таким чином, обліковий процес браку й відходів виробництва в цілому та обліковий процес на підприємстві зокрема є важливою умовою в існуванні процесів виробництва, споживання, реалізації. Розробивши відповідні схеми руху витрат (браку та відходів), відповідні нормативи, правила та стандарти, суб'єкту господарювання буде легше здійснювати контроль над їх формуванням та витрачанням, що, у свою чергу:

- підвищить оперативність усього персоналу на підприємстві;
- підвищить конкурентоспроможність (оскільки буде менше виготовлятися бракованої

продукції або в результаті виробництва утворюються залишки, що приведе до появи відходів;

– знизяться витрати на закупівлю всієї сировини, яка необхідна для виготовлення продукції (в нашому випадку, шоколаду) та додаткових витрат на її виготовлення.

Отже, обліковий процес є важливим складником у формуванні всієї системи функціонування підприємства, установи або організації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Островерха Д.Е. Шляхи вдосконалення організації облікового процесу / Д.Е. Островерха // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – № 1. – С. 118–122.
2. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: [монографія] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 236 с.
3. Організація облікового процесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://home-money.org/ua_44.php.
4. Шоколад і його виробництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekklesia.zp.ua/shokolad/shokolad-i-jogovyrobnytvo>.
5. Новиков О.А. Цены на вторичные материальные ресурсы: [учеб. пособие] / О.А. Новиков, Г.А. Маховиков. – Л.: ЛФЭИ, 1990. – 78 с.
6. Кержаков В.І. Економіка використання вторинних ресурсів / В.І. Кержаков, О.М. Дериколенко. – К., 1986. – 224 с.

УДК 657.471.1:330.534:621

Голінач Л.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ

ANALYTICAL ACCOUNTING AND ANALYSIS OF COSTS, WHICH USE FOR THE IMPROVEMENT OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS ON THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено значення витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин. Наведено їх перелік відповідно до особливостей концепції корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовано окремі елементи таких витрат. Запропоновано реєстри аналітичного обліку для узагальнення їх значення з метою подальшого аналізу та звітування. Здійснено аналіз витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин у відповідності до політики корпоративного громадянства.

Ключові слова: витрати на вдосконалення соціально-трудових відносин, соціальні витрати, реєстри обліку, соціальна відповідальність бізнесу, показники структури.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано значение расходов на совершенствование социально-трудовых отношений. Приведен их перечень в соответствии с особенностями концепции корпоративной социальной ответственности. Проанализированы отдельные элементы таких расходов. Предложены регистры аналитического учета для обобщения их значения для дальнейшего анализа и отчетности. Предложен анализ расходов на совершенствование социально-трудовых отношений в соответствии с политикой корпоративного гражданства.

Ключевые слова: расходы на совершенствование социально-трудовых отношений, социальные расходы, регистры учета, социальная ответственность бизнеса, показатели структуры.

ANNOTATION

In article investigates the value of cost of improvement of social and labor relations. A list of them in accordance with the characteristics of the concept of corporate social responsibility. Analyzed the individual items of such expenses. The proposed registers of analytical accounting to summarize their significance for further analysis and reporting. Performed cost analysis to improve social and labor relations in accordance with the policy of corporate citizenship.

Keywords: costs, which use for the improvement of social and labor relations, social costs, accounting registers, corporate social responsibility, indexes of structure.

Постановка проблеми. У період прогресивних змін конкурентного середовища соціалізація діяльності бізнесу стає однією з основних стратегій його розвитку, разом зі стратегіями цінового лідерства чи конкурентних переваг. Така діяльність вимагає понесення витрат, які називаємо соціальними. Наявність інформації про них у системі обліку дасть змогу визначити рівень відповідальності окремого підприємства перед суспільством, полегшить процес формування звітності за результатами соціальних проєктів. Крім того, правильне оцінювання соціальних заходів підприємства дасть можли-

вість знизити ризик втрати ресурсів у мінливому ринковому середовищі, визначити ефективність від понесених соціальних збитків.

Одним із видів таких витрат є витрати на вдосконалення соціально-трудових відносин на підприємстві. Ці витрати спрямовані на формування партнерських відносин, досягнення продуктивної праці у трудовому колективі від чого залежить успіх діяльності підприємства. Тому отримання інформації про їх величину набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оплати праці та мотивації працівників до праці займалися багато науковців, серед яких Д. Богиня, А. Колот, О. Кузнецова, В. Лагутін, Е. Лібанова, Г. Назарова, Н. Павловська, О. Смирнов, О. Ткач, В. Циганенко, Г. Ярошенко. Напрацювання зазначених учених є вагомим науковим базисом для вдосконалення структури інформаційних ресурсів обліку витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин як компоненту ефективного впровадження стратегії соціально відповідальної діяльності підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Особливої уваги необхідно приділити групуванню, узагальненню та аналізу витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин у системі управлінського обліку, аналізу, враховуючи особливості концепції соціальної відповідальності, призначення таких витрат, потреби в інформації системи управління.

Мета статті полягає в дослідженні й розробці алгоритму систематизації, узагальненні й аналізу витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин на підприємстві, використовуючи інструментарій управлінського обліку й аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. До витрат, пов'язаних із вдосконаленням соціально-трудових відносин на підприємстві, належать ті, які спрямовані на формування партнерських відносин, досягнення продуктивної праці серед трудового колективу. Значення таких витрат полягає у тому, що працівники утворюють внутрішнє середовище підприємства та безпосередньо впливають на результати його діяльності. У разі відсутності ефективної політики з

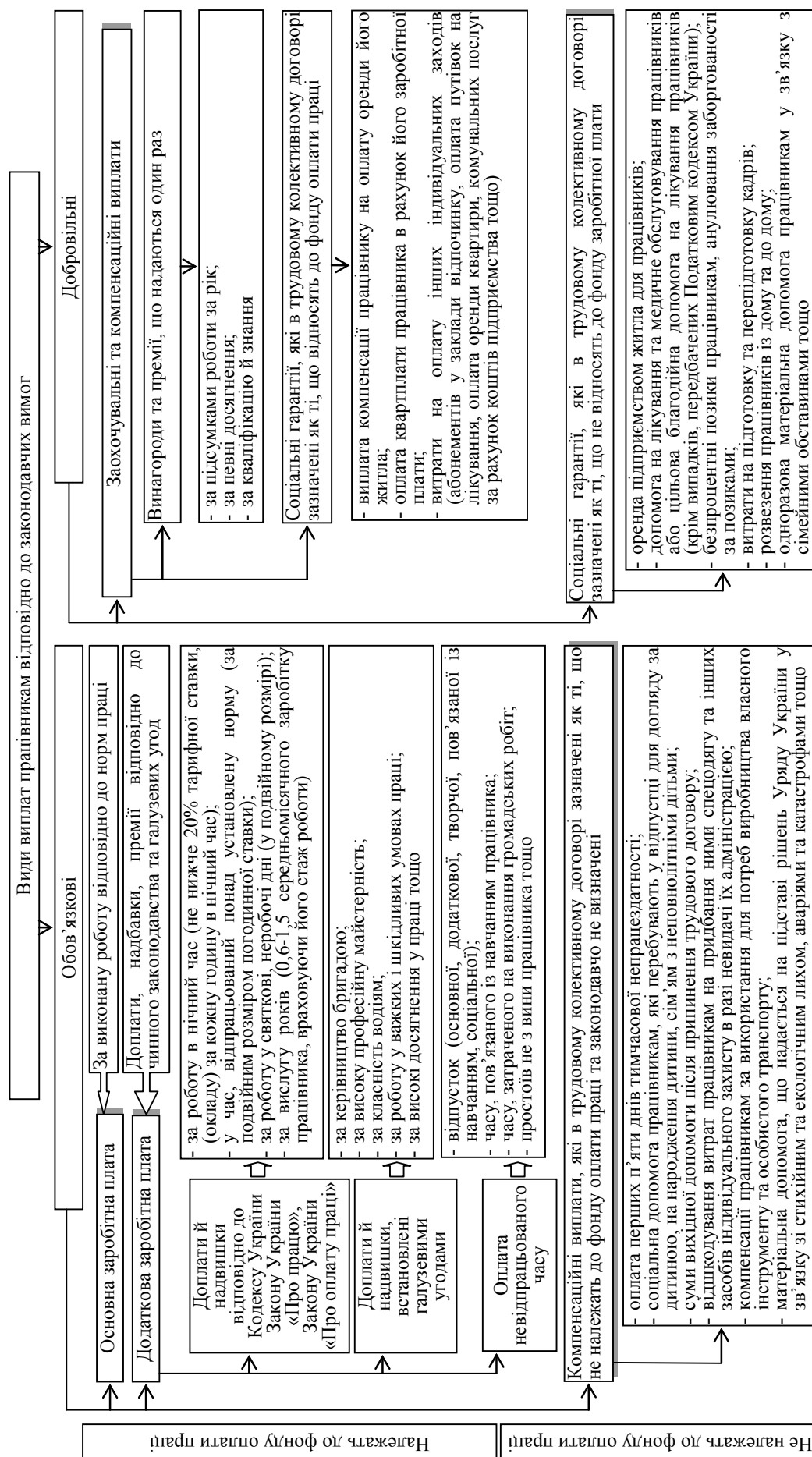


Рис. 1. Класифікація витрат підприємства, пов'язаних із виплатами працівникам

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4; 5; 6; 7]

управління трудовою сферою можуть виникати негативні інтерналиї, причиною яких є непра- вомірні дії управлінського персоналу відносно колективу. Прикладом таких дій є дискримі- нація працівників у процесі найму на роботу, коли приймають фахівців лише певної статті, віку, етнічної приналежності, їх дискримінація в процесі праці й її оплати за умови присвоєння посад не за кваліфікаційними даними праців- ників, рівнем їх знань і досягненнями, коли- вання розмірів посадових окладів за виконання одних й тих самих функціональних обов'язків залежно від статі або національності. Іншими варіантами неналежного відношення до кадро- вого складу є відсутність соціальних гарантій, умов для навчання й підвищення кваліфікації, відпочинку. Тому одне із головних завдань ві- тчизняних підприємств є формування системи справедливої оплати та мотивації праці, адек- ватної ринковим економічним параметрам.

Однак зазначимо, що в Україні розмір за- робітної плати є низьким порівняно з іншими європейськими країнами. У березні 2016 р. середня заробітна плата по Україні становила 4 920 грн [1]. Згідно з даними «Першої рейтин- гової системи», за доходами громадян Україна прирівнюється до Єгипту [2]. Невисокий рівень заробітної плати є однією із причин низької мо- тивації до праці й її якості та свідчить про необ- ґрунтованість методики її нарахування.

Проте витрати, пов'язані з виплатою осно- вної, додаткової заробітної плати, законодавчо встановлених доплат і надвишок є лише однією із складників виплат працівникам, що формує фонд оплати праці. Інші види виплат праців- никам вносять до фонду оплати праці або не вносять, згідно з вимогами вітчизняного зако- нодавства (див. рис. 1). Такі види виплат до- датково згруповані на обов'язкові та ініційова- ні менеджментом підприємства, оскільки, на нашу думку, саме виплати, ініційовані підпри- емством, свідчать про вищий рівень відпові- дальної діяльності економічного об'єкта, серед яких виділено мотиваційні витрати та витрати на виконання соціальних гарантій працівни- кам. До мотиваційних виплат належать різні види заохочень і винагород трудовому колекти- ву за досягнення у праці, величина яких свід- чить про інтелектуальний рівень, уміння, квалі- фікаційний склад працівників підприємства. Витрати на виконання соціальних гарантій пе- редбачають перелік додаткових послуг, що буде здійснювати підприємство для працівників з метою задоволення окремих їх потреб, полег- шення трудової діяльності, підвищення рівня задоволення від праці.

Витрати на навчання, підготовку, підвищен- ня кваліфікації працівників зумовлюють підви- щення рівня їх знань, умінь та навичок. Відпо- відно до норм підпункту 2.2 «Положення про професійне навчання кадрів на виробництві», в Україні визначені такі види професійного на- вчання кадрів, як початкова професійна під-

готовка робітників, перепідготовка робітників, підвищення кваліфікації робітників, перепід- готовка, спеціалізація, підвищення кваліфі- кації, стажування керівників, професіоналів і фахівців [8, с. 14]. Величина Обсяг таких ви- трат залежить від змісту та масштабів освітніх програм. Зокрема, менш прибуткові підприєм- ства можуть здійснювати такі програми за до- помогою курсів, лекційних занять, проведених штатними працівниками вищої кваліфікації та досвіду, або співпрацюючи з навчальними за- кладами. Великі економічні одиниці можуть формувати навчальний процес шляхом створен- ня власних університетів. Як приклад назвемо досвід компанії Motorola зі створення універси- тету, в який інвестує понад 40 млн дол. США щорічно [9].

Іншою складовою частиною витрат на вдо- сконалення соціально-трудових відносин є ви- плати працівникам після закінчення трудової діяльності. Сутність таких витрат полягає у виплаті пенсій працівникам-учасникам недерж- авних пенсійних проектів. Такі проекти мо- жуть проводити підприємницькі структури, що володіють значним фінансовим потенціалом, оскільки вони розраховані на довготривалий термін дії. Недержавні пенсійні проекти можна здійснювати шляхом створення підприємством власного пенсійного фонду, перерахування пен- сійних внесків у колективний пенсійний фонд або на банківський депозитний пенсійних раху- нок працівників – учасників програми.

Зважаючи на те, що соціально відповідальна діяльність підприємства повинна бути спрямо- вана на попередження проявів дискримінації у сфері трудових відносин, на нашу думку, необ- хідно визначені витрати розподіляти за вікови- ми групами, статтю, етнічною приналежністю. Запропонований спосіб їх групування дасть можливість:

- виявити та попередити наявність нега- тивних інтерналиї, пов'язаних із підбором ка- дрів виключно найбільш продуктивного віку та збільшенням безробіття серед молоді (за відсу- тності стажу роботи) й працездатних осіб, стар- ших 45 років;

- уникнути дискримінації в оплаті праці певної статі, яка виникає, якщо рівень заробі- тної плати однакового виду робіт працівників певної статі є вищим від заробітку іншої статі;

- уникнути дискримінації у прийнятті на ро- боту, визначені керівних посад виключно пред- ставникам однієї статі певної вікової категорії;

- виявити та попередити наявність нега- тивних інтерналиї, пов'язаних із упередженим ставленням до працівників інших національ- ностей у випадках, якщо населення країни є багатонаціональним.

Крім того, важливою статтею витрат на вдо- сконалення соціально-трудових відносин, на нашу думку, є ті, які призначені для утримання підприємством об'єктів соціальної інфраструк- тури (гуртожитків, дитячих садків, приміщень

Таблиця 1

Відомість обліку витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин ІІІ «Промінь», тис. грн

Витрати на вдосконалення соціально-трудових відносин	Робітникам				Службовцям				Керівникам				Всього витрат	% до підсумку					
	чоловікам		жінкам		чоловікам		жінкам		чоловікам		жінкам								
	до 18 р.	19-45 р.	46-60 р.	від 61 р.	до 18 р.	19-45 р.	46-60 р.	від 61 р.	до 45 р.	46-60 р.	від 61 р.	до 45 р.			46-60 р.				
Виплати працівникам	-	155,2	103,5	28,1	-	125,8	69,7	-	145,5	122,1	-	95,2	45,1	14,1	95,3	96,1	20,1	1177,9	93,6
Обов'язкові виплати працівникам, у тому числі:	-	114,7	60,2	21,9	-	97,2	48,0	-	88,8	74,8	-	57,7	32,9	12,0	72,6	70,6	14,5	811,4	64,4
- основна заробітна плата;	-	78,6	36,4	16,4	-	63,4	28,5	-	56,4	48,8	-	43,5	24,8	8,6	49,2	44,8	12,4	543,9	-
- додаткова заробітна плата;	-	23,5	14,9	4,3	-	22,7	12,7	-	19,7	11,3	-	9,6	4,9	2,1	12,8	14,6	1,6	162,5	-
- інші обов'язкові ви- плати	-	12,6	8,9	1,2	-	11,1	6,8	-	12,7	14,7	-	4,6	3,2	1,3	10,6	11,2	0,5	105	-
Виплати, ініційовані підприємством, у тому числі:	-	40,5	43,3	6,2	-	28,6	21,7	-	56,7	47,3	-	37,5	12,2	2,1	22,7	25,5	16,6	366,5	29,1
- заохочувальні та компенсаційні випла- ти;	-	13,6	24,6	3,5	-	12,9	10,4	-	32,1	26,4	-	23,4	7,5	0,9	9,8	12,3	2,5	189,1	-
- соціальні гарантії, що не відносять до фонду оплати праці;	-	26,9	18,7	2,7	-	15,7	11,3	-	24,6	20,9	-	14,1	4,7	1,2	12,9	13,2	3,1	177,4	-
- виплати після за- кінчення трудової діяльності	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Пов'язані з навчан- ням, підготовкою, підвищенням кваліфі- кації:	-	5,5	-	-	-	5,5	-	-	7,9	-	-	8,5	-	-	12,5	8,1	4,8	52,8	4,3
- згідно з вимогами законодавчих норм	-	2,4	-	-	-	1,9	-	-	3,7	-	-	4,4	-	-	5,8	4,2	4,8	27,2	-
- ініційовані підприєм- ством	-	3,1	-	-	-	3,6	-	-	4,2	-	-	4,1	-	-	6,7	3,9	-	25,6	-
УСЬОГО ВИТРАТ	-	160,7	103,5	28,1	-	131,3	69,7	-	153,4	122,1	-	103,7	45,1	14,1	107,8	104,2	66,9	1230,7	-
% до підсумку	-	12,9	8,2	2,2	-	10,4	5,5	-	12,2	9,7	-	8,3	3,6	1,1	8,6	8,2	5,3	1,6	97,8

Таблиця 2

Відомість обліку витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин ІІІ «Промінь», тис. грн

	Капітальні витрати		Поточні витрати										РАЗОМ ВИТРАТ	% до загального підсумку	
	Придбання (створення) необоротних активів	Капітальний ремонт необоротних активів	Матеріальні витрати				Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Амортизація необоротних активів	Інші витрати		Управління діяльністю з удосконалення соціально-трудових відносин			
			Матеріали	Паливо	Запасні частини	Інші матеріальні витрати				Розрахунки з сторонніми організаціями	Інші витрати				
Інші витрати на вдосконалення соціально-трудових відносин	–	3,2	0,6	–	–	–	1,8	2,9	1,0	2,3	–	0,9	2,5	15,2	1,2
Витрати на розвиток соціальної сфери підприємства, у тому числі:	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
утримання культурно-освітніх закладів	–	3,2	0,6	–	–	–	1,8	2,9	1,0	2,3	–	0,9	2,5	15,2	–
утримання спортивно-оздоровчих закладів	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
утримання закладів дошкільної освіти	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
інші заходи	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
На організацію корпоративної культури, в тому числі:	–	–	3,3	–	–	–	1,1	2	0,7	0,4	1,3	3,2	1,1	13,1	1,0
видавництво корпоративних видань	–	–	2,5	–	–	–	0,6	2	0,7	0,4	1,3	-	–	7,5	–
проведення корпоративних свят, зборів, засідань і ін.	–	–	0,8	–	–	–	0,5	–	–	–	–	3,2	1,1	5,6	–
організацію інших заходів	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
РАЗОМ ВИТРАТ	–	3,2	3,9	–	–	–	2,9	4,9	1,7	2,7	1,3	4,1	3,6	28,3	–
У% до загального підсумку	–	0,31	0,3	–	–	–	2,3	3,8	1,4	2,1	0,1	3,3	2,9	–	2,2

для відпочинку, медичних пунктів, профілакторіїв, бібліотек). Обсяги таких витрат є значними, а їх узагальнення дасть змогу приймати рішення щодо доцільності утримання власних об'єктів соціальної інфраструктури або, як альтернативи, використання послуг спеціалізованих установ.

Для узагальнення таких витрат у системі обліку пропонуємо використовувати відомість аналітичного обліку витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин (див. табл. 1 та 2). Ця відомість доцільно формувати у двох частинах. Зміст першої табл. 1 полягає у групуванні видів виплат працівникам за критерієм їх законодавчого регулювання та добровільної ініціативи зі сторони підприємства. Усі виплати необхідно розподіляти між працівниками з урахуванням функціональних обов'язків, статі, вікової категорії персоналу. У табл. 2 узагальнено витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією об'єктів соціальної інфраструктури.

Інформація, наведена у зазначеній відомості дасть змогу здійснити аналіз ефективності цього виду соціальних витрат. На її основі можна розраховувати питому вагу окремих видів витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин у їх загальній сукупності, частку виплат працівникам у розрахунку на одну працездатну особу, а також співвідношення видів виплат працівникам за встановленими на підприємстві критеріями (див. табл. 3).

Для розрахунку запропонованих показників використаємо дані відомості обліку витрат на вдосконалення трудових відносин ПП «Промінь» й інформацію про кількість працівників на підприємстві (табл. 4). На основі інформації, наведеної у відомості обліку витрат на вдосконалення

трудових відносин, можна зробити висновки про те, що з-поміж загальної сукупності соціальних витрат цього виду на ПП «Промінь» питому вагу займають виплати працівникам (93,6%), тоді як витрати на навчання, підвищення кваліфікації працівників становлять 4,2% усієї сукупності, витрати на розвиток соціальної сфери підприємства – 1,2%, на організацію корпоративної культури – 1,0%. Серед виплат працівникам частка обов'язкових виплат перевищує частку виплат, ініційованих підприємством, на 45%. Тобто менеджмент підприємства основну увагу зосереджує на грошових виплатах під час мотивації працівників до ефективної трудової діяльності. Крім виплат працівникам, які нараховують за визначеними законодавством розцінками, значний відсоток займають виплати, встановлені на підприємстві.

На основі розрахованих співвідношень між розмірами видів виплат та працівниками з диференціацією за статтю можна зробити висновки щодо справедливості у розподілі виплат між чоловіками та жінками. Такі виплати можна розраховувати за формулою:

$$I_{ч/ж} = 1 - \frac{B_{ч}}{B_{ж}}, \quad (1)$$

де $I_{ч/ж}$ – співвідношення між виплатами чоловіками та жінкам;

$B_{ч}$ – виплати чоловікам (грн),

$B_{ж}$ – виплати жінкам (грн).

Так, з отриманих результатів розрахунків видно, що на ПП «Промінь» немає значних відхилень у диференціації виплат між чоловіками та жінками (коливання існують у діапазоні від 0 до 25%) (див. табл. 5). Найбільші коливання простежуються у трьох виділених групах. Зокрема, у групі «керівники віком 19–45 років»

Таблиця 3

Методика розрахунку показників структури витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин на підприємстві

Назва показника	Методика розрахунку показника	Сутність показника
Питома вага конкретного виду витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин серед їх сукупності	Співвідношення обсягу окремого виду витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин до їх загальної величини	Свідчить про види пріоритетних заходів, пов'язаних із мотивацією працівників до праці та оплатою праці
Частка виплат працівникам у розрахунку на одну працездатну особу	Співвідношення обсягу виплат працівникам визначеної категорії до кількості працівників тієї самої категорії	Зображає обсяг виплат працівникам
Співвідношення видів виплат працівникам за встановленими критеріями	Співвідношення обсягу видів виплат працівникам у відповідності до встановлених критеріїв	Свідчить про відмінності між розподілом виплат за встановленими критеріями

Таблиця 4

Кількість працівників ПП «Промінь» за віковою категорією, статтю та функціями, які виконують працівники, осіб

Категорія	Робітники		Службовці		Керівники		Разом
	чол.	жін.	чол.	жін.	чол.	жін.	
Вік							
19–45	46	39	38	30	21	14	188
46–60	25	15	21	8	11	3	83
від 61	8	–	–	4	–	–	12
Разом	79	54	59	42	32	17	283

витрати на чоловіків, пов'язані із підвищенням їх кваліфікації перевищують аналогічні витрати на жінок на 73%. У групі «керівники віком 46–60 років» обов'язкові виплати чоловікам перевищують виплати жінкам на 33%, а у групі «службовці віком 46–60 років» виплати чоловікам, ініційовані підприємством, перевищують аналогічні виплати жінкам на 48%.

Далі визначимо фактори, які впливають на зміну загального показника, та як вони впливають на його. У ході формування функціональної залежності необхідно описати основні параметри функції. Наприклад, до основних параметрів функції, результативним показником якої є розмір обов'язкових виплат працівників певної групи, належать види обов'язкових виплат працівникам (основна, додаткова заробітна плата, інші обов'язкові виплати, які виплачуються відповідно до законодавчо встановлених вимог працівникам відповідної групи на підприємстві). На підставі визначеного зв'язку вказаних незалежних змінних можна сформулювати рівняння регресії. Якщо отримані результати вкажуть на один чи кілька факторів, які більшою мірою впливають на результативний показник, їх треба розкласти на число підпо-

рядкованих факторів. Наприклад, кваліфікаційний склад працівників, шкідливість умов праці, трудова дисципліна тощо. Таким чином можна з'ясувати, які основні заходи формують незадовільні показники та запропонувати рекомендації щодо їх усунення.

Аналогічним чином необхідно проаналізувати виплати працівникам, основним критерієм якого є їх вікова категорія. Для цього рекомендуємо обчислити співвідношення видів виплат між виділеними на підприємстві за основними віковими категоріями працівників:

$$I_{\text{вк}} = 1 - \frac{B_{\text{вк},3}}{B_{\text{вк},6}}, \quad (2)$$

де $I_{\text{вк}}$ – співвідношення між виплатами працівникам з їх диференціацією за віковими категоріями;

$B_{\text{вк},6}$ – виплати працівникам базової вікової категорії (грн);

$B_{\text{вк},3}$ – виплати працівникам вікової категорії, що порівнюється (грн).

На основі розрахованих показників, згідно із даними ПП «Промінь», зазначимо про низький розмір виплат робітникам (на 1%) та службовцям (на 2%) пенсійного віку (див. табл. 6). Основним чинником, який впливає на цей по-

Таблиця 5

Співвідношення між розмірами виплат чоловікам і жінкам

Співвідношення розміру видів виплат працівникам між чоловіками та жінками	Робітники			Службовці			Керівники	
	19–45 р.	46–60 р.	від 61 р.	19–45 р.	46–60 р.	від 61 р.	19–45 р.	46–60 р.
Співвідношення виплат працівникам, у тому числі:								
– співвідношення обов'язкових виплат працівникам;	–0,04	0,11	x	–0,17	–0,03	x	–0,07	–0,41
– співвідношення виплат, ініційованих підприємством;	0	0,25	x	–0,22	0,13	x	–0,06	–0,33
– співвідношення виплат, пов'язаних із навчанням, підготовкою, підвищенням кваліфікації працівників	–0,2	–0,2	x	–0,2	–0,48	x	0,09	–0,24
	0,15	x	x	0,25	x	x	–0,73	x

Таблиця 6

Співвідношення між розмірами виплат працівникам за віковою категорією

Співвідношення розміру видів виплат працівникам за віковими категоріями	Робітники		Службовці		Керівники	
	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки	чоловіки	жінки
<i>Співвідношення виплат працівникам</i>						
46–60 / 19–45	–0,19	–0,38	–0,44	–0,63	–0,84	–0,40
від 61 / 19–45	–0,01	x	x	–0,02	x	x
У тому числі:						
<i>Співвідношення обов'язкових виплат працівникам</i>						
46–60 / 19–45	0,03	–0,28	–0,52	–1,14	–0,86	–0,49
від 61 / 19–45	–0,09	x	x	–0,56	x	x
<i>Співвідношення виплат, ініційованих підприємством</i>						
46–60 / 19–45	–0,97	–0,97	–0,51	–0,22	–1,14	–0,57
від 61 / 19–45	0,12	x	x	0,58	x	x

казник, є розмір виплат, ініційованих підприємством. Їх обсяг для категорії працівників пенсійного віку на 12% нижчий, ніж для категорії працівників віком від 19 до 45 років. Така тенденція свідчить про стимулювання менеджментом підприємства утримувати працівників працездатного віку.

Крім того, розмір обов'язкових виплат жінкам-службовцям віком від 46 до 60 років значно перевищує такі самі виплати жінкам-службовцям віком від 19 до 45 років (більше ніж у 2 рази). Таке ж перевищення виплат, ініційованих підприємством, спостерігається й в аналогічній віковій категорії чоловіків-керівників. Надзвичайно високі показники свідчать про необхідність аналізу факторів, які на них впливають, та розробки заходів з урегулювання розміру невідповідності.

Аналізуючи значення запропонованих показників доцільно відслідковувати їх зміну за певний період (3–5 попередніх років). Формування рядів динаміки дасть змогу сформулювати висновки про ефективність заходів, спрямованих на вдосконалення трудових відносин на підприємстві та виявити тенденції зміни. Крім того, ряди динаміки запропонованих показників є важливою наочною інформацією звітування за результатами заходів у сфері трудових відносин перед суспільством.

Крім розрахунку показників справедливості розподілу виплат працівникам під час їх трудових відносин, доцільно використовувати інтегральні показники. Їх значення дасть можливість провести комплексне дослідження впливу витрат на вдосконалення трудових відносин на економічні показники підприємства. З цією метою необхідно обчислювати продуктивність праці працівників, відслідковувати динаміку зміни плинності кадрів та зміну факторів її зниження.

Висновки. Таким чином, витрати на вдосконалення соціально-трудових відносин є необхідними для розвитку трудового потенціалу підприємства. Інформація про їх значення допоможе менеджменту контролювати величину залучених у соціальних цілях ресурсів, приймати рішення щодо продовження, розширення чи скорочення програм з управління персоналом. Аналіз витрат на вдосконалення соціально-трудових відносин за встановленими критеріями дасть можливість визначити ефективність залучення таких витрат, наявні проблеми, які необхідно вирішити.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Средняя зарплата по Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/average>.
2. Сравнение доходов и расходов населения по странам мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rate1.com.ua/ehkonomika/finansy/3209>.
3. Статистика заробітної плати: інструкція від 13 січня 2004 р. № 114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>.
4. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
5. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
6. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95 ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
7. Ткач О. Пенсійна програма підприємства: досвід і технологія / О. Ткач. – К.: КОРВІН ПРЕС, 2007. – 280 с.
8. Смирнов О. Витрати на навчання співробітників: оподаткування та бух. облік / О. Смирнов // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – № 34. – С. 13–18.
9. Історія Motorola [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Motorola>.

УДК 657.222:332.873

Дьордй В.П.*студентка економічного факультету
Ужгородського національного університету***Шуліко А.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Ужгородського національного університету***ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ОБ'ЄДНАННЯХ СПІВВЛАСНИКІВ
БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ****MAINTAINING RECORDS
PECULIARITIES IN CONDOMINIUM ASSOCIATIONS****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто особливості ведення обліку в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків. Тема створення та кооперації громадян для досягнення певних цілей в Україні не нова. Останнім часом дедалі активніше створюються окремі громадські утворення – об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (далі – ОСББ). Головною метою створення таких організацій є надання послуг з комплексного обслуговування будинку та акумулювання коштів власників у спеціальних фондах для покриття витрат з капітального ремонту. Оскільки ОСББ є неприбутковою організацією та його діяльність обмежується статутними вимогами, доцільно розглянути ці вимоги та встановити їх вплив на організацію та ведення обліку на підприємстві.

Ключові слова: об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, децентралізація, неприбуткова організація, спеціальний фонд, кошторис доходів і витрат.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности ведения учета в объединениях совладельцев многоквартирных домов. Тема создания и кооперации граждан для достижения определенных целей в Украине не новая. В последнее время все активнее создаются отдельные общественные образования – объединение совладельцев многоквартирного дома (далее – ОСМД). Главной целью создания таких организаций является предоставление услуг по комплексному обслуживанию дома и аккумуляции средств собственников в специальных фондах для покрытия затрат по капитальному ремонту. Поскольку ОСМД является неприбыльной организацией и его деятельность ограничивается уставными требованиями, целесообразно рассмотреть эти требования и установить их влияние на организацию и ведение учета на предприятии.

Ключевые слова: объединение совладельцев многоквартирного дома, децентрализация, неприбыльная организация, специальный фонд, смета доходов и расходов.

ANNOTATION

In article the peculiarities of accounting in associations of condominiums. The subject of creating and cooperation of citizens to achieve certain goals is not new in Ukraine. Recently certain public groups are being created more actively – condominium associations. The main aim of such associations is the provision of the house maintenance complete services and accumulation of homeowners' money in special funds to cover general repair expenses. As far as condominium association (further – CA) is a nonprofit organization and its activity is limited by statute demands, there is a necessity to explain such demands and their effect on organizing and maintaining records at the business entity.

Keywords: condominium association, decentralization, nonprofit organization, special fund, income and expenditure budget.

Постановка проблеми. В сучасних умовах для покращення економічної ситуації та до-

сягнення стабільності уряд оголосив про децентралізацію. Децентралізація – це система управління, відповідно до якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; скасування або послаблення централізації. Як суспільне явище, децентралізація показала свою ефективність у нашого сусіда – Польщі, яка за короткий період часу із країни з посереднім рівнем розвитку стала високорозвиненим науково-технологічним партнером ЄС.

Усі галузі економіки України в кризовому стані та потребують реформ, зокрема, система житлового господарства. Згідно з офіційними даними Державної статистики України, станом на 1 січня 2015 р. житловий фонд України становив 966,1 млн м², що на 100,5 млн м² менше, ніж минулого року (таке зменшення відбулось унаслідок анексії Росією АР Криму) [3]. Зношеність житлового фонду щороку збільшується, що неминуче приведе до повного їх зносу. Для уникнення цього передбачається вчасне та повне проведення поточних та капітальних ремонтів, вартість яких подекуди сягає мільйонів гривень.

1 липня 2015 р. набув чинності Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку», що визначає особливості здійснення права власності в багатоквартирних будинках, регулює правові, організаційні та економічні відносини, пов'язані з реалізацією прав та виконанням обов'язків співвласниками багатоквартирних будинків щодо їх утримання та управління. Законом передбачені дві форми такого управління: прийняття рішення про передання співвласниками всіх або частини функцій з управління багатоквартирним будинком управителю або ж усіх функцій з управління багатоквартирним будинком – об'єднанню співвласників багатоквартирного будинку (асоціації об'єднань співвласників багатоквартирного будинку). Але прикінцевими та перехідними положеннями цього закону передбачено, що якщо протягом одного року з дати ухвалення цього закону співвласники багатоквартирного будинку, в якому не створено

об'єднання співвласників, не прийняли рішення про форму управління багатоквартирним будинком, управління таким будинком здійснюється управителем, який призначається на конкурсній основі виконавчим органом місцевої ради, на території якої розташований відповідний багатоквартирний будинок. Отже, у співвласників усіх багатоквартирних будинків є можливість обирати лише з трьох варіантів:

- 1) призначити управителя своїм багатоквартирним будинком самостійно – рішенням загальних зборів;

- 2) створити об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (асоціацію об'єднань);

- 3) оплачувати послуги управителя, що призначатиметься виконавчим органом відповідної місцевої ради після 1 липня 2016 р. [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Оскільки ця проблема постала досить недавно, питання її висвітлення займалося досить мало вчених, зокрема, І. Гура, Л. Пантелейчук та О. Золотухін. Оскільки ОСББ є юридичною особою, то під час ведення обліку необхідно застосовувати всі національні стандарти та положення обліку. Зважаючи на те, що ОСББ – юридична особа й на неї поширюються всі національні стандарти бухгалтерського обліку, Міністерством з питань житлово-комунального господарства окремим наказом було видано Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків, в якому роз'яснено основні особливості господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку створюється як підприємницьке товариство для забезпечення й захисту прав співвласників та дотримання їх обов'язків, належного утримання та використання спільного майна, забезпечення своєчасного надходження коштів для сплати всіх платежів, передбачених законодавством та статутними документами.

Оскільки ОСББ – це, в першу чергу, майно власників, існує необхідність розмежування цього майна в межах будинку та правильне зображення цього процесу в обліку.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей діяльності об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, проблем формування дохідної та витратної частин кошторису ОСББ, зображені цих операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку – це юридична особа, створена власниками квартир та/або нежитлових приміщень багатоквартирного будинку для сприяння використанню їх власного майна та управління, утримання й використання спільного майна.

Основна діяльність ОСББ полягає у здійсненні функцій, що забезпечують реалізацію

прав співвласників на володіння та користування спільним майном співвласників, належне утримання багатоквартирного будинку та прибудинкової території, сприяння співвласникам в отриманні житлово-комунальних та інших послуг належної якості за обґрунтованими цінами та виконання ними своїх зобов'язань, пов'язаних з діяльністю об'єднання.

В одному багатоквартирному будинку може бути створено тільки одне ОСББ, проте власники квартир та нежитлових приміщень у двох і більше багатоквартирних будинках, об'єднаних спільною прибудинковою територією, елементами упорядкування, обладнанням, інженерною інфраструктурою тощо, можуть створити одне об'єднання.

Для забезпечення здійснення своєї діяльності об'єднання може використовувати власний трудовий потенціал – мешканців будинку (за відповідну оплату праці чи на громадських засадах) або залучати окремих громадян чи суб'єктів господарювання для здійснення таких функцій.

Хоча ОСББ є неприбутковою організацією і не має на меті одержання прибутку для його розподілу між співвласниками, проте є юридичною особою, яка створюється відповідно до закону і має печатку зі своїм найменуванням та інші необхідні реквізити, а також розрахункові рахунки в установах банку.

Оскільки головною метою створення ОСББ є комплексне обслуговування житлових/нежитлових приміщень будинку, головним об'єктом є майно. Згідно із Законом України «Про ОСББ», об'єднання співвласників багатоквартирного будинку несе відповідальність за кошти та майно об'єднання, від свого імені набуває майнові і немайнові права та обов'язки, може бути позивачем або відповідачем у суді. Відповідно до принципу бухгалтерського обліку – автономності, об'єднання не несе відповідальності за зобов'язаннями співвласників [4].

Майно ОСББ утворюється з:

- 1) майна, переданого йому співвласниками;
- 2) одержаних доходів;

- 3) іншого майна, набутого не забороненим законом шляхом.

Майно, придбане за допомогою внесків та платежів співвласників, визнається їх спільною власністю [5].

Для кращого планування роботи на підприємствах часто складають фінансовий план. Таким планом, в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків є кошторис, в якому зазначаються всі заплановані види доходів та витрат на майбутній звітний період.

Кошторис ОСББ складається з двох частин: доходи та витрати ОСББ.

Для новостворених підприємств затвердження кошторису передбачається у статутних вимогах і може формуватися лише після певного періоду часу на підставі фактичних раніше отриманих доходів та витрат.

Для забезпечення кращого функціонування ОСББ та регулювання грошових потоків формування кошторису є необхідною законодавчою вимогою та економічно обґрунтованим рішенням.

Далі розглянемо основні доходи та витрати ОСББ (див. табл. 1).

Таблиця 1
Основні види доходів та витрат ОСББ

Доходи ОСББ	Витрати ОСББ
– цільові внески співвласників в рамках ставок плати за утримання будинку; – цільові внески співвласників понад ставки плати за утримання будинку, встановлені загальними зборами; – доходи від здачі в оренду приміщень та іншого майна; – надання державних субсидій малозабезпеченим сім'ям; – відшкодування пільг окремим категоріям громадян, що надходять з бюджету; – дотації з бюджету; – цільові та нецільові внески фізичних і юридичних осіб, які не являються членами об'єднання; – інші доходи	– матеріальні витрати; – оплата праці працівників; – відрахування органам соціального страхування; – амортизація основних засобів (крім житлового будинку); – податкові платежі; – утримання місць загального користування; – плата банку за касове й банківське обслуговування, сплата відсотків; – поточний ремонт житлового будинку; – плата за обслуговування ліфтів; – плата за санітарне прибирання території, протипожежну безпеку тощо; – інші витрати

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

Важливим є питання формування основної дохідної частини кошторису об'єднання співвласників багатоквартирного будинку. Левову частку займають щомісячні внески власників, які дають можливість здійснювати комплексне обслуговування будинку. Його формування безпосередньо пов'язане з житловою/нежитловою площею власника та тарифом, затвердженого на загальних зборах власників. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$K_v = \Pi \times T, \quad (1)$$

де K_v – сума щомісячного внеску власника майна;

Π – загальна площа житлового/нежитлового приміщення, що перебуває у власності мешканця;

T – тариф, затверджений на загальних зборах учасників – членів ОСББ.

Цей розрахунок побудований на принципі «стандарт-кост», який дає змогу визначити мінімальну суму платежу, яку необхідно сплачувати власнику житлового/нежитлового приміщення щомісячно. В основі розрахунку задіяні два головних складника – загальна площа та затверджений тариф. Як правило, площа житлового/нежитлового приміщення не змінюється і залишається сталою (зміни можливі, якщо збільшилася площа квартири після проведених будівельних робіт, наприклад, приєднання балкону), а тариф об'єднання може змінювати один раз на рік, економічно обґрунтувавши цю необхідність.

У бухгалтерському обліку для розрахунків з мешканцями передбачено рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами», до якого необхідного відкрити такі субрахунки:

- 372 «Розрахунки з підзвітними особами»;
- 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»;
- 377.1 «Розрахунки з членами об'єднання»;
- 377.2 «Розрахунки з нечленами об'єднання»;
- 377.3 «Розрахунки за субсидіями»;
- 377.4 «Розрахунки з іншими дебіторами»;
- «379 Розрахунки з орендарями» [1].

При цьому проблема сплати платежів полягає, як правило, не в розрахунку суми, а у визначенні особи, якій буде надсилатися квитанція. Усе залежить від форми власності майна. Якщо приміщення знаходиться у приватній спільній сумісній власності, то квитанція виписується на будь-кого із власників за їх погодженням. А якщо приміщення знаходиться у приватній спільній частковій власності, власники такого приміщення можуть або:

- домовитися між собою, на чіє ім'я будуть надходити повідомлення про сплату та відповідно своїй частці сплачувати внесок;
- отримувати окремі, незалежні одне від одного повідомлення про сплату щомісячних внесків [6].

Отримане цільове фінансування (крім субсидій, пільг, дотацій і фінансування капітальних вкладень) та нецільові пожертвування обліковують на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» визнають доходом протягом тих періодів, коли було витрачено отримані кошти; невитрачену частину коштів зараховують до доходів майбутніх періодів. Дотації зображають в обліку на момент отримання дебету субрахунку 311 і кредиту рахунку 48 з одночасним визнанням доходу кредиту рахунку 71 у кореспонденції з дебетом рахунку 48, до якого можливо відкрити такі субрахунки:

- 48.1 «Цільові внески членів об'єднання»;
- 48.2 «Субсидії»;
- 48.3 «Відшкодування пільг»;
- 48.4 «Цільові внески не членів об'єднання»;
- 48.5 «Дотації»;
- 48.6 «Інші цільові надходження».

У табл. 2 зображено доходи ОСББ в бухгалтерському обліку.

Для формування обліку витрат ОСББ використання рахунків класу 9 «Витрати діяльності» не обов'язково, оскільки їх діяльність не спрямована на здійснення комерційних операцій, тому ОСББ можуть використовувати для обліку витрат лише рахунки класу 8 «Витрати за елементами» (див. табл. 3) [2]

Для накопичення коштів на ремонт спільного майна й термінового усунення збитків, що виникли внаслідок аварій або непередбачених обставин, в обов'язковому порядку створюються ремонтний і резервний фонди ОСББ. Кошти цих фондів акумулюються на рахунку ОСББ у банку й використовуються лише за цільовим призначенням. Перелік і розміри обов'язкових

внесків до ремонтного й резервного фондів, а також порядок їх сплати встановлюються самостійно ОСББ.

Таблиця 2
Доходи ОСББ у бухгалтерському обліку

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
Нараховано заборгованість співвласників	377.1	48.1
Нараховано субсидії, пільги	377.3	48.2
Одночасно визнано дохід	48.2	719
Надійшли з бюджету субсидії, відшкодування пільг	311	377.3
Надійшли платежі співвласників	311	377.1
Нараховано орендну плату	379 (377.4)	713

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

Висновки. Реформування системи житлово-комунального господарства та активне створення ОСББ в Україні є вкрай необхідним та економічно вигідним, оскільки це суттєво зекономить бюджетні кошти та покращить стан об'єктів житлового фонду.

Діяльність ОСББ має деякі особливості, особливо з питань обліку, дослідження яких необхідне для кращого розуміння процесу створення та нормального функціонування ОСББ. Оскільки об'єднання мають досить обмежений ресурс коштів, мешканці самостійно можуть вести облік та управляти грошовими потоками.

Питання дослідження формування дохідної та витратної частин ОСББ є також актуальним на сьогодні, оскільки, знаючи всі особливості ведення ОСББ, ми зможемо отримувати достатньо коштів для обслуговування та надання послуг з утримання та ремонту будівель, а також аналізувати та прогнозувати майбутні грошові надходження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гура І. Облік видів економічної діяльності: [навч. посібник] / І. Гура. — К.: Знання, 2004. — 541 с. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://library.if.ua/book/2/295.html>.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків: Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства від 14 вересня 2013 р. № 345 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://osbb.ck.ua/Uploads/%D0%91.pdf>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Закон України від 29 листопада 2001 р. № 2866-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2866-14/page2>.
6. Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку: Закон України від 14 травня 2015 р. № 417-VIII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/417-19>.

Таблиця 3

Витрат ОСББ у бухгалтерському обліку

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
Передано в експлуатацію матеріали	80	20
Нараховано заробітну плату за поточний місяць	81	66
Нараховано єдиний соціальний внесок	82	65
Нараховано амортизацію основних засобів (крім житлового будинку)	83	13
Отримано рахунки від постачальників за спожиті об'єднанням послуги:		
— за холодне водопостачання і водовідведення	841	63
— за гаряче водопостачання	842	63
— за опалення	843	63
— інші платежі (за телеантену, радіоточку та ін...)	846, 847...	63
Нараховано витрати за обслуговування ліфтів	844	63
Сплачено рахунки від постачальників за спожиті об'єднанням послуги:		
— за холодне водопостачання і водовідведення;	63	311
— за гаряче водопостачання;		
— за опалення		
Нараховано витрати за вивезення сміття	845	63
Нараховано витрати за освітлення місць загального користування	848	63
Сплачено кошти банку, що здійснює банківське та касове обслуговування	849	311

УДК 657.92

Засадний Б.А.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE QUALITY OF ACCOUNTING INFORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методику комплексного оцінювання якості облікової інформації для використання внутрішніми та зовнішніми користувачами в процесі прийняття управлінських рішень. Визначено сутність поняття «якість облікової інформації». Виділено основні характеристики та фактори, які впливають на якість облікової інформації. Запропоновано вдосконалений метод експертного оцінювання впливу окремих факторів на якість облікової інформації. Визначено наслідки використання неякісної облікової інформації та запропоновано шляхи підвищення якості облікової інформації.

Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова інформація, якісні характеристики облікової інформації, якість облікової інформації, оцінка якості облікової інформації.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена методика комплексного оценивания качества учетной информации для использования внутренними и внешними пользователями в процессе принятия управленческих решений. Дано определение понятию «качество учетной информации». Выделены основные характеристики и факторы, влияющие на качество учетной информации. Предложен усовершенствованный метод экспертного оценивания влияния отдельных факторов на качество учетной информации. Определены последствия использования некачественной учетной информации и предложены пути повышения качества учетной информации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная информация, качественные характеристики учетной информации, качество учетной информации, оценка качества учетной информации.

ANNOTATION

In article the technique of complex estimation of quality of accounting information for use by internal and external users in making management decisions. Define the concept of «quality of accounting information». Main characteristics and factors influencing the quality of accounting information. Proposed an improved method of expert estimation of the influence of individual factors on the quality of accounting information. Identified the implications of poor accounting information and suggested ways of improving the quality of accounting information.

Keywords: accounting, accounting information, qualitative characteristics of accounting information, the quality of accounting information, accounting information quality assessment.

Постановка проблеми. У процесі прийняття управлінських рішень першочергову роль відіграє наявність інформації. Попередні дослідження підтвердили твердження, що облікова інформація є основним складником для прийняття управлінських рішень. Проте існує залежність між якістю облікової інформації та ефективністю управлінських рішень: чим вища якість облікової інформації, тим вища ймовірність прийняття ефективних управлінських рішень.

Облікова інформація є специфічним продуктом (товаром) системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Отже, як і будь який товар, облікова інформація має бути відповідної якості для задоволення потреб користувачів. Зважаючи на це, важливими завданнями, що потребують наукового вирішення є визначення, що таке якість облікової інформації і як її оцінювати, які краще застосовувати методи для встановлення кількісних та якісних показників оцінювання якості облікової інформації, які фактори впливають на якість облікової інформації. Важливість оцінки якості облікової інформації для прийняття управлінських рішень та необхідність вдосконалення методики її визначення в сучасних умовах господарювання визначають актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження та розроблення методик оцінювання якості облікової інформації зображені в наукових працях Ф.Ф. Бутинця, М.І. Бондаря, Н.Ю. Єршової, О.В. Будько, Т.Ф. Плахтій, Г.М. Лучик, Є.С. Соколової, С.А. Кузнецової.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні відсутній єдиний підхід до методології комплексного оцінювання якості облікової інформації, не визначено основних складників такого оцінювання. У науковій літературі дискусійним залишається питання визначення поняття «якість облікової інформації», спостерігається неузгодженість щодо вибору методів оцінювання та класифікації факторів, які впливають на якість облікової інформації. Вирішення цих завдань у подальших наукових дослідженнях дасть можливість удосконалити методику оцінювання якості та підвищить корисність облікової інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Мета статті – розглянути методику комплексного оцінювання якості облікової інформації, визначити основні характеристики і фактори, які впливають на якість облікової інформації, та наслідки використання неякісної облікової інформації, запропонувати шляхи підвищення якості облікової інформації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Для досягнення мети дослідження насамперед необхідно визначити сутність поняття «якість облікової інформації».

Категорія «якість» – це філософське поняття, одна з 10 категорій, на які Аристотель поділив усі реальні предмети, вказавши, що якість – це побічна обставина, за допомогою якої предмет набуває якогось типу чи виду; побічна обставина, що вказує, яким є предмет (його змістовні якості та форми) і для чого використовується; побічна обставина, яка є зовнішньою оцінювальною формою [1, с. 767].

Згідно зі стандартом ISO 9000-2001 «Управління якістю і забезпечення якості», якість – це сукупність характеристик об'єкта, які зображають її спроможність задовольняти наявні потреби й потреби, які передбачаються [2].

В економічній літературі поняття «якість» найчастіше застосовується відносно товару (робіт, послуг) та визначається як рівень відповідності виробу встановленим стандартам і технічним умовам, що дають змогу задовольнити потреби в конкретних умовах споживання тієї сукупності властивостей, що явно виражені або потенційно закладені в товар (роботу, послугу). Як економічна категорія, якість продукції належить до найважливіших понять економічної науки, яка зображає важливі сторони економічних явищ та процесів.

Облікова інформація як специфічний продукт системи бухгалтерського обліку на підприємстві повинна теж мати відповідну якість, яка забезпечуватиме прийняття ефективних управлінських рішень. Якісна облікова інформація зумовлює прийняття ефективних управлінських рішень, саме тому бухгалтерський облік як процес генерування цієї інформації повинен вивчати потреби та запити внутрішніх та зовнішніх користувачів з метою їх задоволення.

В українському законодавстві, яким регулюється ведення бухгалтерського обліку та складан-

ня фінансової звітності, поняття «якість облікової інформації» не визначено та не зазначається про необхідність її забезпечення суб'єктами господарювання. У розділі III НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» подано перелік якісних характеристик фінансової звітності та принципи її підготовки [3]. Зокрема, інформація у фінансовій звітності повинна відповідати 4 якісним характеристикам:

- 1) дохідливість;
- 2) доречність;
- 3) вірогідність;
- 4) порівняння.

Коротке пояснення наведених вище характеристик у НП(С)БО 1 є недостатнім для того, щоб зрозуміти, якісна інформація у фінансовій звітності чи ні. Наприклад, дохідливість інформації, що подається у фінансовій звітності полягає в тому, що вона повинна бути дохідлива і зрозуміла користувачам за умови, якщо вони мають достатньо досвіду та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації. Якщо користувачі не мають таких знань для того, щоб зрозуміти інформацію фінансової звітності суб'єктів господарювання, то це не означає, що вона неякісна.

Іншим прикладом може бути зміна облікової політики в результаті кардинального переформування основного виду діяльності підприємства. Унаслідок цього, буде неможливим дотримання якісної характеристики для порівняння фінансової звітності підприємства звітного періоду із попередніми. Проте, знову ж таки, не можна стверджувати, що інформація про фінансову звітність у такому випадку неякісна.

Більш детально визначення сутності якісних характеристик фінансової звітності подано в «Концептуальній основі фінансової звітності», виданою Радою міжнародних стандартів бух-

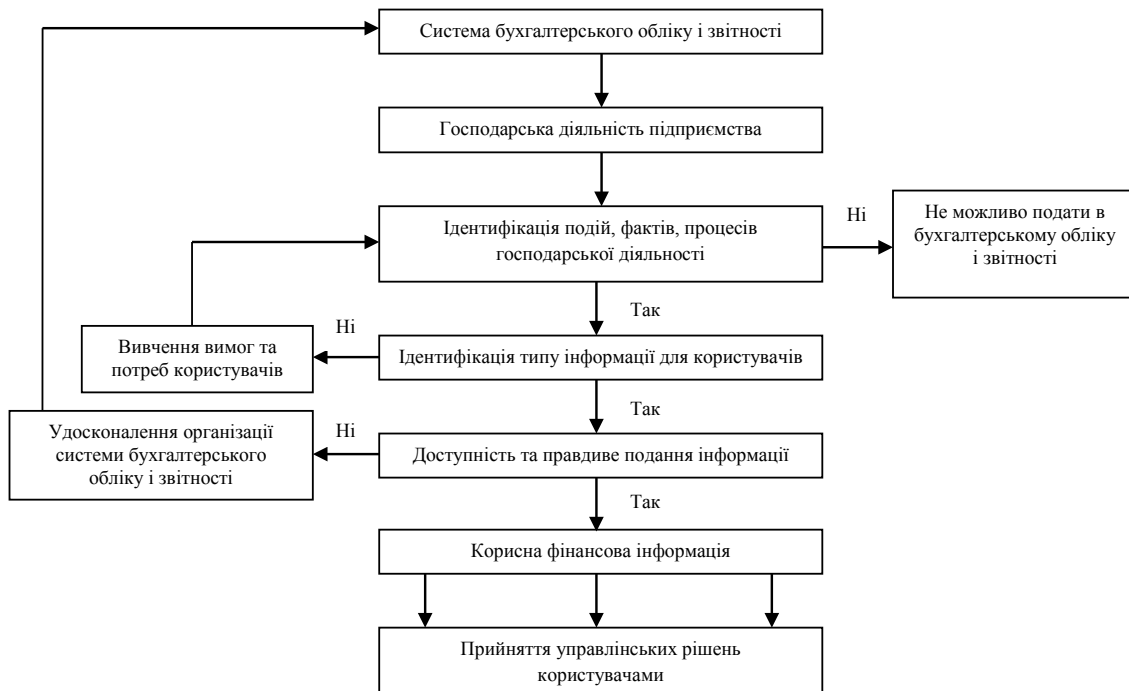


Рис. 1. Алгоритм забезпечення користувачів корисною фінансовою інформацією

галтерського обліку у вересні 2010 р. [4]. Зокрема, в розділі III «Концептуальній основі фінансової звітності» визначено такі якісні характеристики фінансової інформації¹:

- 1) доречність;
- 2) правдиве подання;
- 3) важливість;
- 4) порівняння;
- 5) можливість перевірки;
- 6) своєчасність;
- 7) зрозумілість.

Так зазначені вище якісні характеристики визначають тип інформації, що є найбільш корисною для зовнішніх та внутрішніх користувачів для прийняття рішень. Для того, щоб фінансова інформація була корисною, вона повинна бути доречною та правдиво зображати економічні явища та процеси. Таким чином, основоположними якісними характеристиками фінансової інформації є доречність та правдиве подання. Ні правдиве подання недоречного явища чи процесу, ні неправдиве подання доречного явища чи процесу не допоможуть користувачам прийняти ефективні управлінські рішення.

Процес застосування основних якісних характеристик для надання корисної фінансової інформації користувачам можна зобразити таким алгоритмом дій (див. рис. 1).

Забезпечення користувачів корисною фінансовою інформацією необхідно розпочинати з ідентифікації окремих подій, фактів і процесів господарської діяльності. Якщо таку ідентифікацію здійснити неможливо, відповідні події, факти та процеси не можуть бути зображені в бухгалтерському обліку і звітності. Наступним кроком повинно бути визначення типу інформації про події, факти та процеси, яка буде найдоречнішою для користувачів. Для зовнішніх користувачів інформація у фінансовій звітності формується та подається на основі базових принципів, які затверджені в законодавчо-нормативних актах. Тому врахування особливих вимог та потреб зовнішніх користувачів не передбачено загальними вимогами до підготовки фінансової звітності.

Інша ситуація відбувається із поданням інформації внутрішнім користувачам, особливо управлінському персоналу підприємства. Оскільки внутрішньогосподарська (управлінська) звітність є нерегламентованою, під час її формування необхідно досліджувати потреби та задовольняти вимоги внутрішніх користувачів з метою забезпечення доречності фінансової інформації.

Після ідентифікації типу інформації для користувачів необхідно визначити, чи доступна така інформація та чи можна її правдиво подати. Якщо так, тоді процес надання корисної інформації користувачам із забезпеченням якісних характеристик закінчується. Якщо не має досту-

пу та правдивого подання фінансової інформації, необхідно переглянути підходи до організації системи бухгалтерського обліку і звітності.

Інші якісні характеристики, такі як суттєвість, порівняння, можливість перевірки, вчасність та зрозумілість збільшують корисність інформації, яка є доречною та правдиво поданою.

Рівень якості облікової інформації визначається відповідністю якісним характеристикам. З позиції користувача, чим більший кількості якісних характеристик відповідає облікова інформація, тим вищий рівень її якості. Проте визначальним фактором, що характеризує якість облікової інформації, є її корисність для прийняття управлінських рішень (див. рис. 2).

На нашу думку, якість облікової інформації – це сукупність якісних характеристик, притаманних обліковій інформації, які визначають її корисність для прийняття управлінських рішень зовнішніми та внутрішніми користувачами.

Якість облікової інформації розкривається через сукупність якісних характеристик, які зображають рівень корисності та придатності такої інформації для використання користувачами.

На забезпечення відповідності облікової інформації якісним характеристикам мають вплив певні фактори, які також необхідно враховувати під час оцінювання якості облікової інформації.

На думку Н. Єршової, фактори, які впливають на якість облікової інформації, треба поділяти на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів належать засоби, що використовуються для обробки первинних даних, організаційно-правова форма підприємства, інформаційні технології, кваліфікація працівників, розуміння керівництвом важливості облікової системи на підприємстві, внутрішнє середовище бізнесу. До зовнішніх факторів – рівень соціального та технічного розвитку суспільства, міжнародна інтеграція та зростання ринку цінних паперів, стан системи бухгалтерського та податкового обліку, облікові традиції, корумпованість суспільства [5, с. 371].

Ми погоджуємося з думкою Н. Єршової. Проте деякі із визначених факторів мають надто опосередкований вплив на якість облікової інформації (організаційно-правова форма підприємства, рівень соціального та технічного розвитку суспільства, міжнародна інтеграція).

Разом із визначенням якісних показників оцінювання облікової інформації деякі науковці, зокрема О. Будько [6], Т. Плахтій [7] та О. Соколова [8], пропонують використовувати також і кількісні показники для визначення якості облікової інформації.

Так, О. Соколова зазначає, щоб забезпечити якість облікової інформації та її зростання необхідно використовувати кількісну та якісну її оцінку. При цьому оцінювання якості облікової інформації розглядається як процес встановлення досягнення системою облікових показників заданого рівня критеріїв [8].

¹ Термін «фінансова інформація» у Концептуальній основі вживається для означення інформації, що подається у фінансовій звітності суб'єктів господарювання.

За допомогою кількісних показників можна лише визначити оцінку якості облікової інформації, однак не можливо визначити фактори, які впливають на рівень якості облікової інформації. У разі низької якості облікової інформації необхідно звертати увагу на фактори та визначати їх вплив на рівень якості.

Саме тому в сучасних умовах ведення обліку і складання звітності доцільним є застосування методу експертного оцінювання впливу окремих факторів на якість облікової інформації. Сутність цього методу полягає у здійсненні експертних оцінок, що базуються на професійному судженні висококваліфікованих спеціалістів у сфері бухгалтерського обліку, контролі та аудиту для визначення окремих факторів, які найбільше впливають на якість облікової інформації. Перевагами цього методу є швидкість отримання результатів і можливість їх оцінення без кількісних показників.

У разі використання методу експертних оцінок для визначення якості облікової інформації виділяють окремі фактори впливу. Від правильності й доцільності їх визначення залежить об'єктивність оцінювання якості облікової інформації.

На нашу думку, основними факторами, які впливають на якість облікової інформації, є:

- дотримання вимог законодавства в процесі ведення обліку та під час складання звітності (НП(С)БО, МСФЗ, закони, кодекси, інструкції, методичні рекомендації тощо);
- формування облікової політики та її дотримання в процесі ведення бухгалтерського обліку з урахуванням специфіки та виду діяльності підприємства;
- використання програмного забезпечення в системі бухгалтерського обліку і звітності;
- наявність системи внутрішньогосподарського контролю за процесом формування облікової інформації;
- рівень кваліфікації працівників бухгалтерських та служб підприємства, що здійснюють контроль;
- зацікавленість керівництва та персоналу компанії надавати якісну облікову інформацію.

Результати оцінювання якості облікової інформації ґрунтуються на використанні лінійної

функції, яка залежить від факторних показників. У нашому дослідженні результативним показником є якість облікової інформації, факторні показники – вищезазначені окремі елементи, що впливають на якість облікової інформації:

$$Q = L + O + C + P + S + I, \quad (1)$$

де Q – якість облікової інформації;

L – рівень виконання вимог законодавчо-нормативної бази;

O – рівень дотримання облікової політики;

C – рівень системи внутрішнього контролю;

P – рівень використання програмного забезпечення;

S – рівень кваліфікації працівників бухгалтерської служби та служби, що здійснюють контроль;

I – рівень зацікавленості керівництва та персоналу в наданні якісної облікової інформації.

У разі використання методу експертного оцінювання кожного окремого фактора пропонуємо використовувати десятибальну шкалу, де 1 – найнижчий рівень, 10 – найвищий рівень.

Оскільки кожний фактор у визначенні якості облікової інформації може мати різний вплив, то необхідно встановити значущість цього фактора. На нашу думку, найбільше на якість облікової інформації будуть впливати такі фактори, як рівень виконання вимог законодавчо-нормативної бази, рівень дотримання облікової політики та рівень системи внутрішнього контролю. Для кожного із цих факторів треба встановити інтенсивність 0,2. Коефіцієнт 0,15 можна присвоїти таким факторам, як рівень використання програмного забезпечення та рівень кваліфікації працівників бухгалтерських та контролюючих служб підприємства, найменший коефіцієнт (0,1) визначений у зацікавленості керівництва та персоналу в наданні якісної облікової інформації.

Зважаючи на ці коефіцієнти, рівень якості облікової інформації буде визначатися так:

$$Q = 0,2L + 0,2O + 0,2C + 0,15P + 0,15S + 0,1I. \quad (2)$$

Загальний рівень якості облікової інформації можна оцінювати за такою шкалою оцінок, яка зображена в табл. 1.

Також необхідно виділити недоліки методу експертного оцінювання, до якого треба відне-



Рис. 2. Визначення впливу якісних характеристик на корисність облікової інформації

сти високий рівень суб'єктивізму під час визначення факторів впливу та їх оцінки, можливі відхилення експертизи та значні витрати у разі залучення зовнішніх експертів.

Таблиця 1
Шкала оцінювання рівня якості
облікової інформації

Шкала оцінювання, бали	Рівень якості облікової інформації
1–2	мінімальний
3–4	низький
5–6	середній
7–8	вище середнього
9–10	високий

Джерело: авторська розробка

На нашу думку, наслідками низької якості облікової інформації є:

- низька ефективність прийнятих управлінських рішень;
- високий рівень «тіньової» економіки;
- заниження рівня доходів й ухилення від сплати податків і платежів до бюджету;
- неточність макроекономічних показників, які визначають рівень розвитку економіки країни та добробуту населення;
- відсутність притоку іноземних інвестицій в економіку країни;
- високий рівень корупції;
- зниження довіри до професії бухгалтера та нехтування значенням і роллю системи бухгалтерського обліку і звітності в управлінні підприємницькою діяльністю.

Далі визначимо шляхи підвищення якості облікової інформації, зокрема:

- дотримання базових принципів бухгалтерського обліку, визначених НП(С)БО та «Концептуальною основою МСФЗ» під час зображення інформації про господарську діяльність в системі бухгалтерського обліку та звітності підприємств;
- створення сприятливих умов з боку керівництва підприємств для ефективної організації системи бухгалтерського обліку і звітності;
- організація системи внутрішньогосподарського контролю за процесом формування та подання облікової інформації у звітності підприємств;
- здійснення заходів щодо підвищення кваліфікації працівників бухгалтерських служб, зокрема, набуття практичних навичок ведення бухгалтерського обліку та складання звітності відповідно до МСФЗ;
- посилення адміністративної та кримінальної відповідальності за подання неправдивої облікової інформації в податковій та фінансовій звітності;

– скорочення кількості форм податкової та статистичної звітності, які зобов'язані подавати суб'єкти господарювання, та спрощення порядку їх заповнення.

Висновки. Оцінювання якості облікової інформації вимагає особливої уваги, оскільки низький її рівень негативно впливає не лише на прийняття управлінських рішень на мікрорівні, а й на макроекономічні процеси розвитку економіки країни в цілому. Надання користувачам якісної облікової інформації сприятиме підвищенню ролі та значення бухгалтерського обліку і звітності в системі управління підприємством, а також престижу професії бухгалтера.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Філософський словник / за ред. В. Шинкарука. – 2-ге вид. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
2. Система управління якістю. Основні положення та словник термінів: стандарт ДСТУ ISO 9000-2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dbn.at.ua/_ld/11/1128_432_iso9000-1-.pdf.
3. Загальні вимоги до фінансової звітності: НП(С)БО 1, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2003 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. Концептуальна основа фінансової звітності, прийнята РМСБО у вересні 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
5. Єршова Н. Якість облікової інформації: методичний підхід до оцінювання / Н. Єршова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8 (158). – С. 368–374.
6. Будько О. Методи оцінки якості облікової інформації / О. Будько // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 54–57.
7. Плахтій Т. Необхідність проведення наукових досліджень, спрямованих на підвищення якості облікової інформації / Т. Плахтій // Вісник Житомирського національного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 3 (73). – С. 33–37.
8. Соколова Е. Теоретические основы методики формирования системы показателей для оценки качества бухгалтерской (финансовой) информации / Е. Соколова // Известия Тульского университета. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article>.
9. Лучик Г. Характеристика критеріїв обліково-економічної інформації у забезпеченні якісної інформаційної бази для управління / Г. Лучик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 834–839.
10. Бондар М. Бухгалтерський облік як інформаційна підсистема системи управління / М. Бондар // Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – № 721. – С. 50–53.
11. Гуцаленко Л. Поліпшення якості та прогнозованості облікової інформації для забезпечення прибутковості підприємства / Л. Гуцаленко // Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал. – 2010. – № 7. – С. 67–71.

УДК 657:336.7

Заяць М.Я.

кандидат економічних наук,

викладач кафедри обліку та фінансів

Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту

Тернопільського національного економічного університету

ОЦІНЕННЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ У МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

MEASUREMENT OF FINANCIAL ASSETS IN INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано необхідність проведення досліджень у сфері облікового зображення фінансових активів у сучасних умовах розвитку економіки. Встановлено відсутність єдності в підходах вчених-економістів до розуміння сутності фінансових активів. Проаналізовано особливості поняття «фінансові активи» в національних П(С)БО та МСФЗ. Виділено й обґрунтовано моменти й підходи до оцінення фінансових активів відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Визначено основні причини, що перешкоджають визначенню оцінки фінансових активів за справедливою вартістю. Сформовано алгоритм оцінювання фінансових активів відповідно до вимог МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Розглянуто порядок здійснення перекласифікації фінансових активів та обґрунтовано його роль у діяльності підприємств в умовах фінансових криз. Обґрунтовано напрями вдосконалення методики оцінювання фінансових активів.

Ключові слова: облікова оцінка, фінансовий актив, МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», справедлива вартість.

АННОТАЦИЯ

Обоснована необходимость проведения исследований в сфере учетности изображения финансовых активов в современных условиях развития экономики. Установлено отсутствие единства в подходах ученых-экономистов к пониманию сущности финансовых активов. Проанализированы особенности понятия «финансовые активы» в национальных П (С)БУ и МСФО. Выделены и обоснованы моменты и подходы к оценке финансовых активов соответственно МСФО 9 «Финансовые инструменты». Определены основные причины, препятствующие определению оценки финансовых активов по справедливой стоимости. Сформирован алгоритм оценки финансовых активов соответственно требованиями МСФО 9 «Финансовые инструменты». Рассмотрен порядок осуществления переклассификации финансовых активов и обоснована его роль в деятельности предприятий в условиях финансовых кризисов. Обоснованы направления совершенствования методики оценивания финансовых активов.

Ключевые слова: учетная оценка, финансовый актив, МСФО 9 «Финансовые инструменты», справедливая стоимость.

ANNOTATION

The necessity of conducting research in the area of financial assets accounting reflection in current economy conditions has been grounded. Lack of unity in the approach of economists to understanding the essence of financial assets has been established. The main approaches to understanding the essence of financial assets have been allocated. The difference in understanding the concept of «financial assets» in the accounting and economic sciences have been determined. The features of understanding the essence of the concept of «financial assets» in the national accounting standards and IFRS have been analyzed. Points and approaches to the measurement of financial assets under IFRS 9 «Financial Instruments» have been highlighted and grounded. The main reasons hindering valuation of financial assets at fair value have been determined. Algorithm of financial assets measurement based on the consideration of IFRS 9 «Financial Instruments» has

been formed. The procedure for reclassification of financial assets has been considered and its role in the enterprises in the financial crisis has been grounded. The directions of improvement of methods of measurement of financial assets have been grounded.

Keywords: accounting valuation, financial assets, IFRS 9 «Financial Instruments», fair value.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки все більшого значення набувають питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економічної системи. Для забезпечення доступу вітчизняних компаній до фінансових ресурсів міжнародних організацій необхідним є забезпечення відповідності системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності до Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), що дасть змогу правильно визначити їх фінансовий стан та результати діяльності, порівнюючи їх з іншими учасниками ринку капіталу.

Одним з основних видів капіталу, що використовується підприємством, є фінансовий капітал, тобто сукупність наявних в його розпорядженні фінансових активів. Використання фінансових активів дає можливість мобілізувати кошти для фінансування нових напрямів і видів діяльності, окремих проектів, спонукаючи до пошуку найбільш прийнятних шляхів для їх ефективного розміщення з урахуванням наявного рівня розвитку економіки в країні та стану розвитку фінансового ринку.

Питання облікового оцінення фінансових активів є однією з найбільш актуальних проблем в умовах сьогодення, що пояснюється як відмінністю в підходах, що пропонуються вченими у цій сфері, так і появою нових видів фінансових активів, стосовно використання яких у господарській діяльності відсутній необхідний досвід та ще не сформовані підходи, що забезпечують їх адекватне вимірювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням облікового оцінення фінансових активів присвячені праці таких сучасних вчених, як О. Анфіногенов, Ю. Астахова, М. Бондар, І. Бурденко, Н. Василенко, С. Голов, Т. Дружильовська, В. Костюченко, В. Ксендзук, С. Полєнова, В. Соколов, Я. Соколов, В. Палій, З. Туякова, Л. Чайковська, А. Шеримбетов та інші.

Метою статті є аналіз наявних підходів до оцінювання фінансових активів у міжнародних стандартах фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «фінансові активи» у вітчизняній економічній літературі не набуло широкого поширення, переважно воно використовується фахівцями у сфері фінансів, що обґрунтовується відсутністю розвинутої практики використання цього виду активів у діяльності вітчизняних підприємств. З точки зору фінансистів, фінансовий актив найчастіше розглядають як предмет угоди, що торгується на фінансових ринках.

Використання цього поняття у сфері фінансів сприяє як його близькості до основної сфери досліджень фахівців з фінансів – фінансових ресурсів, так і обґрунтовується його закріпленням в нормативно-правових актах. Так, згідно зі ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» фінансові активи – це кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не належать до цінних паперів [3].

Проведений аналіз наукових праць вітчизняних та закордонних учених дав змогу встановити, що серед вчених відсутня єдність в підходах щодо розуміння сутності цього поняття з позиції бухгалтерського обліку. Недостатня поширеність і відсутність загальноприйнятого трактування в економічній літературі вплинули на те, що одні фахівці бухгалтерського обліку розглядають поняття «фінансові активи» з економічної точки зору, тобто в більш широкому розумінні, а інші – у більш вузькому розумінні, як суто облікове поняття, обмежене чітко визначеними видами об'єктів, що входять до її складу.

Наприклад, у визначенні сутності фінансових активів досить часто використовується термін «документ, що підтверджує право власника на частину власності або прибутку фірми», що означає його прирівнення до поняття фінансових інструментів. На нашу думку подібне ототожнення не є зовсім коректним, оскільки поняття «фінансовий інструмент» є набагато ширшим, ніж «фінансовий актив». Зокрема, фінансові інструменти, крім фінансових активів, включають і фінансові зобов'язання.

Так, на думку Ф. Фабоцці, фінансові активи (фінансові інструменти або цінні папери) є прикладом нематеріальних активів, тобто законних прав на деякий майбутній дохід [8, с. 14]. Однак, з позиції бухгалтерського обліку, незважаючи на загальну притаманну їм ознаку – невідчутність нематеріальних та фінансових активів, два види активів не можуть бути ототожнені, внаслідок чого вони зовсім по-різному подаються та оцінюються в бухгалтерському обліку й займають кардинально

протилежне місце в бухгалтерському балансі як найменш ліквідний (нематеріальний) і відповідно найбільш ліквідний (фінансовий) елементи активів підприємства.

Таким чином, наявна неоднозначність в підходах до визначення поняття «фінансові активи» приводить до того, що на сьогодні їх розглядають так:

- як цінний папір або фінансова інвестиція;
- як елементи балансу підприємства;
- як права на фінансові ресурси;
- як обліковий аналог фінансового капіталу підприємства;
- як фінансові інструменти.

Розглядаючи бухгалтерський облік як специфічну сферу наукових економічних знань, що має власний категорійно-понятійний апарат і враховує особливості концептуальної структури бухгалтерського обліку, для обґрунтування сутності поняття «фінансові активи» необхідно використовувати нормативно-правові документи, що регламентують питання їх бухгалтерського обліку.

Зазначимо, що оскільки після переходу від планово-соціалістичної економіки до ринкової економіки в Україні не сформувались важливі теоретико-методологічні напрацювання у сфері бухгалтерського обліку й оцінки фінансових активів, вітчизняне облікове законодавство може використовувати для аналізу положення чинної міжнародної практики обліку у цій сфері, яка базується на системі МСФЗ.

У П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» хоча і не має визначення поняття фінансових активів, однак є перелік активів, що вважаються фінансовими:

- а) кошти та їх еквіваленти;
- б) контракт, що надає право отримати кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;
- в) контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах;
- г) інструмент власного капіталу іншого підприємства [5].

Крім цього, в П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» наявні інші поняття, які взаємопов'язані з поняттям фінансових активів. Зокрема, фінансовий інструмент – це контракт, який водночас зумовлює виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу в іншого¹ [5]. Тобто, з позиції вітчизняного і міжнародного облікового законодавства, фінансові активи – це контрольовані підприємством ресурси, що виникають у результаті функціонування фінансових інструментів, що засвідчують право на одержання доходів у майбутньому. За допомогою фінансових активів здійснюється трансфер фінансових ресурсів від тих суб'єктів, для кого вони є надвишковими або хто намагається одержати дохід від їх зовнішнього використання, до тих, хто потребує інвестицій.

¹ Визначення відповідає п. 11 МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: подання», в якому розкриваються принципи для подання фінансових інструментів як зобов'язань або власного капіталу і для згортання фінансових активів.

Згідно із вимогами МСФЗ, в основі класифікації фінансових активів і зобов'язань покладені оцінювальні ознаки і рівень ризику від їх володіння. Тому у фінансовій звітності, що складається за вимогами МСФЗ, необхідно виділяти такі види активів:

- фінансові активи, які оцінюються за справедливою вартістю, зі зображенням переоцінки як прибутку або збитку за період;
- фінансові активи, утримувані до погашення;
- позики й дебіторська заборгованість;
- фінансові активи, призначені для продажу [1, с. 9–10].

Використання цієї класифікації дає змогу з позиції користувачів фінансової звітності більш детально розкривати інформацію про наявні фінансові активи, підвищуючи якісний рівень облікової системи підприємства. Зокрема, для перших двох видів фінансових активів слід використовувати оцінку за справедливою вартістю, а для двох інших – оцінку за амортизованою вартістю. Якщо стосовно виділених за цією класифікацією видів фінансових активів у системі МСФЗ відсутні детальні рекомендації щодо їх облікового зображення, то необхідно враховувати, що МСФЗ побудовані на базових облікових принципах (нарахування, повноти, превалювання сутності над формою, безперервності, обачності тощо), внаслідок чого порядок обліку цих видів фінансових активів треба здійснювати на основі врахування цих принципів.

На сьогодні однією з найбільш важливих проблем з позиції бухгалтерського обліку є адекватність облікової оцінки фактів господарського життя, інформація про які узагальнюється в бухгалтерській звітності й надається зацікавленим користувачам. Це пояснюється тим, що від рівня адекватності облікової інформації економічним реаліям залежить загальна оцінка вартості підприємства, що впливає на економічні рішення постачальників капіталу, які готові співпрацювати з підприємством. На думку Я. Соколова, без грошової оцінки немає і не може бути системи бухгалтерського обліку. Використовуючи методи оцінення, бухгалтери досягають неможливого: вони складають гроші, матеріали, ліцензії, іноземну валюту, основні засоби, борги, розкрадання, нестачі в одну загальну суму – актив, і працюють з нею. І все це завдяки єдиному вимірнику: умовному й безумовному одночасно [7, с. 198]. Відповідно здійснення грошової оцінки основних елементів фінансової звітності підприємства (активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат) є однією з основних завдань бухгалтерського обліку. Для реалізації цього завдання необхідно сформувати набір дієвих інструментів, які дали б змогу забезпечити справедливе оцінювання вартості фінансових активів підприємства.

На сьогодні в МСФЗ відсутній єдиний підхід до оцінювання вартості фінансових активів. На думку Л. Снігурської, цей процес треба називати лібералізацією, який полягає в тому,

що міжнародні стандарти більшою мірою мають концептуально-рекомендаційний характер, описуючи вимоги до обліку об'єкта в цілому [6, с. 36]. На відміну від жорсткої регламентації процесу ведення обліку, лібералізаційний підхід передбачає, що на рівні суб'єкта організації обліку на окремому підприємстві має бути обраний один з методів оцінення, що передбачені в МСФЗ. За таких умов важливого значення набуває професійне бачення бухгалтера проблеми, зростання ролі якого є одним з основних трендів розвитку міжнародних систем бухгалтерського обліку в останні роки.

Відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» [4], виділяють два види оцінки, під час яких можуть застосовуватись різні методи оцінювання (див. табл. 1).

Таблиця 1

Моменти й підходи до оцінення фінансових активів відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти»

Види оцінювання	Методи оцінювання	
Первісне визнання фінансового активу	Справедлива вартість	
Оцінка фінансового активу після первісного визнання	Справедлива вартість	Амортизована собівартість

Так, вибір методу оцінення вартості фінансових активів може здійснюватись лише у разі їх оцінювання вже після первісного визнання. І якщо порядок визначення амортизованої вартості фінансових активів не викликає значних труднощів, то, що стосується визначення справедливої вартості фінансових активів, на сьогодні серед дослідників продовжується дискусія. Зокрема, актуальним є питання щодо доцільності застосування оцінки фінансових активів за справедливою вартістю, яке виникло в результаті значних фінансових потрясінь міжнародних корпорацій та банків на початку ХХІ ст., які використовували цей метод у процесі складання фінансової звітності. Наприклад, як відмічають Дж. Бішоф, У. Брюггеман та Х. Даске, під час фінансової кризи 2007–2008 рр. банківські регулятори, банківські менеджери та політики нарікали на метод оцінювання за справедливою вартістю, оскільки його використання значно збільшило фінансові труднощі банків [9].

Згідно із п. 4.1.2 МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», фінансовий актив оцінюють за амортизованою собівартістю, якщо виконуються такі умови:

а) актив утримують в моделі бізнесу, мета якої – утримування активів задля збирання контрактних грошових потоків;

б) контрактні умови фінансового активу передбачають у певні дати надходження грошових потоків, які є лише погашенням основної суми та сплатою відсотків на непогашену основну суму [4].

У всіх інших випадках фінансові активи необхідно оцінювати за справедливою вартістю.

Згідно із п. 5.4.2 МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», кращим свідченням справедливої вартості є вартість котирування на активному ринку. Якщо ринок для фінансового інструмента не є активним, суб'єкт господарювання встановлює справедливую ціну, застосовуючи метод оцінювання [4]. Тобто основним показником справедливої вартості для фінансових активів, що котируються на ринку, є їх ринкова ціна на конкретний момент часу, а для неринкових фінансових активів справедлива вартість може бути визначена різними загальноприйнятими способами, (дисконтування грошових потоків, метод «чистих активів» тощо). Застосування такого підходу дає змогу генерувати вірогідну інформацію про вартість фінансових активів підприємства в звітності, що надається користувачам для прийняття рішень.

Таку саму позицію підтримує Ю. Астахова, на думку якої найбільш прийнятним показником справедливої вартості вважаються опубліковані котирування фінансових активів на активному ринку. Ринковим котируванням для наявного активу, як правило, вважається поточна ціна попиту, а для придбаного активу – поточна ціна пропозиції. Якщо ринок не є активним (наприклад, існують недоліки в організації, незначні обсяги угод), то опубліковані котирування коригуються на поточну ринкову ціну аналогічного або досить подібного фінансового активу [2, с. 31].

На сьогодні найбільш проблемною ділянкою оцінки фінансових активів під час застосування МСФЗ є порядок визначення їх справедливої вартості, основними причинами чого є:

- значна волатильність ринкових котирувань фінансових активів;

- відсутність активного ринку для окремих видів фінансових активів;

- недостатність об'єктивної інформації для правильного визначення справедливої вартості фінансових активів;

- відсутність досвіду оцінювання фінансових активів у менеджменту компаній або інших суб'єктів, залучених до процесу їх оцінювання;

- формування «оцінювального дисонансу» порівняно із іншими видами активів підприємства, що зображені в звітності;

- неможливість визначення найбільш справедливого методу оцінювання із наявного діапазону, що використовуються для встановлення справедливої вартості фінансових активів.

Незважаючи на виділені причини і на вагому роль у виникненні фінансових криз, оцінка за справедливою вартістю є одним із найбільш популярних методів оцінювання, оскільки сприяє задоволенню потреб інвесторів та інших зацікавлених користувачів фінансової звітності. Оцінка фінансових активів за справедливою вартістю за умови наявності активних ринків для різних видів активів та відсутності значних коливань в економіці (фінансових криз) є найбільш об'єктивним інструментом вимірювання, що застосовується компаніями під час формуванню показників фінансової звітності.

Оскільки МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» [4] вимагає від суб'єкта господарювання класифікувати фінансові активи як такі, що надалі оцінюються за амортизованою собівартістю або справедливою вартістю на основі моделі бізнесу суб'єкта господарювання для управління фінансовими активами, то, враховуючи визначену вищим управлінським персоналом суб'єкта господарювання мету бізнесу, можна сформулювати такий алгоритм оцінки фінансових активів (див. рис. 1).

З рис. 1 видно, що в МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» використовуються три оцінювальні категорії, тобто методи оцінки:

1. Справедлива вартість зі зображенням результату переоцінки в іншому сукупному доході (для інструментів капіталу та боргових інструментів).

2. Справедлива вартість з визнанням результатів переоцінки у прибутку чи збитку.

3. Амортизована собівартість.

Таким чином, у своєму первісному визнанні проводиться класифікація фінансового активу, тобто обирається метод його оцінки в системі бухгалтерського обліку. Такий процес класифікації здійснюється на основі врахування особливостей обраної підприємством моделі бізнесу та специфічних особливостей грошових потоків від цього фінансового активу, передбачених умовами договору щодо набуття прав на нього.

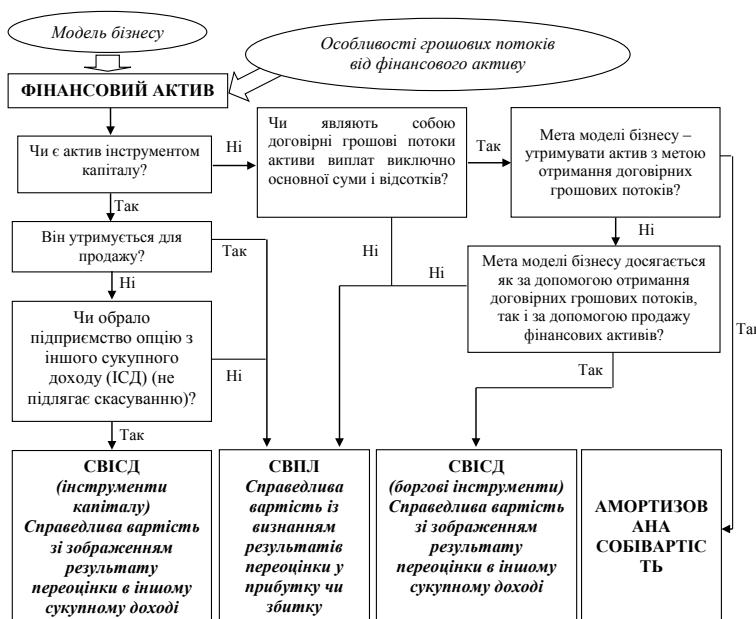


Рис. 1. Алгоритм оцінки фінансових активів МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» (зі змінами від 2014 р.)

У разі значних змін у моделі бізнесу підприємства існують можливості для перекласифікації фінансових активів, яка має здійснюватись стосовно всіх активів, що базувались на попередній моделі бізнесу, щодо яких має застосовуватись новий метод оцінення із представленого у стандарті набору з першого дня наступного звітного періоду. Наприклад, здійснюючи перекласифікацію фінансових активів, підприємство може відмовитися від визнання нереалізованих збитків, визначених у процесі використання методу оцінки за справедливою вартістю з визнанням результатів переоцінки в прибутку чи збитку або в іншому сукупному доході, перейшовши на використання оцінки фінансових активів за амортизованою собівартістю. Здійснення перекласифікації дає змогу захистити капітал підприємства, зменшивши обсяги його знецінення в періоди фінансових криз.

Наявність опції перекласифікації фінансових активів у МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» дає можливість вирішити значну кількість питань, що стали актуальними під час світової фінансової кризи початку ХХІ ст., створюючи передумови для підвищення рівня прозорості та об'єктивності облікової інформації про фінансові активи, що зображені у фінансовій звітності підприємства.

Висновки. 1. Незважаючи на недостатню кількість досліджень, присвячених питанням трактуванню сутності поняття «фінансові активи» та проблемам їх облікового відображення та оцінки, враховуючи необхідність розвитку вітчизняної економічної системи, ця проблематика потребує ґрунтовного вивчення. Наявна неоднозначність у підходах вчених-економістів до визначення поняття «фінансові активи» зумовлює необхідність уточнення понятійно-категорійного апарату бухгалтерського обліку щодо обраного об'єкта досліджень.

2. Враховуючи застосування лібералізаційного підходу до формування системи облікових стандартів, на сьогодні в МСФЗ відсутній єдиний підхід до оцінювання вартості фінансових активів. Відповідно до положення МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» залежно від виду оцінення фінансового активу (первісне визнання або оцінка після первісного визнання) можливе застосування двох основних його методів – справедлива вартість або амортизована собівартість. Зважаючи на існування різних видів фінансових активів (інструментів капіталу та боргових), для яких необхідно застосовувати різні види оцінювання, та значну кількість перешкод під час проведення оцінки за справедливою вартістю, здійснення останньої, на нашу думку, найбільш проблемна в процесі вимірювання вартості фінансових активів.

3. З метою полегшення процедури оцінювання фінансових активів відповідно до вимог

МСФЗ сформовано алгоритм оцінювання, який базується на трьох основних категоріях, які можуть використовуватись для оцінювання фінансових активів:

- справедлива вартість зі зображенням результату переоцінки в іншому сукупному доході (для інструментів капіталу та боргових інструментів);
- справедлива вартість з визнанням результатів переоцінки у прибутку чи збитку;
- амортизована собівартість.

4. Перспективним напрямом досліджень є вдосконалення методики оцінювання фінансових активів у системі МСФЗ щодо нових видів фінансових інструментів, які використовуються на фінансових ринках. Наприклад, конвертовані акції та конвертовані облигації, що водночас володіють ознаками інструментів капіталу та боргових інструментів не можна віднести до жодного з видів фінансових активів, наведених у МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», що зумовлює необхідність внесення змін в наявну систему класифікаційних ознак та вдосконалення методики оцінювання цих видів фінансових інструментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анфиногенов О. Бухгалтерский учет и аудит финансовых активов коммерческих организаций: автореф. дис. ... канд. экон. наук: по спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика» / О. Анфиногенов. – Саратов, 2009. – 20 с.
2. Астахова Ю. Оценка справедливой стоимости финансовых инструментов в условиях конвергенции общепринятых принципов бухгалтерского учета США и МСФО / Ю. Астахова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 32 (182). – С. 28–33.
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
4. Фінансові інструменти: Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_016#n134.
5. Фінансові інструменти: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
6. Снігурська Л. Огляд змін у МСФЗ щодо обліку фінансових інструментів та формування фінансової звітності, запланованих на 2011 р. / Л. Снігурська // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 34–40.
7. Соколов Я. Основы теории бухгалтерского учета / Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 495 с.
8. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Ф. Фабоцци; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.
9. Bischof J. Fair Value Reclassifications of Financial Assets During the Financial Crisis / J. Bischof, U. Bruggemann, H. Daske [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1628843>; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1628843>.

УДК 657:330.522

Клименко С.О.*кандидат економічних наук,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського***Задорожній О.О.***магістр
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського***ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА****RESEARCH FEATURES FOR CONDITION OF INFORMATION-ANALYTICAL
MAINTENANCE FOR ENTERPRISE INVENTORY****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто особливості дослідження стану інформаційно-аналітичного забезпечення виробничих запасів підприємства, а також процеси їх документування та зображення в бухгалтерському обліку. Прискорення обробки і збереження інформації відкриває нові можливості для підприємств. Практично перевірено розробку моделі електронного обігу документів у процесі обліку виробничих запасів, яку створили О. Степаненко та Т. Довгої. Її вдосконалення дасть змогу вирішити низку проблем підприємства.

Ключові слова: виробничі запаси, облік, документування, електронний обіг, аналітичне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности исследования состояния информационно-аналитического обеспечения производственных запасов предприятия. Рассмотрены процессы их документирования и отражения в бухгалтерском учёте. Ускорение обработки и сохранения информации открывает предприятиям новые возможности. Практически проверено разработку О. Степаненко и Т. Довгой, модели электронного обращения документов при учёте производственных запасов. Её совершенствование позволит решить ряд проблем предприятия.

Ключевые слова: производственные запасы, учёт, документирование, электронный оборот, аналитическое обеспечение.

ANNOTATION

In article we research the peculiarities of information-analytical maintenance for enterprise inventory. The processes for documentation and reflection in accounting are studied/ Accelerating the processing and preservation of information opens new opportunities for enterprises. Practically checked the development of O. Stepanenko and T. Dovga, model e-circulation of documents for accounting inventory. Its improvement will allow to solve a number of enterprise problems.

Keywords: production inventory, records, documentation, electronic circulation, analytical support.

Постановка проблеми. Основними шляхами надходження виробничих запасів на підприємство є

- придбання їх у постачальника;
- придбання підзвітними особами за допомогою коштів, виділених на господарські потреби;
- виготовлення власними силами;
- оприбуткування відходів виробництва та залишків, виявлених під час інвентаризації;
- оприбуткування запасів, отриманих від ліквідації основних засобів і малоцінних та швидкозношуваних предметів.

Наявність виробничих запасів обов'язково враховується під час визначення результатів господарської діяльності підприємства та висвітленні інформації про його фінансовий стан. Тому необхідна повна та вірогідна інформація про наявність, надходження та вибуття виробничих запасів, яку може надати раціонально організована система документообігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд наукових розробок і публікацій показав, що проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення обліку виробничих запасів, особливо документування операцій з їх наявності та руху, висвітлені у працях таких науковців, як Ф. Бутинець, М. Деркач, В. Косарев, А. Лузін, А. Маргуліс, А. Марченко, Т. Мордвінцева, В. Озеран, М. Пушкар, О. Рибалко, В. Сопко, О. Степаненко. Але в сучасних умовах господарювання документальне оформлення наявності та руху виробничих запасів набуває особливої актуальності в зв'язку з потребою швидкої та правдивої інформації.

Метою статті є дослідження наявних підходів до місця, ролі та значення документування виробничих запасів зокрема, визначення етапів руху обліково-аналітичної інформації про виробничі запаси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Документальне оформлення оприбуткованих запасів підприємства залежить від джерел їх надходження. Основними шляхами надходження виробничих запасів на підприємство є:

- придбання їх у постачальника;
- придбання підзвітними особами за допомогою коштів, виділених на господарські потреби;
- виготовлення власними силами;
- оприбуткування відходів виробництва та залишків, виявлених під час інвентаризації;
- оприбуткування запасів, отриманих від ліквідації основних засобів і малоцінних та швидкозношуваних предметів.

О. Степаненко та Т. Довга вважають, що суцільна та безперервна реєстрація у документах даних про всі господарські операції, що здій-

снюються, є важливим засобом контролю за об'єктами господарської діяльності та, зокрема, раціональним (ефективним) використанням запасів підприємства [1]. Основні документи, які використовуються в обліку виробничих запасів відповідно до класифікаційних ознак, наведені у табл. 1.

Переважає більшість виробничих запасів надходить на підприємство від постачальників на підставі укладених договорів та угод, в яких зазначається найменування матеріальних ресурсів, обсяги й строки постачання, ціни, способи доставки тощо. У практиці бухгалтерського обліку первинне зображення наявності і руху виробничих запасів традиційно представлене як початковий етап облікового процесу, який включає документування операцій, їх представлення, обробку і рух. Приймання та оприбуткування запасів може оформлюватися такими документами, як акт про приймання матеріалів, накладна, свідоцтва якості, які підтверджують кількість та якість вантажу. Акт про приймання матеріалів встановленої форми складають, якщо є розбіжності в кількості та якості запасів, що надійшли на підприємство, із даними супровідних документів, якими вони оформлені. Після приймання цінностей акти з доданими документами передають: один – до бухгалтерії підприємства для обліку переміщення матеріальних цінностей, а другий – до відділу постачання або юридичного відділу для направлення листа-претензії постачальнику. Додаткові відомості, які надані будуть необхідні для юридичного врегулювання спірних питань, записують у рядку «Інші дані». Ці документи є підставою для подальшого зображення факту надходжень виробничих запасів у відповідних картках складського обліку, коли між даними постачальника та фактично отриманими запасами виявлено розбіжності у кількості або якості матеріалів, а також для матеріалів, що надійшли без платіжних документів, комісією у двох примірниках складається акт про приймання матеріалів, який є підставою для оприбуткування бухгалтерією фактично прийнятих матеріалів.

Ф. Бутинець вважає, що «...документальне оформлення надходження матеріальних, силових і паливних ресурсів, їх наявності та витрачання є досить складним процесом, адже структура документообігу повинна забезпечувати своєчасне отримання необхідних даних як для обліку, так і для контролю й оперативного управління виробничими запасами...» [2].

Погоджуємося з думкою О. Степаненко та Т. Довгого, що запропоноване визначення є абсолютно об'єктивним, оскільки правильно оформлений документ відповідає таким самим характеристикам бухгалтерського запису та забезпечує якість, повноту, вірогідність, швидкість отримання облікової інформації для користувачів [1]. Ресурсне забезпечення промислового підприємства (у тому числі виробничими запасами) являє собою сукупність потенційних можливостей розвитку підприємства, у процесі використання яких відбувається забезпечення реалізації та впровадження стратегічних заходів з розвитку організації. Дефіцит того чи іншого виду виробничих запасів або їх відсутність впливають на вибір на пряму, за яким має розвиватися підприємство. Тому наявна ресурсна база забезпечення підприємства має профільну роль у розробці та формуванні стратегії розвитку, що також має відношення до оцінки та стану ресурсів забезпечення, до яких відносяться виробничі запаси, при розгляді та виборі стратегічних альтернатив розвитку.

Надходження виробничих запасів з власних цехів оприбутковується на основі накладної, що підписується матеріально відповідальною особою цеху, яка здала цінності, у двох примірниках, один з яких є підставою для списання запасів, інший – для їх оприбуткування на складі. Крім продукції власного виробництва, так само оформлюється зайво одержані й невикористані матеріали, а також матеріали, одержані від ліквідації основних засобів, малоцінних і швидкозношуваних предметів, браку у виробництві та відходи.

На досліджуваному підприємстві всі виробничі запаси зберігаються на складах. Усі запаси, які придбані у постачальника або ви-

Таблиця 1

Класифікація документів, які використовуються в обліку виробничих запасів на підприємстві

Найменування документа	Класифікаційна ознака			
	За призначенням	За порядком складання	За способом зображення операцій	За місцем складання
Товарно-транспортна накладна	виправдний (ви-конавчий)	первинний	разовий	зовнішній
Матеріальний звіт	виправдний (ви-конавчий)	первинний	разовий	зовнішній
Акт приймання	виправдний (ви-конавчий)	первинний	накопичувальний	внутрішній
Лімітно-забірна карта	комбінований	первинний	накопичувальний	внутрішній
Акт-вимога на заміну	комбінований	первинний	разовий	зовнішній
Накладна на від-пуск	комбінований	первинний	разовий	внутрішній

готовлені власними силами, оприбутковуються на основному складі, і через експедитора передаються під відповідальність завідувачу складом. Основними шляхами витрачання виробничих запасів підприємства є їх використання у процесі виробництва з метою виготовлення продукції, а також для загально-виробничих, адміністративних цілей і таких, що пов'язані зі збутом, списання для виправлення браку або у зв'язку з псуванням, розкраданням, реалізацією на сторону. Первинні документи, призначені для оформлення операцій із внутрішнього переміщення та відпуску запасів, є підставою для ведення бухгалтерського і складського обліку.

Виробничі запаси зі складів підприємства відпускаються в цехи для виготовлення продукції, тобто здійснюється внутрішнє переміщення запасів, яке оформлюється накладною, що підписує матеріально-відповідальна особа складу, яка здає цінності. Один примірник залишається на складі і служить основою для списання, а інший – передається в цех і є основним документом для оприбуткування цінностей. Оцінку вибуття сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тари й тарних матеріалів, запасних частин, інших виробничих запасів на досліджуваному підприємстві здійснюють за методом ФІФО, палива – за методом середньозваженої вартості.

Розроблена О. Степаненко та Т. Довгою модель формування та руху облікової інформації про виробничі запаси при використанні електронних документів опрацьована на досліджуваному у процесі підготовки магістерської роботи підприємстві [1]. Вона показала, що достатня кваліфікація працівників підприємства дозволяє вдосконалювати обліковий процес у частині правдивого зображення в обліку надходження, оприбуткування, руху виробничих запасів.

Модель облікової інформації про виробничі запаси (етапи формування та руху електронного документа): 1) розглядає формування змісту документу, заповнення реквізитів (створення); 2) зображення в документах інформації про наявність і рух виробничих запасів (аналітичний облік) та її накопичення; 3) зображення даних з придбання та вибуття виробничих запасів на рахунках бухгалтерського обліку (синтетичний облік), що показує обробку інформації.

Далі додатково визначимо етапи формування та руху електронного документа:

- узагальнення інформації аналітичного та синтетичного обліку в складському (проміжному) регістрі – зведення даних;
- відправлення узагальненої інформації (складський регістр) з відповідними первинними документами в бухгалтерію підприємства – передача даних;
- надходження електронного документу, підтвердження факту одержання (етап одержання інформації);
- перевірка документу за формою, сутність, відповідність аналітичного обліку синтетич-

ному, правильність кореспонденцій рахунків (етап перевірки);

- перенесення інформації про виробничі запаси до регістрів обліку, її узагальнення (використання інформації);
- зберігання документу на електронних носіях, виготовлення паперових оригіналів (за потреби), передача до архіву (етап зберігання);
- завершує після закінчення терміна зберігання видалення з електронної бази (знищення інформації).

Використання розробленої моделі та проведених практичних досліджень дозволило використати пропозицію авторів моделі: в системі складу об'єднати між собою аналітичний та синтетичний облік (з чітким відображенням операцій в системі рахунків) шляхом розробки таких первинних документів, які давали б змогу зробити це об'єднання. Побудова первинного обліку за наведеним алгоритмом дозволяє забезпечити такий рівень координації всіх елементів системи управління, при якому кожен учасник зможе своєчасно отримати вірогідну інформацію про стан і рух усіх виробничих запасів на підприємстві.

Висновки. Практичне використання запропонованих напрямків удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення обліку запасів дозволить значно зменшити кількість документів, встановить ефективний режим руху інформації між складом та бухгалтерією, збереже надійність контролю за виконанням документів і прийняттям обґрунтованих рішень у системі управління виробничими запасами; чітко окреслить належний рівень роботи як окремих працівників (матеріально-відповідальних осіб, бухгалтерів), так і підприємства в цілому. Важливим елементом є зниження витрат на розмноження, передачу та зберігання значної кількості копій паперових документів. Але, зважаючи на систему державного контролю, необхідно доопрацювати надійність зберігання документів, які підтверджують відсутність помилок підприємства під час сплати податків.

Використання та вдосконалення розробки О. Степаненко та Т. Довгої моделі електронного облігу документів у процесі обліку виробничих запасів дасть можливість забезпечити процеси створення та розповсюдження великих обсягів документів у комп'ютерних програмах, а також контроль за їх рухом в цілому по підприємству.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Степаненко О. Бухгалтерський документ як джерело інформаційного забезпечення обліку виробничих запасів / О. І. Степаненко, Т. Довга // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Економічні науки. – 2014. – Вип. 4. – С. 68–71.
2. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студ. Спец. «Облік і аудит»] / за заг. ред. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.

3. Баранівська Л. Особливості оцінки матеріальних запасів на підприємствах / Л. Баранівська // Економіст. – 2012. – № 4. – С. 44–46.
4. Данілочкіна О. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України / О. Данілочкіна, В. Голод [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_18_1/Danilochkina-Golod.pdf.
5. Швець В. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В. Швець. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

УДК 657.372.1:334 716

Лєра О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Полтавської державної аграрної академії***БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ****BALANCE SHEET: HISTORY AND MODERN REALITIES****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено ретроспективні та сучасні підходи до методики складання балансу сільськогосподарських підприємств. Виокремлено основні історичні етапи щодо змін у змісті, структурі та порядку складання балансу. Наведено аналіз останніх змін у нормативно-правових актах, якими регулюються загальні вимоги до фінансової звітності. Досліджено вимоги до складання балансу за міжнародними стандартами вітчизняними підприємствами. Проведено порівняльну характеристику складання балансу за Міжнародними та Національними стандартами бухгалтерського обліку.

Ключові слова: звітність, баланс, активи, зобов'язання, зміст, структура, зміни, інформація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы ретроспективные и современные подходы к методике составления баланса сельскохозяйственных предприятий. Выделены основные исторические этапы изменений в содержании, структуре и порядке составления баланса. Приведен анализ последних изменений в нормативно-правовых актах, регулирующих общие требования к финансовой отчетности. Исследованы требования к составлению баланса по международным стандартам отечественными предприятиями. Проведена сравнительная характеристика составления баланса по Международным и Национальным стандартам бухгалтерского учета.

Ключевые слова: отчетность, баланс, активы, обязательства, содержание, структура, изменения, информация.

ANNOTATION

Retrospective and modern approaches to the methodology of the balance sheet farms. Thesis there is determined basic historical stages on changes in the content, structure and order of balance. An analysis of recent changes in the legal acts regulating general requirements for financial statements. Requirements are investigational to the stowage of balance on international standards by domestic enterprises. Comparative description of stowage of balance is conducted on the international and national standards of record-keeping.

Keywords: accounting, balance sheet, assets, liabilities, content, structure, change information.

Постановка проблеми. Бухгалтерський баланс відображає інформацію про активи, зобов'язання та власний капітал, надає інформацію для розрахунку найважливіших показників фінансового стану підприємства, які характеризують ефективність використання ресурсів підприємства. Показники, розраховані за низку певних звітних періодів, показують тенденції в розвитку підприємства та використовуються для прийняття рішень на майбутнє. Використання такої інформації забезпечує здатність адаптуватися до змін середовища, в якому функціонує підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання складання та подання бухгалтерського балансу присвятили свої праці

багато вітчизняних учених-економістів: Ф. Бутинець, М. Білуха, Ю. Верига, С. Голов, Г. Кірейцев, Н. Литвин, Л. Сук, В. Швець, Н. Малюга, М. Пушкар.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак динамічні зміни в нормативних документах із регулювання обліку стимулюють постійну увагу до вивчення цього питання. Основними причинами, що заважають однозначному розумінню термінів та ефективному використанню фінансової звітності, є: 1) неузгодженість законодавства з питань обліку та окремих його позицій із податковим законодавством під час інтерпретації фактів господарювання; 2) невідповідність потребам аналізу змістовного наповнення окремих статей та елементів фінансової звітності. Саме ці напрями вимагають поглибленого вивчення з метою подальшого удосконалення.

Мета статті полягає у висвітленні передумов виникнення балансу як форми звітності та вивченні основних нововведень у його структурі, пов'язаних зі змінами в законодавчих актах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «баланс» походить від латинського *bis* – двічі та *lanx* – шалька терезів, тобто дві шальки терезів, які характеризують рівновагу.

Поняття «баланс» набуло поширення з часів Луки Пачолі (1445–1517 рр.), у його «Трактаті про рахунки і записи» описано спосіб «подвійного запису» для обліку торгових операцій і визначено основні принципи обліку [12].

Вагомим досягненням наукового розвитку обліку слід визнати пропозицію Ж. Саварі вести основні та допоміжні книги [12]. На той час баланс розглядався як гарантія рознесення операцій за рахунками. Це трактування дало можливість розмежувати два види балансу (Андре, 1636 р.) – пробний і підсумковий. Ж. Саварі, своєю чергою, поділяв підсумкові баланси на інвентарні та конкурсні. Перші передбачали оцінку статей за собівартістю, другі – за ціною продажу. Заслужують на увагу також ідеї щодо зв'язків балансу з інвентарем: необхідність періодичного та точного складання інвентарю; усвідомлення того, що баланс впливає з інвентарю; інвентар і баланс як засіб переоцінки майна, вимог і зобов'язань.

У французьких авторів зустрічається як економічне (Пурра), так і юридичне (С. Рікар) трактування балансу, за яким весь актив уважався

боргом перед власником, а пасив – боргом самого власника [18]. До сьогодні принципово нічого не змінилося. Джерела надходження грошей називають пасивами, а їх витрачання – активами. Тотожність грошових відображень активів і пасивів, власне, і є баланс.

Наприкінці XIX – початку XX ст. виникає новий напрям в обліку – балансоведення. Воно розвивається за трьома основними напрямками: економічний аналіз балансу, юридичний аналіз балансу та популяризація знань про баланс серед користувачів [17].

Починаючи з XX ст. складанню балансу почала приділятися підвищена увага. Принципи побудови балансу визначилися в основних рисах наприкінці 30-х років XX ст. та з незначними уточненнями застосовуються дотепер.

До 1925 р. склався такий склад основних розділів балансу підприємства, рекомендовано до публікації державним трестам відповідно до наказу ВРНГ СРСР від 23.01.1925 р. № 330 (табл. 1).

Таблиця 1
Склад основних розділів балансу підприємства (станом на 1925 р.)

АКТИВ	ПАСИВ
Майно	Капітали
Матеріали	Позики і кредити
Товари та готові вироби	Кредитори
Грошові кошти та цінні папери	Прибуток
Підзвітні суми	
Зобов'язання і документи до отримання	
Збиток	

Кожен розділ мав докладний перелік додаткових статей. Нетрадиційним для сучасного розуміння у структурі балансу є розташування статті «Збиток» в активі, а «Прибуток» – у пасиві балансу. Рахунок прибутків і збитків був аналогом сучасної форми звіту про прибутки та збитки, однак за змістом розділів та статей із даними звітом має мало що спільного. Форма цього звіту 1925 р. за дебетом містила розділи, що характеризують збитки, отримані в результаті здійснення господарської діяльності, а також окремі види витрат; по кредиту, відповідно, наводилася розшифровка прибутків [17].

Надбанням нової економічної політики була вимога до всіх підприємств складати та подавати щомісячний баланс та передбачено спеціальну звітність про собівартість основних видів продукції. У цей час здійснюються спроби реформації балансу: баланс перегруповують – міняють місцями актив і пасив; пропонують заміну деяких понять у трактуванні балансу – «основні засоби» на «засоби праці», «власні засоби» на «внутрішні ресурси підприємства», пропонують уведення поряд зі звітними показниками планових. Але більшість науковців визнають головним балансом сальдовий баланс [17].

Удосконалення звітності аналізованого періоду відбувалося по лінії ускладнення та уніфікації структури основної звітної форми – балансу. Так, згідно з Інструкцією ВРНГ СРСР «Форми річного звіту та балансу на 1 жовтня 1929 р.», типова форма балансу госпоргану, підвідомчого ВРНГ (тресту, синдикату, акціонерному товариству), включала 14 розділів статей в активі і 13 розділів – у пасиві. Приблизно такою ж деталізацією відрізнявся баланс торговельних підприємств, підвідомчих Наркомторгу СРСР [11].

У 1938 р. була проведена балансова реформа, під час якої з балансу були вилучені деякі регульовані статті – відхилення від планової собівартості матеріалів та готової продукції. Баланс був очищений від низки регулюючих статей, основні засоби стали відбиватися за залишковою вартістю. Порядок складання, подання і затвердження бухгалтерських звітів регламентувало Положення про бухгалтерські звіти і баланси від 1936 р., що діяло до вересня 1951 р. [11].

Радянський баланс був інструментом перевірки виконання виробничо-фінансових планів, знаряддям суспільного контролю та планового впливу на процес виробництва. Форма балансу передбачала розподіл активу й пасиву на групи, розділи та статті [2]. Групи позначалися буквами, розділи – римськими цифрами, а статті – номерами (табл. 2).

Таблиця 2
Склад основних розділів «радянського» балансу

АКТИВ	ПАСИВ
А – основні й вилучені засоби	А – власні та прирівняні до них засоби
Б – нормовані засоби (власні та прокредитовані)	Б – короткострокові банківські кредити під нормовані запаси
В – засоби в капітальному ремонті та капіталовкладеннях	В – засоби в капітальному ремонті та капіталовкладеннях
Г – засоби в розрахунках та інших активах	Г – короткострокові кредити, фонди, розрахунки та інші пасиви

На початку 50-х років науковці знову зробили спроби вдосконалити форму балансу, але внесених змін у діючу форму балансу було небагато, і схема балансу майже без змін проіснувала близько 20 років [11].

Баланс 70-х років стає вже повністю уніфікованим, у нього введено додаткові показники, що розширило його інформативну ємність. Найбільш значущим документом, що регламентує порядок складання звітності в кінці 1970-х років, було Положення про бухгалтерські звіти і баланси, затверджене Постановою Ради Міністрів СРСР від 29.06.1979 р. № 633. Нормативний документ установлював порядок складання бухгалтерських звітів і балансів усіма об'єднаннями, підприємствами й організаціями (крім організацій і установ, які перебувають на бюджеті).

Наступний етап у розвитку звітності пов'язаний зі змінами в соціальному та політичному житті Радянського Союзу і припадає на кінець 80-х років. Однією з примітних рис першого року перебудови соціалістичної економіки, що почалася в 1985 р., була поява великої кількості спільних підприємств, головним чином, за участю іноземного капіталу. Для цього етапу характерним є поступове спрощення та скорочення звітності. Із цією метою Міністерство фінансів СРСР у 1985 р. відмінило складання місячних балансів [11].

До початку 1990-х років намітилася серйозна проблема, пов'язана з уніфікацією бухгалтерської звітності для підприємств різних сфер діяльності та форм власності. Міністерство фінансів СРСР Листом від 12 жовтня 1990 р. № 122 «Про бухгалтерську звітність підприємств, об'єднань та організацій» починаючи з 1991 р. увело єдину звітність для всіх підприємств, об'єднань та організацій. Номенклатура статей при цьому була укрупнена, введені додаткові статті, що відображували появу нових об'єктів бухгалтерського обліку в умовах ринкової економіки (цінні папери, нематеріальні активи, валютний рахунок тощо). Лист Міністерства фінансів СРСР від 17.06.1991 р. № 26В «Про обсяг і форми річного бухгалтерського звіту підприємств, об'єднань та організацій за 1991 рік» визначив такі форми бухгалтерської звітності: баланс підприємства – форма № 1; звіт про фінансові результати та їх використання – форма № 2; звіт про стан майна підприємства – форма № 5; звіт про наявність та рух засобів підприємства – форма № 10 [11].

Наступний етап розвитку бухгалтерської (фінансової) звітності, який припадає на період розбудови України як незалежної держави, почався з 1992 р. Із 1 січня 1994 р., згідно з «Положенням про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні» [13], суб'єкти господарювання складали і подавали три форми бухгалтерської фінансової звітності: баланс, звіт про фінансові результати та звіт про зміни у фінансово-майновому стані підприємства. Зміст статей балансу містив інформацію про капітальні та фінансові вкладення, основні засоби та нематеріальні активи, сировину, матеріали, готову продукцію і товари, незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів, розрахунки з дебіторами та кредиторами, фонди і резерви, прибуток (збиток) [13].

Починаючи з 2000 р. зміст і форма Балансу та загальні вимоги до розкриття його статей визначалися Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» [14]. Баланс складався за формою № 1, яка затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 і зареєстрована в Міністерстві юстиції України 21.06.1999 р. за № 391/3684. У ф. № 1 зазначено лише назви статей, а П(С)БО 2 [14] передбачено тлумачення їх змісту, детальну характеристику рахунків – інформаційних джерел, з яких бе-

реться інформація для заповнення тієї чи іншої статті. Але в подальшому статті балансу змінювалися залежно від змін, внесених наказами Міністерства фінансів України (за період чинності П(С)БО 2 їх налічувалося 15). Наведемо приклади основних нововведень, які стосувалися змісту форми Балансу на той час.

Із 2007 р. уведено в дію П(С)БО 30 «Біологічні активи». Відповідно до цього, Наказом Міністерства фінансів України від 11.12.2006 р. № 1176 [7] актив балансу доповнено двома новими статтями:

- «Довгострокові біологічні активи» розділу «Необоротні активи», де відображають вартість довгострокових біологічних активів, облік яких ведуть за П(С)БО 30 «Біологічні активи». У цій статті наводять справедливую (первісну, переоцінену) вартість, суму накопиченої амортизації (у дужках) і залишкову вартість довгострокових біологічних активів;

- «Поточні біологічні активи» розділу «Оборотні активи», яка призначена для відображення вартості поточних біологічних активів тваринництва в оцінці за справедливою або первісною вартістю, а також рослинництва в оцінці за справедливою вартістю, облік яких ведуть за П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Вплив П(С)БО 31 «Фінансові витрати» на зміст і структуру балансу визначається змінами в оцінці таких статей, як незавершене будівництво та незавершене виробництво. Якщо згадані активи відповідають визначенню кваліфікаційних, тобто таких, які обов'язково потребують суттєвого часу для їх створення, то до їх собівартості можуть бути включені фінансові витрати (на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями).

Наказом Міністерства фінансів України від 05.03.2008 р. № 353 [8] нормативно закріплено зміни річної звітності 2008 р. Вони стосуються відображення вартості об'єктів, що відповідають критеріям визначення інвестиційної нерухомості відповідно до П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість», а саме:

- у рядку 055 «справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості» наводиться справедлива вартість інвестиційної нерухомості, яка обліковується за справедливою вартістю, та залишкова вартість інвестиційної нерухомості, яка обліковується за первісною вартістю, що дорівнює різниці між первісною вартістю і сумою зносу;

- у рядку 056 «первісна вартість інвестиційної нерухомості» наводиться первісна вартість інвестиційної нерухомості, яка обліковується за справедливою вартістю;

- у рядку 057 «знос інвестиційної нерухомості» наводиться в дужках знос інвестиційної нерухомості, яка обліковується за первісною вартістю.

Переосмислення змісту П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» викликало зміни у структу-

рі балансі: рядок 275 «IV. Необоротні активи та групи вибуття» відображає вартість необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу, рядок 605 – зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу.

Наказом Мінфіну від 31.05.2008 р. № 756 [9] передбачають відображення гудвілу в рядку балансу 065 «Гудвіл» та суму наявної в касах підприємства готівки в рядку 231 «у т. ч. у касі».

На сьогодні діючими нормативними актами щодо регулювання складання та подання фінансової звітності є Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [10]. Норми цього Положення (стандарту) застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності, які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством. Порядок складання форм фінансової звітності за 2013 р. регулюється Методичними рекомендаціями щодо їх заповнення (наказ Мінфіну від 28.03.2013 р. № 433) [5].

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [10], затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності Національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати, форма і порядок складання яких визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [15].

Останні зміни, що відбулися у структурі балансу, узагальнено в табл. 3.

Значні перетворення в економіці нашої держави, яка взяла курс на інтеграцію у світове

співтовариство, торкнулися і кожного окремого підприємства тієї чи іншої галузі [16]. Перший документ, який свідчив, що політика української держави в області регулювання бухгалтерського обліку та звітності була спрямована на побудову нормативної та правової бази відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, – Указ «Про перехід України до загальноприйнятої у міжнародній практиці системи обліку та статистики» № 303, виданий 23 травня 1992 р. Президентом України [11].

Фінансову звітність за Міжнародними стандартами регулюють стандарти, одним з яких є МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [6] (далі – МСБО 1). Його метою є визначення основ подання фінансових звітів загального призначення суб'єкта господарювання для забезпечення зіставності та порівняння їх за попередні періоди, а також із фінансовими звітами інших суб'єктів господарювання. Для досягнення цієї мети МСБО 1 вимагає розкриття певної інформації безпосередньо в балансі, звіті про прибутки і збитки, звіті про зміни у власному капіталі, а також у примітках.

Групування елементів балансу у статті та розділи відповідно до Міжнародних стандартів жорстко не регламентуються. Згідно з МСБО 1, Звіт про фінансовий стан повинен включати як мінімум статті, що подають такі суми: а) основні засоби; б) інвестиційна нерухомість; в) нематеріальні активи; г) фінансові активи; ґ) інвестиції, обліковані із застосуванням методу участі в капіталі; д) біологічні активи; е) запаси; є) торговельна та інша дебіторська заборгованість; ж) грошові кошти та їх еквіваленти; з) загальна сума активів, класифікованих як утримувані для продажу, та активи, включені у ліквідаційні групи, класифіковані як утримувані для продажу відповідно до МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»; и) торговельна та інша кредиторська заборгованість; і) забезпечення; ї) фінансові зобов'язання; й) зобов'язання та

Таблиця 3

Структура балансу до 2000 р., за П(С)БО 2, НП(С)БО 1

До 2000 р.	П(С)БО 2	НП(С)БО 1
Актив		
1. Основні засоби та інші позаоборотні активи	1. Необоротні активи	
2. Запаси і затрати	2. Оборотні активи	
3. Грошові кошти, розрахунки та інші оборотні активи	3. Витрати майбутніх періодів	3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття
Пасив		
1. Капітал, фонди і резерви	1. Власний капітал	
2. Довгострокові зобов'язання	2. Забезпечення таких витрат і платежів	2. Довгострокові зобов'язання та забезпечення
3. Розрахунки та інші короткострокові зобов'язання	3. Довгострокові зобов'язання	3. Поточні зобов'язання та забезпечення
	4. Поточні зобов'язання	4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття
	5. Доходи майбутніх періодів	5. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду

активи щодо поточного податку, як визначено в МСБО 12 «Податки на прибуток»; к) відстрочені податкові зобов'язання та відстрочені податкові активи, як визначено в МСБО 12; л) зобов'язання, включені у ліквідаційні групи, класифіковані як утримувані для продажу відповідно до МСФЗ 5; м) неконтрольовані частки, представлені у власному капіталі; н) випущений капітал і резерви, що відносяться до власників материнського підприємства [6].

Концептуальна основа фінансової звітності [4] визначає елементи, які безпосередньо пов'язані з оцінкою фінансового стану, до них належать актив, зобов'язання та власний капітал.

У п. 60 МСБО 1 [6] класифіковано активи і зобов'язання як поточні та непоточні. Незалежно від прийнятого методу подання, суб'єкт господарювання розкриває суму, що очікується до відшкодування або погашення через більш ніж дванадцять місяців, для кожного рядка активів та зобов'язань, яка об'єднує суми, що очікуються до відшкодування або погашення протягом: а) не більше дванадцяти місяців після звітного періоду та б) через більш ніж дванадцять місяців після звітного періоду.

Порівнюючи статті балансу згідно з НП(С) БО 1 [10] та МСФЗ [6], можна говорити про деякі невідповідності. Основними з них за МСФЗ є такі: не існує окремого об'єкта обліку як незавершені капітальні інвестиції (рядок 1005); не має вимоги щодо окремого подання накопиченої амортизації (знос); недоречним є відображення статті «Витрати майбутніх періодів»; відсутність статті «Цільове фінансування» [3]. Існуючі розбіжності зумовлені історичним розвитком країн, умовами конкретних господарських операцій окремо взятого підприємства та встановленими принципами бухгалтерського обліку.

Висновки. У результаті дослідження встановлено:

1. Звітність доцільно розглядати як формалізований вираз результатів діяльності підприємства та основне джерело забезпечення інформаційних потреб управління.

2. Баланс як форма фінансової звітності пройшов низку етапів у своєму розвитку, на які вплинули поширення подвійного запису в обліковій практиці, поява нових форм обліку та бухгалтерських шкіл, зміни в законодавчо-нормативній базі регулювання обліку.

3. Зважаючи на перелік головних змін, що вплинули на складання бухгалтерського балансу, можна сказати, що зміни, які відбуваються на сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку України, обумовлюються вимогами до інформації, яку генерує дана система.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганусич В.О. Мета складання, історичні умови формування та характерні ознаки бухгалтерського балансу як форми

- фінансової звітності / В.О. Ганусич // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2003. – Вип. 184. – Т. III. – С. 466–478.
2. Довбуш В.І. Баланс підприємства: історія виникнення, розвитку та становлення / В.І. Довбуш // Незалежний аудитор. – 2013. – № 6 (IV). – С. 52–59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.
3. Золотарьова Я.С. Звітність за міжнародними стандартами: новації у формуванні балансу / Я.С. Золотарьова, Г.О. Германчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.
4. Концептуальна основа фінансової звітності. IASB; Стандарт, Міжнародний документ, Концепція від 01 верес. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page.
5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 28 бер. 2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності»; IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01 січ. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013/page.
7. Наказ Міністерства фінансів України «Зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 11 груд. 2006 р. № 1176 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
8. Наказ Міністерства фінансів України «Зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 05 бер. 2008 р. № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
9. Наказ Міністерства фінансів України «Зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 31 трав. 2008 р. № 756 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07 лют. 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
11. Озеран А.В. Дослідження еволюції бухгалтерської (фінансової) звітності на теренах сучасної України / А.В. Озеран // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vuzlib.com.ua/articles/book.html>.
12. Остап'юк М.Я. Історія бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків. – К.: Знання, 2005. – 276 с.
13. Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 3 квіт. 1993 р. № 250 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/250-93-%D0%BF>.
14. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 бер. 1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 25 лют. 2000 р. № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

16. Руда І.О. Міжнародна практика складання та подання балансу / І.О. Руда, Л.В. Мельянюкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.
17. Сікорська Т.С. Баланс підприємства як компонент фінансової звітності / Т.С. Сікорська, Т.Г. Бондарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rdak.edu.ua/ua/news/internet-konferenciya.
18. Фрейман М.Б. Баланс. Часть-1. История возникновения / М.Б. Фрейман [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.finnes.ru.

УДК 658:504.03

Маліновська Д.К.

аспірант

Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ЕКОЛОГІЧНИЙ РИЗИК ЯК КОМПОНЕНТ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ

ENVIRONMENTAL RISK AS PART OF AUDIT RISK

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто компоненти аудиторського ризику. Визначено методи їх оцінки, які представлено в чотирьох групах. Визначено критерії прийнятності аудиторського ризику залежно від екологічного ризику. Запропоновано методику розрахунку екологічного ризику через математичну модель. Наведено регресивне рівняння для екоризику. Визначено критерії ефективності для його розрахунку.

Ключові слова: аудиторський ризик, екологічний ризик, властивий ризик, методи оцінки, компоненти екологічного ризику.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен аудиторский риск и приведены основные его компоненты. Определены методы его оценки, которые представлены в четырех группах. Установлен неотъемлемый аудиторский риск, который готов взять на себя аудитор. Определена необходимость учета экологического риска при установлении общего аудиторского риска. Расчет экологического риска рассмотрен через математическую модель. Приведено регрессивное уравнение, с помощью которого можно рассчитать экориск. Определен эффективный способ его расчета.

Ключевые слова: аудиторский риск, экологический риск, неотъемлемый риск, методы оценки, компоненты экологического риска.

ANNOTATION

The article consists consideration of audit risk and its main components. Defined methods of evaluation, and presented in four groups. Established an inherent audit risk, which is ready to take on the auditor. The purpose of this research is to identify the necessity of taking into account environmental risk in audit risk calculation. It can be calculated by a mathematical model. This article also describes regression equation for eco-risk calculation.

Keywords: audit risk, environmental risk, inherent risk, evaluation methods, components of ecological risk.

Постановка проблеми. В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації підприємства в Україні вимушені будувати свою стратегію на основі аналізу ризиків діяльності та за допомогою виваженої системи компенсації їх негативної дії. Аудиторська діяльність не є виключенням. Загрози зовнішнього середовища, нестабільне національне законодавство, політична нестабільність – тільки частина ризиків для підприємства, які потрібно враховувати аудитору. Разом із тим вони повинні бути завжди в курсі тенденцій та потреб замовника. Інтерес замовників уже вийшов за межі надання аудиторських послуг та потребує підтвердження не лише фінансової стабільності підприємства, а й його репутації, надійності та відповідальності як майбутнього партнера.

Визначення аудиторського ризику є одним з ключових моментів планування всієї аудиторської перевірки, адже його розмір має вплив на визначення обсягу необхідних аудиторських

процедур, часу, необхідного на його проведення та, відповідно, вартість аудиторських послуг. Проте сучасна модель визначення аудиторського ризику не враховує вплив факторів, що є за межами підприємства, але разом із тим є наслідками (або ризиками для) його діяльності. Одним із таких основних та гострих є ризик щодо впливу природного середовища (природоохоронної діяльності).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема аудиту та контролю природоохоронної діяльності присвячено науковій праці таких відомих учених-економістів, як: Н.І. Дорош, Г. Купалова, А. Москаленко, Н. Пахомова, В. Шевчук, Л. Гнилицька, Л. Максимів та ін. [1–5]. Проте наукові праці недостатньо розкривають питання врахування екологічних ризиків під час проведення аудиту діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ризиків є одним із ключових моментів контролю діяльності. Природоохоронна діяльність підприємства інколи не дає очікуваних результатів. Відхилення та невідповідність результатів запланованим діям можуть бути викликані різними причинами. Для запобігання негативним наслідкам на підприємстві повинна бути побудована комплексна система оцінки ризиків, у тому числі і екологічних. Така система вимагає визначити, задокументувати та розробити систему коригуючих або компенсуючих заходів щодо компенсування ризиків.

Аудиторський ризик – це ризик того, що аудитор висловить невідповідну думку у випадку, коли інформація з предмету завдання містить суттєві викривлення [6, с. 12].

Аудиторський ризик (АР) складається з трьох компонентів:

- властивий ризик (ВР) – оцінюється через імовірність виникнення суттєвих помилок під час обліку операцій підприємства, що перевіряється, та складання звітності. Переважно залежить від особливостей бізнесу підприємства, його організації, структури, досвіду і кваліфікації працівників, які задіяні в наданні інформації та прийнятті основних рішень, історична репутація підприємства як платника податків та наявність інших обставин, які можуть впливати на викривлення інформації;

- ризик, пов'язаний із невідповідністю функціонування внутрішнього контролю (РК) – це

ризик того, що процес внутрішнього контролю є неефективним чи, може, взагалі відсутній.

– ризик невиявлення помилок та перекручень (РН) – ризик того, що аудитор не виявить суттєві викривлення наданої інформації про об'єкт перевірки.

Відповідно, аналізуючи загальний аудиторський ризик, аудитор має приділити достатню увагу всім його компонентам. Якщо властивий ризик не підконтрольний аудитору та залежить від усіх ризиків, які пов'язані з діяльністю підприємства, аудитору необхідно достовірно його встановити, щоб приділити достатню увагу під час перевірки тим ділянкам об'єкту аудиту, яким властиві певні недоліки та недоречності.

Рівень прийнятного аудиторського ризику кожен виконавець встановлює самостійно. Тобто встановлюється прийнятний аудиторський ризик, який відображає суб'єктивно встановлений рівень ризику, який аудитор готовий взяти на себе. Згідно із зарубіжним досвідом, загальний аудиторський ризик прийнято встановлювати в межах 1–5%, або 0,01–0,05. Разом із тим прийнятним є і його встановлення в певних межах, які визначають ризик як «високий», «середній» та «низький» [7, с. 15].

У науковій літературі містяться такі групи методів оцінки ризику:

– розрахунково-аналітичні – дають змогу визначити найбільш точний аудиторський ризик на базі внутрішньої інформаційної бази самого підприємства;

– економіко-статистичні – можна використовувати лише тоді, коли є велика кількість статистичної інформації для отримання великої кількості величин рівня ризику;

– експертні – полягають в опитуванні кваліфікованих спеціалістів з наступною обробкою результатів. Використовується, коли відсутня достатня інформаційна база для розрахунків або порівняння;

– аналогові – полягає в установленні рівня ризику за окремими операціями на основі порівняння з аналогічними.

Із математичної точки зору аудиторський ризик можна описати формулою:

$$AP = BP * PK * RP \quad (1)$$

У результаті проведеного аудиту, якщо не виявлено суттєвих викривлень, порушень або зловживань, аудитор має надати замовнику впевненість у тому, що підприємство в змозі забезпечити безперервну діяльність мінімум протягом найближчого року. Але у випадку проведення внутрішнього аудиту природоохоронної діяльності аудитору потрібно врахувати можливі зміни навколишнього середовища, ризик настання катастрофи та рівень її впливу на безпосередню діяльність підприємства. Нехтувати цим мінімум непрофесійно з боку аудиторів. Але нині не розроблені методичні рекомендації щодо його розрахунку. Також Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого

надання впевненості та супутніх послуг не виокремлюють необхідність його розрахунку. Це можна пояснити тим, що стандарти розроблені більш загальними рекомендаціями незалежно від виду перевірки та покладають відповідальність на аудитора, його професійне судження щодо врахування чи ігнорування того чи іншого ризику, у тому числі й екологічного.

Разом із тим існує математична модель екологічного ризику, яка описується за допомогою економічного механізму, у загальному вигляді подана як:

$$EcoRisk = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^q P_{ij}(R) E_{ijk},$$

де EcoRisk – екологічний ризик, обумовлений техногенним впливом, грн./год.; n – кількість потенційних техногенних факторів (викиди забруднювальних речовин в атмосферу, скид у водні об'єкти, забруднення ґрунтів, розміщення токсичних відходів і т.д.); m – кількість зон екологічного ризику; q – ступінь порушеності екосистеми або ступінь погіршення показників здоров'я населення у техногенно навантаженому регіоні; P(R) – потенційний ризик виникнення екологічної небезпеки унаслідок техногенного впливу для реципієнта R; E – еколого-економічний збиток, грн. [8].

Вітчизняні експерти вважають, що для України ризик виникнення аварій безпосередньо залежить від трьох груп чинників і описується регресійним рівнянням:

$$R = 6,77 - 0,56X_1 - 0,43X_2 - 0,27X_3,$$

де X₁ – ефективність екологічної політики місцевих органів влади;

X₂ – капітальні вкладання в ресурсозберігаюче та природоохоронне устаткування;

X₃ – ефективність реалізації екологічних державних програм.

Своєю чергою, дієвість такої політики (X₁) обумовлюється передусім прийняттям місцевими радами ефективних нормативних рішень, що регулюють питання охорони навколишнього середовища. У групі чинників X₂ провідна роль належить забезпеченню економічного стимулювання екологічних заходів. Для оцінки екологічного ризику часто використовують технологію «нейронних мереж», яка дає можливість забезпечувати аналітичну підтримку рішень, коли використання традиційних статистичних методів викликає труднощі. Важливою властивістю нейронних мереж є здатність до самонавчання з метою поліпшення якості функціонування, що досягається за допомогою алгоритмів, які навчають і визначають, яким чином мають змінюватися зв'язки у відповідь на вхідну дію.

Аналогічний алгоритм розрахунку можливо розрахувати для кожного конкретного підприємства.

Деякі підприємства користуються послугами експертів, які за допомогою експертного методу визначають екологічний ризик. Вони враховують не лише діяльність регіону, в якому веде

свою діяльність підприємство, а й цілої країни, а іноді і світовий рівень екологічної забрудненості. Даний підхід, на нашу думку, є найбільш точним. Тому якщо підприємство володіє достатніми фінансовими активами для залучення експерта, аудиторю необхідно її використати, адже наведені вище розрахунки є досить умовними та усередненими, а помилка може вартувати набагато більше.

Врахування екологічного ризику необхідно під час визначення властивого ризику. ЕР визначається від 0,1 до 1 (існує припущення, що абсолютно безпечних екологічних зон не існує). Врахування екологічного ризику вимагатиме збільшення кількості необхідних процедур для підтвердження інформації про об'єкт перевірки. Також доцільним буде дещо розширити набір процедур з огляду на екологічний ризик, тобто включити до звичайного набору процедур ті, що направлені на дослідження екологічних проблем. Але це, відповідно, не має зменшити кількість необхідних аудиторських процедур перевірки, таких як:

- перевірка;
- спостереження;
- зовнішнє підтвердження;
- повторне обчислення;
- повторне виконання;
- аналітичні процедури;
- запит;
- інші.

Врахування екологічного ризику на етапі підписання договору з аудиторського обслуговування є необхідним для уникнення непорозумінь між клієнтом та виконавцем, адже екологічний ризик є ризиком, на який аудитор не може впливати, але його настання може вплинути на висловлену ним думку та поставити під загрозу кваліфікацію аудитора і, відповідно, його репутацію.

Наголосивши на необхідних процедурах аудиту, важливо зазначити про необхідність класифікації окремих статей нефінансового звіту (найчастіше в проведенні аудиту природоохоронної діяльності перевіряються данні, наведені в нефінансовому звіті як основному звіті, що стосується природоохоронної діяльності підприємства) виходячи з оцінки ризиків суттєвого викривлення. Тобто управлінський персонал найчастіше хоче відобразити більше проведених екологічних програм, аніж є насправді. Це робиться з метою підвищення екологічної репутації підприємства серед зовнішніх користувачів інформації, зокрема суспільства та інвесторів.

Разом із тим підлягають зменшенню або компенсуванню екологічні ризики діяльності підприємства, знову ж таки для приваблення інвесторів та задоволення зацікавленості з боку органів державного контролю над природоохоронною діяльністю. Відповідно, аудиторам необхідно приділити більшу частину свого часу на дослідження цих статей та провести більшу кількість аудиторських процедур, аніж, наприклад,

дослідженню витрат на оплату праці персоналу, який задіяний в природоохоронній діяльності.

Під час проведення аудиту питань природоохоронної діяльності з урахуванням МСА 500 «Аудиторські докази» необхідно використовувати такі процедури [6]:

- вивчення установчих документів;
- запити управлінському персоналу;
- звірка даних нефінансової звітності з даними фінансової звітності, накопичувальних відомостей і даними бухгалтерського обліку;
- опитування співробітників природоохоронного відділу підприємства;
- аналіз динаміки основних показників нефінансової звітності, відстеження їх взаємозв'язків із причинами їх змін та коливань;
- огляд основних договорів на предмет суті здійснення господарських операцій;
- вибіркова перевірка застосування правильності застосування плану рахунків, чи відповідає їх відображення обліковій політиці підприємства та суті здійсненої операції;
- огляд первинних документів, на предмет їх відповідності вимогам чинного законодавства;
- вибіркова або суцільна звірка даних наявних первинних документів з їх відображенням у регістрах бухгалтерського обліку;
- перевірка способів утилізації відходів підприємства відповідно до встановлених вимог екологічного законодавства;
- перевірка арифметичної правильності документів та записів;
- перевірка бази оподаткування екологічним податком підприємства;
- проведення зовнішніх запитів.

Отже, екологічний ризик може мати суттєвий вплив на висловлення аудиторської думки. Тому, на нашу думку, необхідно враховувати екологічний ризик під час висловлення незалежної думки аудитора щодо завдань, пов'язаних із підприємствами, для яких він є суттєвим, адже наслідки від настання негативної екологічної події є великими та можуть поставити під загрозу всю подальшу діяльність підприємства. Разом із тим відсутність загальноприйнятих методичних рекомендацій щодо його розрахунку ускладнюють цей процес та збільшують вимоги до професійного рівня аудитора. Наукова література містить щонайменше два загальних підходи до визначення екологічного ризику, але все ж таки найкращим, на нашу думку, є його встановлення експертним шляхом. Результати роботи експерта з екологічного ризику аудитор може використати на етапі оцінки аудиторського ризику і відповідно скоригувати види та кількість аудиторських процедур.

Висновки. Запропонована методика оцінки екологічного ризику може стати в нагоді аудиторю як на етапі прийняття рішення щодо залучення експерта з екології, так і оцінок щодо суттєвості екологічної інформації, і, як наслідок, впливу її на висловлення аудиторської думки.

Ігнорування впливу екології на діяльність підприємства є непрофесійним, адже завдані збитки є великими не лише з фінансової точки зору, а й з людської.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація: [монографія] / Н.І. Дорош. – К.: Знання КОО, 2001. – 402 с.
2. Купалова Г. Екологічна звітність підприємств як складова національної інформаційної системи з охорони довкілля / Г. Купалова, Т. Матвієнко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 142. – С. 12–16.
3. Москаленко А.П. Экономика природопользования и охраны окружающей среды: [монография] / А.П. Москаленко. – М.: МарТ, 2003. – 224 с.
4. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент: [монография] / Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 352 с.
5. Шевчук В.Я. Екологічний аудит: [монографія] / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Навроцький. – К.: Вища школа, 2000, – 344 с.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг/ Міжнародна федерація бухгалтерів. –К.: Фенікс, 2014. – Ч. 1. – С. 985.
7. Станкевич Г. Аналіз аудиторських ризиків під час перевірки: практичний аспект / Г. Станкевич // Аудитор України. – 2015. – № 5 (234). – С. 14–19.
8. Пляцук Д.Л. Економічні аспекти оцінки екологічних ризиків у техногенно навантажених регіонах / Д.Л. Пляцук, В.В. Бойко // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4.

УДК 658.15

Мардус Н.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»***Корсунова К.Ю.***студентка
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В ОБЛІКУ ТА АУДИТІ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINE FINANCIAL RESULTS IN ACCOUNTING AND AUDIT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату підприємства в обліку й аудиті, розглянуто особливості обліку й аудиту фінансових результатів підприємства і з'ясовано основні сучасні проблеми з цього напрямку. На основі отриманих результатів дослідження уточнено і доповнено тлумачення поняття фінансових результатів і визначено основні перспективні напрями вирішення проблем обліку й аудиту фінансових результатів підприємства.

Ключові слова: облік, аудит, витрати, дохід, фінансовий результат, прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические и методические подходы к определению финансового результата предприятия в учете и аудите, рассмотрены особенности учета и аудита финансовых результатов предприятия и определены основные современные проблемы в данной области. На основе полученных результатов исследования уточнено и дополнено толкование понятия финансовых результатов и определены основные перспективные направления решения проблем учета и аудита финансовых результатов предприятия.

Ключевые слова: учет, аудит, расходы, доход, финансовый результат, прибыль.

ANNOTATION

In the article the theoretical and methodical approaches to determining financial results in accounting and auditing, the peculiarities of accounting and audit of financial results and found the main current problems in this area. Based on the results of the study clarified and supplemented with interpretation of financial results and the basic perspective directions of solving the problems of accounting and audit of financial results.

Keywords: accounting, auditing, cost, revenue, financial result, profit.

Постановка проблеми. Дослідженню проблем визначення фінансових результатів та відображення їх в обліку й аудиті в загальному вигляді є важливим і актуальним питанням. Це зумовлено передусім тим, що за умови відображення повної, достовірної та своєчасної інформації про фактичні результати господарської діяльності підприємства формується інформація про фінансовий результат діяльності підприємства (прибуток/збиток), який є підсумковим показником господарської діяльності підприємства, джерелом зростання власного капіталу, стимулом щодо розвитку підприємства і індикатором ефективності управлінських рішень. По-друге,

наукові та практичні завдання вимагають загального тлумачення фінансового результату як підсумкового показника для потреб користувачів обліково-аналітичної інформації. Для досягнення мети було проаналізовано нормативні документи, якими регламентовано формування Звіту про фінансові результати за П(С)БО і МСФЗ, надано визначення фінансового результату та методичні підходи до його розрахунку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес визначення фінансового результату в системі бухгалтерського обліку й аудиті не є новим. Проблеми визначення фінансових результатів та відображення їх в обліку приділили увагу в своїх працях провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, В.В. Сопко, В.Г. Лінник, М.В. Кужельний, В.Я. Савченко, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук, Л.В. Нападовська, С.Ф. Голов, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, А.Н. Кузьмінський, П.Н. Шуляк, Н. Шмиголь та багато інших дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із цим залишається неврегульованою ціла низка питань з обліку фінансових результатів. Недостатньо уваги приділено обґрунтуванню теоретичних і методичних принципів, відповідно до яких визначаються такі категорії, як прибуток і збиток.

Уточнення також потребує діючий порядок визначення фінансових результатів, що викликано насамперед інтеграційними процесами національної економіки України, реформуванням обліку в Україні і переходом на нові міжнародні стандарти фінансової звітності, що супроводжується постійними змінами у фінансовій звітності й існуванням низки проблем та неузгодженостей. Тому питання формування і відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства є досить актуальними і потребують уточнення.

Для ефективного управління діяльністю підприємства користувачі обліково-аналітичної інформації, від яких залежить прийняття

ефективних управлінських рішень із ведення фінансово-господарської діяльності підприємства, повинні мати економічну інформацію, яка відповідає їхнім потребам. Саме така інформація формується на основі достовірної, точної, оперативної та повної інформації в системі бухгалтерського обліку і має відображення у фінансовій звітності підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні методичного аспекту визначення показників, тому що саме методика часто й покладається в основу формулювання цих понять у законодавстві та економічній літературі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання бухгалтерського обліку фінансових результатів регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими законодавчими та нормативними актами. Основні принципи подання фінансової звітності підприємств відображено в Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]. Проте особливої уваги заслуговує інформація, яка відображається у формі 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід). Ця форма звітності дає можливість оцінити успішність діяльності підприємства, а також визначити, за рахунок яких джерел здійснюється фінансування підприємства.

Згідно з НП(С)БО 1, Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід [1]. Таким чином, у Звіті про фінансові результати відображається інформація про фінансовий результат, який визначається виходячи із принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату зіставляються доходи звітного періоду з витратами, здійснюваними для одержання цих доходів у тому звітному періоді, коли вони відбулися, а не на момент отримання чи сплати грошових коштів, оскільки ці періоди часу не завжди співпадають. До того ж витрати, що здійснені у звітному періоді, повинні порівнюватись із доходом, задля якого здійснені витрати цього звітного періоду.

У Звіті про фінансовий результат відображається інформація про сукупний дохід (II розділ «Сукупний дохід» Звіту про фінансові результати) [1].

Згідно з визначенням, сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій із власниками).

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) існує така термінологія: загальний сукупний прибуток – це зміна у власному капіталі протягом періоду внаслідок операцій та інших подій, окрім тих змін, що виникли внаслідок операцій із власниками, які

діють згідно з їх повноваженнями. Загальний сукупний прибуток включає всі компоненти «прибутку або збитку» та «іншого сукупного прибутку». Інший сукупний прибуток містить статті доходів або витрат (включаючи коригування перекласифікації), які не визнані у прибутку або збитку, як вимагають або дозволяють інші МСФЗ [2].

Указана термінологія являє собою поняття, що фігурує в офіційному перекладі МСБО 1 «Подання фінансової звітності» як загальний сукупний прибуток. Проте на практиці бухгалтерам важко пояснити, що саме має на увазі Міністерство фінансів України – прибуток чи дохід. Це, своєю чергою, свідчить про неякісне тлумачення фінансових результатів (прибутку або збитку).

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV, бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються, зокрема, на принципі відповідності доходів і витрат.

Так, для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати коштів.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Витрати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 і зареєстроване в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р. за № 27/4248 (далі – П(С)БО 16), визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності [3].

Згідно з п. 6 П(С)БО 16, витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати визнаються витратами певного періоду водночас із визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені (п. 7 П(С)БО 16).

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами (п. 8 П(С)БО 16).

При цьому п. 9 П(С)БО 16 встановлено, що не визнаються витратами, зокрема, зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не від-

повідують ознакам, наведеним у п. 6 П(С)БО 16, а також витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку [3]. Таким чином, формування витрат під час визначення фінансового результату до оподаткування за звітний податковий період починаючи з 1 січня 2015 р. здійснюється виходячи з Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності [3].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи від звичайної діяльності підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 15 «Дохід» [4].

За НП(С)БО 1 доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1]. До того ж у «Звіті про фінансові результати» відображаються відомості про суму перевищення попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок об'єкта основних засобів (дані рахунків бухгалтерського обліку 41 «Капітал у дооцінках» або 42 «Додатковий капітал», якщо залишок із рахунку 42 не було перенесено до рахунку 41) заносяться до реєстрів аналітичного обліку основних засобів (інвентарна картка обліку основних засобів, книга обліку основних засобів, відомість обліку необоротних активів і зносу). Перенесення суми капіталу в дооцінках до нерозподіленого прибутку відображається за дебетом рахунку 41 «Капітал у дооцінках» (42 «Додатковий капітал») із кредитом рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)». Зі сказаного очевидно, що дохід – це результат окремого виду діяльності, а прибуток (збиток) – узагальнений фінансовий результат [5].

Існує інше тлумачення фінансового результату як джерела оподаткування в Податковому кодексі України (далі – ПКУ). Відповідно до пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 ПКУ від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями), об'єктом оподаткування 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 III ПКУ.

Із 2015 р. податок на прибуток обчислюватимемо виходячи із бухгалтерського фінансового результату (за П(С)БО чи МСФЗ), відкоригованого на різниці, які передбачені ПКУ (амортизаційні різниці, різниці, які виникають під час формування резервів (забезпечень), різниці, які

виникають під час здійснення фінансових операцій (пп. 134.1.1 ПКУ).

Висновки. Отже, крім методології визначення фінансових результатів (прибутку чи збитку) не слід забувати про їх економічний зміст, який є більш ширшим, ніж співвідношення доходів і витрат підприємства. Фінансовий результат діяльності підприємства виражається у зміні величини його власного капіталу за звітний період.

Узагальнено найбільш важливі показники фінансових результатів діяльності підприємства, представлені у формі № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» (Сукупний дохід), де відображаються інформація про валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат. До того ж у Звіті про фінансові результати (Сукупний дохід) відображається інформація про сукупний дохід, що дає змогу аналізувати зміни у власному капіталі підприємства. Так, показники фінансових результатів (прибутку) характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства в усіх напрямках його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, адміністративної, фінансової та інвестиційної і становлять основу економічного розвитку підприємства.

Таким чином, обліково-аналітичні дані (зокрема, облік доходів і витрат) забезпечують достовірну інформацію про фінансові результати діяльності підприємства, що сприяє прийняттю економічно обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства і дасть користувачам можливість оцінки економічних вигід, пов'язаних із діяльністю підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
3. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ МФУ від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 12.
5. Мардус Н.Ю. Особливості обліку і аудиту фінансових результатів підприємства / Н.Ю. Мардус, Х.П. Єлізарова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 1135–1138.

УДК 657.633

Михальчишина Л.Г.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету***Немеш Г.С.***студентка економічного факультету
Вінницького національного аграрного університету*

ВНУТРІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

PUBLIC INTERNAL FINANCIAL CONTROL: PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основи становлення внутрішнього державного фінансового контролю в Україні та проблемні аспекти функціонування його органів. Проаналізовано результати діяльності органів державного фінансового контролю щодо встановлення порушень фінансово-господарської дисципліни, що призвели до втрат фінансових та матеріальних ресурсів. Окреслено основні перспективи розвитку вітчизняної системи державного фінансового контролю.

Ключові слова: державне управління, державний фінансовий контроль, внутрішній аудит, контролюючі органи.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основы становления внутреннего государственного финансового контроля в Украине и проблемные аспекты функционирования его органов. Проанализированы результаты деятельности органов государственного финансового контроля по установлению нарушений финансовой дисциплины, приведших к потерям финансовых и материальных ресурсов. Обозначены основные перспективы развития отечественной системы государственного финансового контроля.

Ключевые слова: государственное управление, государственный финансовый контроль, внутренний аудит, контролирующие органы.

ANNOTATION

The article considers the basics of formation of internal state financial control in Ukraine and problematic aspects of its organs' functioning. The results of the activities of state financial control organs as to establishing the violations of the financial-economic discipline that led to the loss of financial and material resources are analyzed. The basic prospects of the development of the national system of financial control are outlined.

Keywords: state administration, state financial control, internal audit, regulatory authorities.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку характеризується змінами внутрішнього ладу, політичного й економічного курсу України у напрямі інтеграції до міжнародного простору, які супроводжуються певною перебудовою управлінських функцій держави, у тому числі контрольних. Оскільки фінансовий контроль є важливою інституцією, що має на меті запобігання кризовим явищам, що відбуваються в нашій державі протягом останніх років, дана тема є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державний фінансовий контроль досліджували багато українських економістів, серед яких необхідно виділити: І.В. Басанцова, І.Л. Бе-

лобжеца, О.Д. Василика, А.О. Єпіфанова, О.П. Кириленка, А. Буковинського, С.О. Булгакова, І.Б. Стефаника, О.П. Зварича, В.І. Каленську, О.Т. Колодій, В.І. Стоян, О.О. Чечуліна, Ф.О. Ярошенка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу на суті, завданнях та функціях державного фінансового контролю, не враховуючи при цьому фактор постійного державного регулювання даного контролю і його вплив на діяльність підприємства, тому здійснення такого дослідження буде сприяти глибшому розумінню теоретичних та практичних аспектів внутрішнього державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній державний контроль займає вагомую частину діяльності держави, оскільки необхідність здійснення даного контролю з'явилась зі становленням державності і виступає при цьому складовою частиною її фінансової безпеки.

Власний орган внутрішнього державного фінансового контролю в Україні було створено в 1993 р. із прийняттям Закону України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні», згідно з яким державна контрольно-ревізійна служба діяла при Міністерстві фінансів України й підпорядковувалась Міністерству фінансів України.

Даним Законом визначалось, що головним завданням державної контрольно-ревізійної служби є здійснення державного фінансового контролю над використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяття зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності в міністерствах та інших органах виконавчої влади, у державних фондах, у бюджетних установах і в суб'єктів господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів та дер-

жавних фондів або використовують державне чи комунальне майно, виконання місцевих бюджетів, розроблення позицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень та запобігання їм у подальшому [6].

Державний фінансовий контроль здійснювався державною контрольно-ревізійною службою через проведення державного фінансового аудита, перевірки державних закупівель та інспектування. Пізніше, у 2006 р., було законодавчо закріплене визначення зазначених термінів.

Указом Президента України від 27.08.2000 р. № 1031 «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи» [6] з метою посилення контролю над дотриманням фінансової дисципліни, цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна, активізації роботи щодо усунення виявлених недоліків і порушень були здійснені певні зміни в системі внутрішнього державного фінансового контролю, проте цей Указ утратив чинність у 2010 р., коли кардинально трансформувалась система внутрішнього державного фінансового контролю.

Важливим кроком у реформуванні внутрішнього державного фінансового контролю України стало видання Указу Президента України від 09.12.2010 р. № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» [7], відповідно до якого Головне контрольно-ревізійне управління України реорганізовано в Державну фінансову інспекцію України.

Реформування вітчизняної системи державного внутрішнього фінансового контролю з урахуванням досвіду країн – кандидатів у члени ЄС проводиться протягом тринадцяти років трьома етапами:

1. До 2011 р. передбачалося за участю європейських експертів розробити методологію управління ризиками, порядку звітування про внутрішній контроль та внутрішній аудит, стратегію навчання і підвищення кваліфікації працівників служб внутрішнього аудиту тощо.

2. У період 2012–2016 рр. планувалося здійснити запровадження в органах державного і комунального секторів нової моделі внутрішнього контролю.

3. Під час здійснення заходів третього етапу, у 2017 р., планується забезпечити підбиття підсум-

ків двох етапів реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, визначення пріоритетів її подальшого розвитку на центральному та місцевому рівні відповідно до тенденцій соціально-економічного розвитку країни [8].

На сьогодні система державного внутрішнього фінансового контролю в Україні частково враховує основні принципи систем державного внутрішнього фінансового контролю у країнах ЄС, складовими частинами яких є фінансове управління й контроль, внутрішній аудит та їх гармонізація на центральному рівні.

Впровадження внутрішнього аудиту розпочалося із банківських установ. Саме НБУ своєю постановою зобов'язав комерційні банки запровадити внутрішній аудит. Таким чином, на нашу думку, було б доцільно запровадити внутрішній аудит в інших комерційних підприємствах, оскільки практика свідчить, що на сьогодні найкращим інструментом ринкових змін у комерційній діяльності є впровадження системи внутрішнього аудиту [13]. Основними нормативно-правовими документами, які регламентують проведення внутрішнього аудиту, є Постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. № 1001 [4], Стандарти внутрішнього аудиту, затверджені Наказом Мінфіну від 04.10.2011 р. № 1247 [2], та Кодекс етики внутрішнього аудитора, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 29.09.2011 р. № 1217 [3]. Стандарти внутрішнього аудиту для державного сектору України розроблені відповідно до понятійного визначення внутрішнього аудиту у Бюджетному кодексі та на основі ключових положень Стандартів внутрішнього аудиту, розроблених Інститутом внутрішнього аудиту (ІІА, США) [10].

Загальну картину становлення внутрішнього державного фінансового контролю представлено в табл. 1.

Однак на сьогоднішній день саме діяльність Державної фінансової інспекції дає підстави стверджувати про ведення негативної практики незаконного та нецільового використання державних ресурсів, поширення інших бюджетних правопорушень. Ознаками цього є статистичні дані порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, які зображено на рис. 1.

Таблиця 1

Основні етапи розвитку внутрішнього державного фінансового контролю в Україні

Період	Характеристика
1991–2002 рр.	Створення Державної контрольно-ревізійної служби України, визначення основних засад внутрішнього контролю.
2003–2008 рр.	Створення Стратегії розвитку системи державного фінансового контролю, що здійснюється органами виконавчої влади та Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, де закріплені основні напрями реформування внутрішнього державного фінансового контролю.
2010 р. – дотепер	Головне контрольно-ревізійне управління України реорганізовано в Державну фінансову інспекцію України. Запроваджено поділ на внутрішній аудит та контроль. Прийнято низку нормативно-правових актів щодо наближення внутрішнього державного фінансового контролю в Україні до міжнародних стандартів.

Джерело: сформовано на основі [9; 10]

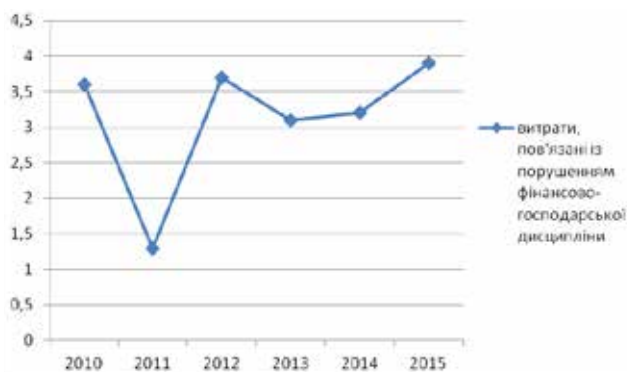


Рис. 1. Тенденція порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, виявлених органами Держфінінспекції

Джерело: побудовано на основі [1; 9; 12]

Потрібно зазначити, що протягом 2010 р. на підприємствах, установах і організаціях виявлено майже 3,6 млрд. грн. незаконних і не за цільовим призначенням проведених витрат та недостач матеріальних і фінансових ресурсів, у тому числі 1,6 млрд. грн. бюджетних коштів. А внаслідок неправомірних дій окремих керівників, реалізації товарів, робіт, послуг за заниженими цінами, безоплатного надання в оренду природних і матеріальних ресурсів тощо бюджетами всіх рівнів, бюджетними установами та організаціями, підприємствами в 2010 р. втрачена можливість отримати належні їм доходи в сумі понад 2,5 млрд. грн., у тому числі бюджетами – 685,9 млн. грн.

У січні-лютому 2011 р. на 1,9 тис. підприємствах, установах і організаціях усіх форм власності виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових та матеріальних ресурсів на загальну суму майже 1,3 млрд. грн. При цьому виявлено незаконне й нецільове витрачання загальнодержавних і комунальних ресурсів, їх недостачі, а також недоотримання бюджетами всіх рівнів, бюджетними установами, державними і комунальними підприємствами фінансових ресурсів загалом майже на 1,1 млрд. грн. [12].

Протягом 2012 р. виявлено порушень, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, на загальну суму понад 3,7 млрд. грн.

У 2013 р. результати проведених органами Держфінінспекції контрольних заходів засвідчили продовження негативної практики незаконного та нецільового використання державних ресурсів, наявність інших бюджетних правопорушень на загальну суму понад 2,1 млрд. грн.

Протягом 2014 р. порушення фінансово-господарської дисципліни виявлено майже на 3,2 тис. підприємств, установ і організацій. Найбільш розповсюдженими серед них є незаконне і не за цільовим призначенням витрачання бюджетних коштів під час виконання державних цільових програм, завищення вартості будівельних, ремонтних робіт, послуг, матеріальних цінностей [9].

Протягом січня-грудня 2015 р. органами Держфінінспекції проведено понад 4 тис. контрольних заходів. Порушення фінансово-господарської дисципліни, що призвели до втрат фінансових та матеріальних ресурсів, виявлено на понад 3 тис. підприємствах, в установах і організаціях. Загальна сума встановлених утрат становила майже 3,9 млрд. грн., із них бюджетних коштів – майже 1,6 млрд. грн.

Наведені дані свідчать про вагомі недоліки в діяльності підконтрольних об'єктів органів внутрішнього державного фінансового контролю, тому необхідне запровадження інноваційних досягнень з урахуванням інституційних змін, потрібно проводити оцінку державного внутрішнього фінансового контролю для приведення його у відповідність до сучасного етапу соціально-економічного розвитку країни. Крім того, потрібно вирішити питання організації та функціонування державного внутрішнього фінансового контролю в системі органів державного управління шляхом упорядкування понятійної бази та проведення аналізу системи державного внутрішнього фінансового контролю, визначення стратегічних напрямів його розвитку.

Також у 2015 р. були внесені певні зміни до Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні», зокрема до статті 1: «Ревізії, під час проведення яких перевіряється виключно питання використання державного та/або комунального майна, проводяться відповідно до цього Закону з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [1]. Даний Закон передбачував такі зміни:

- забезпечення узгодженості законодавства у сфері проведення заходів державного фінансового контролю органами Держфінінспекції;
- зробити більш чітким, прозорим та зрозумілим механізм проведення заходів державного фінансового контролю органами Держфінінспекції.

Проте останні зміни до законодавства не мали бажаного ефекту, і на сьогодні існує низка недоліків у діяльності системи державного внутрішнього фінансового контролю, а саме відсутність:

- загальної процедури фінансового контролю, переліку органів і суб'єктів, яким делеговано право на здійснення державного фінансового контролю;
- статусу, функцій та повноважень органів і суб'єктів державного фінансового контролю, їх взаємовідносин і підзвітності;
- повноважень вищих органів державної влади в системі фінансового контролю;
- єдиного методологічного забезпечення фінансового контролю щодо встановлення системи економічних показників, які відображають стан фінансової дисципліни, і методики їхнього розрахунку;

– механізму внутрішнього контролю дотримання чинного законодавства в системі фінансового контролю;

– недостатнє застосування в контрольно-ревізійній роботі методик, спрямованих на визначення ефективності використання державних фінансових ресурсів;

– невиконання положень чинного законодавства щодо забезпечення належної взаємодії між органами державного фінансового контролю, що посилює дублювання та паралелізм у роботі, та ін.

Для усунення даних недоліків доцільно внести зміни у чинне законодавство, а саме визначити єдині концептуальні засади організації цього контролю; оптимізувати організаційну структуру державного фінансового контролю; уточнити та розмежувати функції органів державного фінансового контролю; стандартизувати форми і методи контрольної діяльності; вдосконалити кадрове забезпечення системи державного фінансового контролю; покращити матеріально-технічне, наукове та інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю.

Певними змінами у діяльності державного фінансового контролю є нова державна структура, яка буде виконувати ті ж функції, що і Держфінінспекція. Постановою Кабінету Міністрів України від 03.02.2016 р. № 43 визначено: «Державна аудиторська служба України (Держаудитслужба) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів та який реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю» [5].

Також у Положенні визначено повноваження Держаудитслужби, зокрема здійснення контролю над:

- цільовим, ефективним використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів;

- досягненням економії бюджетних коштів і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів;

- дотриманням законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу щодо державного й місцевих бюджетів;

- дотриманням законодавства про державні закупівлі;

- станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту;

- проведенням оцінки управління бюджетними коштами, досягненням їх економії, станом фінансової та господарської діяльності, ефективністю та результативністю діяльності підконтрольних установ;

- ужиттям заходів задля усунення виявлених під час здійснення державного фінансового контролю порушень законодавства та притягнення до відповідальності винних осіб тощо [5].

Нова система контролю за державними компаніями має на меті змінити порядок та орга-

нізацію управління, тому після даних упроваджень передбачаються позитивні зміни у сфері державного контролю, зокрема запобігання розкраданню державних коштів.

Висновки. Проведене дослідження становлення внутрішнього державного фінансового контролю дає змогу визначити його як важливий інструмент державного управління, що надає можливість виконати відповідні завдання, пов'язані з діяльністю органів державного й комунального секторів, сприяє фінансово-економічній збалансованості в разі певного екзогенного впливу на розвиток суспільства.

Внутрішній державний фінансовий контроль в Україні пройшов декілька етапів розвитку і все ще перебуває на стадії вдосконалення та трансформації з урахуванням надбань світової практики у сфері внутрішнього фінансового контролю. Важливо внести низку змін у діяльність даної інституції, зокрема доцільно вдосконалити нормативно-правову базу, методологічне та матеріально-технічне забезпечення діяльності органів державного внутрішнього фінансового контролю, впровадити Єдину систему державного внутрішнього фінансового контролю, що має контролювати всіх юридичних осіб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення зміни до статті 11 Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 17 березня 2011 р. № 3158-VI.
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Кодексу етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту» від 29.09.2011 р. № 1217.
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту» від 04.10.2011 р. № 1247.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» від 28 вересня 2011 р. № 1001.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України» від 3 лютого 2016 р. № 43.
6. Указ Президента України «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи» від 27.08.2000 р. № 1031.
7. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 09.12.2010 р. № 1085/2010.
8. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 р., схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-%D1%80>.
9. Аналітично-статистичний збірник за результатами діяльності Державної фінансової інспекції України та її територіальних органів, січень-червень 2014 р. / Державна фі-

- нансова інспекція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/105011>.
10. Андреев П. Еволюція внутрішнього державного фінансового контролю в Україні / П. Андреев // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 149. – С. 5–8.
 11. Бедринець М. Розвиток державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / М. Бедринець // Фінанси України. – 2014. – № 2. – С. 223–227.
 12. Мельничук Н.Ю. Державний внутрішній фінансовий контроль в Україні: стан та перспективи розвитку / Н.Ю. Мельничук // Збірник наукових праць НУДПСУ. – 2011. – № 1. – С. 287–295.
 13. Кравченко В.В. Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання / В.В. Кравченко // Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 20–23.

УДК 657:658

Осадча Г.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Облік і аудит»

Національного університету харчових технологій

Дьякова Н.І.

студентка

Національного університету харчових технологій

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ

ACCOUNTING ASPECTS OF THE FORMATION OF THE REGISTERED CAPITAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність понять «внесок», «капітал», «статутний капітал». Наведено динаміку зміни кількості підприємств та організацій України за п'ятьма найпоширенішими організаційно-правовими формами за 2010–2015 рр. та на її основі побудовано прогноз на 2016–2017 рр. Побудовано структурно-логічну схему процесу формування статутного капіталу. Здійснено порівняльну характеристику спрощеної та загальної системи оподаткування за ключовими ознаками. Розглянуто особливості здійснення внесків до статутного капіталу нерезидентами з теоретичної та практичної сторони.

Ключові слова: капітал, статутний капітал, внески, загальна система оподаткування, спрощена система оподаткування, нерезиденти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность понятий «вклад», «капитал», «уставный капитал». Приведена динамика изменения количества предприятий и организаций Украины по пяти наиболее распространенным организационно-правовым формам за 2010–2015 гг. и на ее основе создан прогноз на 2016–2017 гг. Построена структурно-логическая схема процесса формирования уставного капитала. Осуществлена сравнительная характеристика упрощенной и общей системы налогообложения по ключевым признакам. Рассмотрены особенности осуществления взносов в уставный капитал нерезидентами из теоретической и практической стороны.

Ключевые слова: капитал, уставный капитал, вклады, общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, нерезиденты.

ANNOTATION

In article the essence of concepts of «contribution», «capital», «registered capital». The dynamics of change in the number of enterprises and organizations of Ukraine in the five most common legal forms for 2010–2015 is presented, and, we are predicted data on the 2016–2017 year based on these dynamics. The structural logic of the formation of the authorized capital is built. The comparative characteristics of the simplified and the general system of taxation on the key features are made. The features of the contributions to the registered capital of a non-resident of the theoretical and practical side are considered.

Keywords: capital, registered capital, contributions, common system of taxation, simplified tax system, non-residents.

Постановка проблеми. У ринкових умовах важливим питанням є процес формування статутного капіталу, який являє собою основу успішного розвитку та функціонування підприємства. Тому важливим є розуміння облікових аспектів формування статутного капіталу як фізичними, так і юридичними особами, а також механізму оподаткування в Україні. Зважаючи на це, визначення можливих облікових та по-

даткових нюансів у зображенні внесків засновників є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цієї проблематики займалися вітчизняні та закордонні вчені, такі як М. Туган-Барановський, Ю. Воробйов, Н. Железняк, О. Терещенко, А. Бобяк, В. Савчук та інші. У своїх роботах вони розкривають сутність та значущість капіталу як особливої економічної категорії, особливості класифікації власного капіталу тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, конкретні аспекти зображення внесків до статутного капіталу від суб'єктів мікропідприємництва та нерезидентів досліджені не повною мірою.

Метою статті є розкриття особливостей відображення внесків до статутного капіталу в обліку платниками єдиного податку та іноземцями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед необхідно визначити сутність понять «капітал», «статутний капітал» та «внесок».

Термін «капітал» походить від латинського «capitalis», що в перекладі означає головний, основний. Під капіталом розуміють багатство, яке використовується для самостійного збільшення у формі грошових ресурсів, нерухомості та цінних паперів [1, с. 70].

Між тлумаченням змісту поняття «капітал» за економічною теорією та теорією бухгалтерського обліку є значна відмінність. Згідно з першою, під капіталом вважають засоби виробництва, що базується на підході А. Сміта і Д. Рікардо, чи сукупність факторів виробництва – за марксистською теорією [2, с. 552]. З огляду на теорію бухгалтерського обліку, капітал розглядають скоріше як джерело утворення активів підприємства. Однак спільним для обох цих теорій є матеріально-речовий зміст капіталу.

Вітчизняні науковці по-різному підходять до визначення поняття «капітал». Український дослідник М. Туган-Барановський, капітал розглядав як «речі, які через певні суспільні умови можуть зрости у своїй ціні і таким чином давати постійний дохід тому, кому вони належать» [3, с. 89]. Дещо схоже визначення

надають Г. Крамаренко та О. Чорна. Вони розглядають капітал як «фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності й використовуються в господарському обігу для одержання доходів і прибутку» [4, с. 293].

Більшість науковців солідарні у визначенні поняття «статутний капітал» і розглядають його як складник власного капіталу. Визначене поняття чітко регламентоване чинним законодавством України. Так, згідно зі ст. 2 Закону України «Про акціонерні товариства», статутний капітал – це «капітал товариства, що утворюється з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій товариства» [5].

Цивільний кодекс України розглядає статутний капітал як «мінімальний розмір майна товариства, що гарантує інтереси його кредиторів» [6].

Ще одним важливим поняттям, яке варто розглянути, є «вклад» або його ще називають «внесок». У більш широкому розумінні внесок – це цінності, які сплачуються підприємству, організації, установі, у тому числі і в грошовому вигляді: внески до статутного капіталу, пайові, профспілкові, членські внески та інше. У більш вузькому значенні під цим поняттям розуміють частку засновника у статутному капіталі підприємства, яка виконує такі функції:

- інвестування у діяльність підприємства;
 - регулювання відносин власності;
 - управління підприємством
- [7, с. 57].

Використовуючи дані статистичного збірника «Україна в цифрах» за 2014 р. та статистичного бюлетеня Державної служби статистики України за 2015 р., нами було виділено п'ять найбільш поширених організаційно-правових форми господарювання в Україні. Зміну кількості суб'єктів підприємств та організацій України відповідно до статистичних даних за 2010–2015 рр. та прогноз на 2016–2017 рр. наведено на рис. 1.

Також зазначимо, що чинним законодавством України встановлено мінімальний розмір статутного капіталу лише для акціонерних товариств, а для інших типів організаційних форм його величина залежить від особистого рішення засновників (учасників) і може становити лише 1 грн.

Незважаючи на те, що розмір статутного капіталу здебільшого не регулюється, він є важливим для кредиторів, які прагнуть щоб їх інтереси були забезпечені майном.

Засновники можуть здійснювати внески до статутного капіталу відпо-

відно до ст. 11 Закону України «Про акціонерні товариства»:

- грошовими коштами; цінними паперами (крім боргових емісійних цінних паперів, емітентом яких є засновник, та векселів);
- майном та майновими правами; нематеріальними активами, що мають грошову оцінку [10].

Порядок формування статутного капіталу варіює залежно від форми та виду діяльності господарюючого суб'єкта. Однак процес формування статутного капіталу супроводжується певними діями, які фіксуються у документах (див. рис. 2).

Розглянемо ситуацію, коли юридична особа – платник єдиного податку третьої групи як

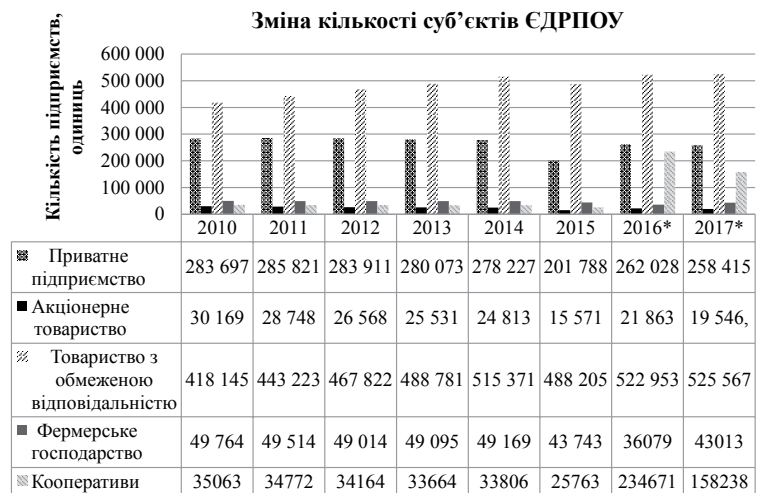


Рис. 1. Динаміка зміни суб'єктів підприємств та організацій України за 2010–2017 рр.

* Прогноз авторів.

Джерело: побудовано авторами на основі [8; 9]



Рис. 2. Процес формування статутного капіталу

внесок до статутного капіталу акціонерного товариства вносить 5 одиниць ноутбуків загальною вартістю 25 000,00 грн. З одного боку, така операція не має ніяких труднощів для зображення в обліку, а з іншого – має певні негативні наслідки для спрощенця.

Згідно зі ст. 14 пункт 14.1.81 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), операції з внесення коштів чи майна до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані нею у разі їх розміщення такою особою розглядаються як прямі інвестиції [11]. А сам факт здійснення внеску майном може розглядатися як реалізація необігових активів, а саме об'єктів основних засобів відповідно до ст. 14 пункту 14.1.202 ПКУ, оскільки відбувається факт передачі прав власності на ці об'єкти, і в якості компенсації їх вартості незалежно від строків її надання підприємство, що отримує інвестиції, надає власні корпоративні права. Тобто операція з передачі об'єкта основних засобів як внеску до статутного капіталу платником єдиного податку третьої групи відбуватиметься з порушенням ст. 291 пункту 291.6 ПКУ, відповідно до якої спрощенці 1-3 груп ма-

ють здійснювати розрахунки за товари, роботи та послуги лише у грошовому вигляді.

Отже, юридична особа, яка перебуває на спрощеній системі оподаткування, після здійснення такого внеску повинна перейти на загальну систему оподаткування з першого числа місяця наступного за звітним періодом, а також зобразити факт здійснення операції у податковій декларації платника єдиного податку як отримані доходи від здійснення негрошових операцій. Така особа зможе повернутися до спрощеної системи оподаткування лише після закінчення 4 послідовних звітних кварталів.

Для кращого розуміння відмінностей між загальною та спрощеною системами оподаткування наведено їх порівняльну характеристику (див. табл. 1).

Ще однією особливістю є те, що фізична особа-підприємець не може здійснювати внески до статутного капіталу у вигляді майна. Так, згідно з роз'ясненням Державної фіскальної служби України (далі – ДФСУ) від 28 квітня 2015 р. у листі № 4000/Б/99-99-17-02-02-14, фізична особа-підприємець не може бути засновником господарського товариства, а також власником

Таблиця 1

Порівняльна характеристика спрощеної та загальної систем оподаткування

Класифікаційна ознака	Загальна система	Спрощена система
База оподаткування	Чистий дохід = доходи – витрати	Отриманий дохід
Чисельність працівників	Немає обмежень	1 група – без використання найманої праці; 2 група – до 10 осіб; 3, 4 група – без обмежень.
Гранична величина доходу за рік	Немає обмежень	1 група – до 0,3 млн грн; 2 група – до 1,5 млн грн; 3 група – 5 млн грн
Податковий період	Календарний квартал	1, 2, 4 групи – календарний рік; 3 група – календарний квартал
З якими суб'єктами можуть здійснювати діяльність	Немає обмежень	1, 2 група – лише платникам єдиного податку та/або населенню; 3, 4 група – без обмежень
Види діяльності	Немає обмежень	1 група – роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадити господарську діяльність з надання побутових послуг населенню; 2 група – надання послуг платникам єдиного податку та/або населенню, чи виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства; 3, 4 група – обмежені відповідно до пункту 291.5 ПКУ
Ставка оподаткування	18% ПДФО; 22% ЄСВ	1 група – 10% мінімальної заробітної плати станом на 1 січня звітного року (МЗП); 2 група – 20% МЗП; 3 група – 3% МЗП (для платників ПДВ); 5% МЗП (для неплатників ПДВ); 4 група – 0,16–5,4% нормативної грошової оцінки за 1 га земельної ділянки
Сплата ЄСВ	З прибутку	22% МЗП
Сплата податків за відсутності діяльності	Не потрібно	Сплачується за основними ставками оподаткування
Необхідність реєстрації платником ПДВ	Після перевищення обороту в 1 млн грн за останні 12 календарних місяців	Не зобов'язані реєструватися в межах суми доходу для відповідних груп єдиного податку
Звітність	Податкова декларація про майновий стан та доходи; звіт ЄСВ	1, 2 групи – декларація платника єдиного податку; звіт з ЄСВ

рухомого та нерухомого майна. Тобто операції з придбання, спорудження, будівництва чи передачі права власності на таке майно можуть здійснюватися фізичною особою-підприємцем лише як фізичною особою» [12].

Розглянемо також ситуацію, коли одним із засновників підприємства є нерезидент, і до статутного капіталу вноситься іноземна валюта.

Згідно зі ст. 393 Господарського кодексу України, оцінка іноземних інвестицій, у тому числі внесків до статутного капіталу нерезидентами, має здійснюватися в конвертованій валюті та в гривнях, за згодою сторін, базуючись на ціни міжнародних ринків або ринку України. Водночас перерахунок сум іноземної валюти у гривневий еквівалент здійснюється за курсом Національного банку України [13].

Згідно з Класифікатором іноземних валют, вільно конвертованими валютами, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу і дозволені для здійснення інвестицій в Україну є: австралійські долари, датські крони, долари США, англійські фунти стерлінгів, ісландські крони, норвезькі крони, канадські долари, шведські крони, швейцарські франки, японські єни, євро [14].

Розглянемо послідовність формування статутного капіталу детальніше, за умови, що засновник-нерезидент як внесок до статутного капіталу вносить імпортоване обладнання. Так, товари, які ввозяться на митну територію України іноземними інвесторами терміном не менше ніж на три роки згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування» як внесок до статутного капіталу підприємства, та які

безпосередньо пов'язані з його підприємницькою діяльністю звільняються від сплати ввізного мита. Але у разі відчуження таких товарів раніше, ніж за три роки від часу зарахування їх на баланс, ввізне мито справляється на загальних підставах [15].

Для того, щоб це обладнання не обкладалося митом та його пропустили через митну територію України, підприємству необхідно видати простий вексель на суму ввізного мита з відстроченням платежу, але на термін не більше ніж 30 календарних днів з дня оформлення вантажно-митної декларації.

Однак, це можливо лише для зареєстрованих відповідним чином іноземних інвестицій. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Порядок державної реєстрації (перереєстрації) іноземних інвестицій та її анулювання» від 6 березня 2013 р. № 139 надається для реєстрації іноземних інвестицій термін в 30 календарних днів з дня здійснення таких інвестицій.

Отже, виданий вексель не справлятиметься лише за виконання умов:

- обладнання внесено на баланс підприємства;
- територіальний орган ДФСУ зробив відмітку на примірнику векселя про реєстрацію іноземних інвестицій.

Якщо іноземні інвестиції здійснюються у грошовій формі, інвестор або уповноважений ним орган має подати документи для державної реєстрації інвестицій до територіального управління Національного банку України.

Процес реєстрації іноземних інвестицій як у грошовій формі, так і вигляді необоротних активів є платним. Згідно з чинним законодавством, плата складає 20 неоподаткованих міні-

Таблиця 2

Облік внесків до статутного капіталу підприємства

Дата	Господарська операція	Кореспонденція рахунків		Сума
		Дебет	Кредит	
25.01.2016	Зареєстровано статутний капітал (під час реєстрації статуту)			
	Засновник-нерезидент «А»	461	40	15 000 дол. США 371 883,00 грн
	Засновник «Б»	462	40	1 325 670,00 грн
	Юридична особа спрощенець	463	40	25 000,00 грн
	Отримано від засновника «Б» обладнання	104	462	1 104 725,00 грн
	Зображено податковим кредит з ПДВ	641	462	220 945,00 грн
	Отримано як внесок 5 ноутбуків	104	463	25 000,00 грн
26.01.2016	Отримано іноземну валюту як внесок до статутного капіталу від засновника «А» (24,83×10 000)	312	461	10 000 дол. США 248 300,00 грн
	Зображено курсову різницю на дату зарахування валюти від засновника «А» (24,83–24,79)×10 000	461	42	400,00 грн
31.03.2016	Відображено курсову різницю на дату балансу (26,22–24,83)×10 000	461	42	13 900,00 грн
28.04.2016	Погашено заборгованість за внесками до статутного капіталу засновника «А» зарахуванням іноземної валюти (27,15×5000)	312	461	5 000 дол. США 135 750,00 грн
	Зображено курсову різницю на дату зарахування валюти (27,15–26,22)×5 000	462	42	4 650,00 грн

мумів доходів громадян та полягає в отриманні інформаційного повідомлення й присвоєнні йому реєстраційного номера. У 2016 р. плата за реєстрацію становить 340,00 грн.

Наприклад. Зареєстровано статутний капітал на 1 722 520,00 грн, з них 25 000,00 грн було внесено юридичною особою на спрощеній системі оподаткування (станом на 25 січня 2016 р.).

Засновником-нерезидентом «А» було внесено іноземну валюту в розмірі 15 000 дол. США, що за курсом НБУ на дату підписання 25 січня 2016 р. (24,79 грн/1 дол. США) становить 371 883,00 грн з ПДВ.

25 січня 2016 р. засновником «Б» внесено об'яднання загальною вартістю 1 325 670,00 грн з ПДВ.

26 січня 2016 р. засновник «А» перерахував іноземну валюту на поточний рахунок підприємства в сумі 10 000,00 дол. США.

28 квітня 2016 р. засновник «А» погасив залишок заборгованості за внесками в сумі 5 000,00 дол. США.

Курс НБУ становив: на 26 січня 2016 р. – 24,83 грн/1 дол. США; на 31 березня 2016 р. – 26,22 грн/1 дол. США; на 28 квітня 2016 р. – 27,15 грн/1 дол. США (прогноз).

В обліку такі операції зобразимо такими господарськими операціями (див. табл. 2).

Висновки. Таким чином, на сьогодні для економіки України важливим є створення фундаментальної основи сталого розвитку, що можливе лише у разі збільшення кількості суб'єктів саме малого бізнесу.

Процес формування статутного капіталу є першою господарською операцією, що повинна бути подана в облік на підприємстві, тому ми навели певні податкові нюанси та винятки щодо внесків до статутного капіталу суб'єктами мікропідприємництва. В умовах глобалізації економіки також гостро постає питання зображення в обліку внесків нерезидентів, тому ми спробували пояснити необхідну послідовність дій для реєстрації цих внесків.

Подальші дослідження полягатимуть у вивченні та аналізі обліку здійснення прямих іноземних інвестицій в Україні, в томі числі реструктуризація кредиторської заборгованості шляхом конвертації боргу на корпоративні права.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Осадчий Є. Економічне трактування сутності банківського капіталу / Є. Осадчий, А. Стрижак // Ринок цінних паперів України: вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2011. – № 1–2. – С. 69–76. – [електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gspri_2011_1-2_10.
- Железняк Н. Проблемні питання обліку власного капіталу аграрних підприємств / Н. Железняк // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. – К.: КНЕУ, 2015. – С. 548–555.
- Туган-Барановський М. Політична економія: курс популярний / М. Туган-Барановський. – К.: Наукова думка, 1994. – 264 с.
- Крамаренко Г. Фінансовий менеджмент: [підручник] / Г. Крамаренко, О. Чорна. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 520 с.
- Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
- Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
- Бобяк А. Власний капітал підприємства як економічна категорія та його облік / А. Бобяк // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 1 (19). – С. 55–58.
- «Україна у цифрах»: статистичний збірник. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
- Статистичний бюлетень № 1 Державної служби статистики України. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
- Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2>.
- Про розгляд звернення: лист Державної фіскальної служби України від 28 квітня 2015 р. № 4000/Б/99-99-17-02-02-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/5663-4000.html>.
- Господарський кодекс України від 16 березня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
- Про затвердження Класифікатора іноземних валют: Постанова Правління Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0521500-98>.
- Митний Кодекс України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

УДК 657.1

Осадча Г.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

Степанюк А.В.

студентка

Національного університету харчових технологій

ЗБИТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФОРМА ПРОЯВУ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**UNPROFITABLENESS OF COMPANIES
AS A FORM OF MANIFESTATION OF THE «SHADOW» ECONOMY****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено сутність та особливості тіньової економіки. Досліджено взаємозв'язок тінізації економіки та збитковості вітчизняних підприємств. Проаналізовано недоліки спрощеної системи оподаткування. Визначено вплив та застосування кожної групи спрощеної системи оподаткування з метою оптимізації податку на прибуток. Запропоновано основні напрями ефективного механізму функціонування податкової системи та детінізації економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, збитки, податкова оптимізація, спрощена система оподаткування, податок на прибуток, офшорні зони.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность и особенности теневой экономики. Исследована взаимосвязь тенизации экономики и убыточности отечественных предприятий. Проанализированы недостатки упрощенной системы налогообложения. Определено влияние и применения каждой группы упрощенной системы налогообложения с целью оптимизации налога на прибыль. Предложены основные направления эффективного механизма функционирования налоговой системы и детенизации экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, убытки, налоговая оптимизация, упрощенная система налогообложения, налог на прибыль, офшорные зоны.

ANNOTATION

In article the essence and characteristics of the shadow economy. The interrelation between the shadow economy and the unprofitable of domestic enterprises. In the article analyzed shortcomings of the simplified tax system. The influence of each group and using the simplified taxation system to optimize the income tax. The specified a main directions of the mechanism of the tax system and the deshadowing of the economy.

Keywords: shadow economy, losses, tax optimization, simplified system of taxation, income tax, offshore.

Постановка проблеми. Тіньова економіка багатьма країнами визнається однією з основних загроз економічній безпеці. Вона суттєво гальмує соціально-економічні перетворення та негативно впливає на імідж країни. Тому проблема «детінізації» економіки є актуальною не лише для України, а й для широкого кола інших країн. Їй особливо в умовах нарощення конфліктного потенціалу геополітичної ситуації у світі та посилення загроз від міжнародного тероризму, економічними наслідками яких серед інших є зростання ризиків для бізнесу втратити капітал, це і стимулює до використання тіньових схем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню тіньової економіки присвяче-

но роботи багатьох вітчизняних та закордонних учених-економістів, зокрема, З. Варналій, В. Вишневський, К. Гиннес, Д. Енсте, І. Мазур, М. Олсон, Е. Панкратова, О. Приймак, В. Ткаченко, Б. Данилишин, О. Турчинов, Ф. Шнайдер та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на велику кількість наукових доробок цієї проблематики, вченими-економістами недостатньо досліджено взаємозв'язок тіньової економіки та рівень збитковості підприємств.

Мета статті полягає в аналізі поняття тіньової економіки, виявленні основних недоліків спрощеної системи оподаткування, їх вплив на мінімізацію податків та фіктивну збитковість підприємств, а також пошук шляхів ефективного механізму функціонування податкової системи на сучасному етапі та формування напрямів детінізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досить значну частку економіки України займає тіньовий сектор, існування якого зумовлено корисливими цілями, бажанням різними шляхами організації підпільного виробництва, незаконного перепродажу товарів та послуг, приховування доходів, використання механізмів недобросовісної конкуренції, та іншими діями отримати додатковий, прихований від сплати податків прибуток.

Сьогодні, на жаль, жодна галузь економіки не позбавлена впливу тіньової економіки. Її розміри багато в чому визначаються тим, який в країні економічний порядок: при сильній владі, кращій законодавчій базі та організованому управлінні тіньовий сектор економіки незначний і, навпаки [1].

Згідно з Методичними рекомендаціями розрахунку рівня тіньової економіки, затверджених наказом Мінекономіки від 18 лютого 2009 р., розрахунок рівня тіньової економіки здійснюється за такими методами (за січень – вересень 2015 р.):

– метод «витрати населення – роздрібний товарообіг» – рівень тінізації економіки становить 54% обсягу офіційного ВВП;

- за методом збитковості підприємств – 33% обсягу офіційного ВВП;
- монетарний метод – 30%;
- електричний метод – 34% обсягу офіційного ВВП.

Кожен метод розрахунку рівня тіньової економіки охоплює певну сферу національної економіки (з відповідно різною часткою в ній нелегального сектору). Тому лише інтегральний показник рівня тіньової економіки є комплексним індикатором, що повною мірою характеризує таке явище, як тіньова економіка.

Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (відсоток обсягу офіційного ВВП) має значення 40%, у країнах ЄС (2014 р.) середнє значення становить 18,3% [2]. Наприклад: Австрія – 8,2%, Франція – 12,4%, Чехія – 15,1%, Польща – 23,3%, Румунія – 28%, найбільш «тінізованою» країною визнано Болгарію – 30,6%.

Для подальшої співпраці із ЄС, залучення іноземних інвестицій та збільшення мільярдних надходжень до бюджету, які так потрібні в нинішньому економічному становищі, необхідно максимально детінізувати бізнес в країні.

Так, згідно з даними Державної служби статистики України, 40,3% великих та середніх підприємств за січень – вересень 2015 р. отримали збитки [3]. Постає питання: яка ж частка збиткових підприємств є реальною, а яка відходить в тінь? Однозначно говорити про це неможливо.

На сучасному етапі економічних відносин зростання збитків вітчизняних підприємств є об'єктивним наслідком впливу низки чинників, зокрема:

- руйнація значної частини виробничої та транспортної інфраструктури внаслідок військових дій на сході країни;
- втрата вітчизняними підприємствами економічних позицій на зовнішніх ринках через падіння світових цін, а також на ринку Російської Федерації внаслідок застосування зовнішньоторговельних обмежень;
- підвищення витрат виробництва через девальвацію національної грошової одиниці;
- зростання тарифів на електроенергію та газ для промислових споживачів;
- скорочення внутрішнього попиту.

Проведемо графічну паралель між рівнем тіньової економіки та величиною фінансового результату діяльності підприємств (прибутку чи збитку) за видами економічної діяльності (див. рис. 1) [3; 4].

З рис. 1 видно, що існує певна залежність між зазначеними показниками. Так, сільське, лісове та рибне господарство найприбутковіше і тому рівень тінізації найменший, і навпаки, операції з нерухомим майном з високим рівнем збитковості та тінізації. Проте не слід ототожнювати ці поняття.

Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [5].

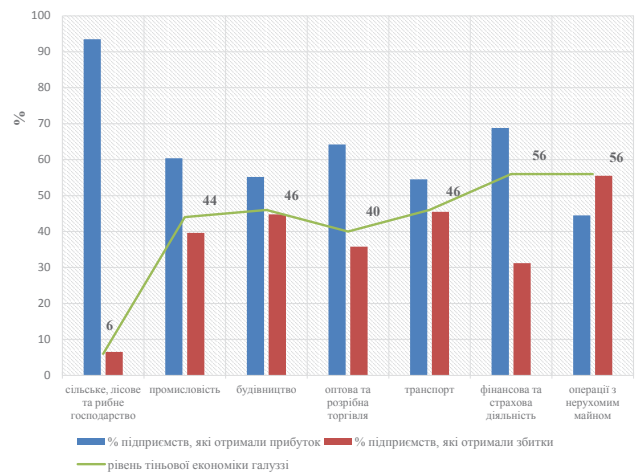


Рис. 1. Рівень збитковості та тінізації економіки за видами економічної діяльності, січень – вересень 2015 р.

Тіньова економіка (тінізація) – господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а отже, не зображена в офіційній статистиці. Тіньові підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податків, збільшуючи власні прибутки [6].

Від цього значних втрат зазнає дохідна частина державного бюджету України, яка утворюється за допомогою податкових і неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, офіційних трансфертів від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій і доходів цільових фондів. Податкові надходження є основними та домінують у системі доходів бюджету, що зумовлено сутністю податків як фіскальних інструментів держави.

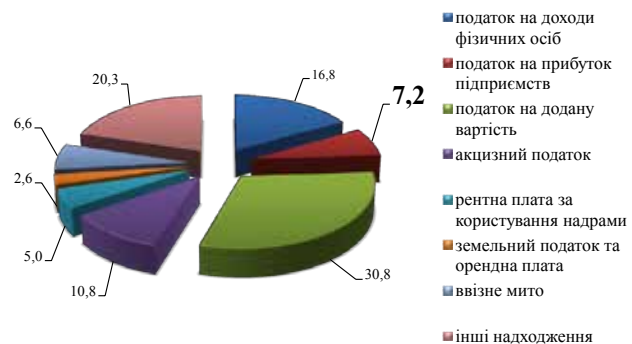


Рис. 2. Надходження до зведеного бюджету України, січень – вересень 2015 р.

Щодо податку на прибуток підприємств, то у 2015 р. він посідає лише 4-те місце серед податкових надходжень до бюджету після податку на додану вартість (ПДВ), податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) та акцизного податку (див. рис. 2.) [7]. Частка цього податку в 2015 р. становила приблизно 7,2%, у 2014 – 8%, у 2013 р. – 16%. Порівняно з 2013 р. частка зменшилась майже вдвічі, що говорить про втрату його ваги та про перекладання тягаря оподаткування на населення, хоча ще декілька років тому податок на при-

буток мав вагоме значення у структурі податків. До цього привело неефективне адміністрування податками та збільшення питомої ваги збиткових підприємств, у тому числі тінювих.

Що ж спонукає вітчизняні підприємства навмисно приховувати свої прибутки та водночас недотримувати мільярди до бюджету?

Розглянемо основні чинники – причин відтоку коштів у тінювий сектор шляхом фіктивної збитковості суб'єктів господарської діяльності:

1. Недоліки податкової політики. Сучасна податкова система зосереджена на максимально-му залученні надходжень до бюджету, не врахо-

вуючи можливі негативні наслідки надмірного фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян. Досить поширеним явищем є проблема подвійного оподаткування дивідендів, коли спочатку підприємство сплачує податок на прибуток у розмірі 18%, а потім підлягають оподаткуванню, і дивіденди податком на доходи фізичних осіб становлять 5% або 18%.

2. Недостатньо ефективна робота фіскальних органів підвищує можливість ухилення від сплати податкових та митних платежів.

3. Високі витрати ведення легального бізнесу. На сьогодні в Україні одним з найбільш

Таблиця 1

Спрощена система оподаткування як механізм податкової оптимізації

Група	Ставка та основні вимоги	Сфера застосування
I група	Ставка – до 10% мінімальної заробітної плати. Для фізичних осіб, які не можуть використовувати найману працю; річний дохід – до 300 тис грн. Роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках, надання побутових послуг населенню	Майже не використовується у схемах з оптимізації податків та є досить продуманою й узгодженою з точки зору європейської практики
II група	Ставка – до 20% мінімальної заробітної плати. Для фізичних осіб, кількість найманих працівників не більше 10, річний дохід – до 1,5 млн грн. Надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та населенню; виробництво та продаж товарів; ресторанне господарство	1 спосіб: юридичні особи на загальній системі продають з маленькою націнкою товар на своїх суб'єктів підприємницької діяльності (СПД) 2 групи, які потім реалізують кінцевому користувачу з більшою націнкою, сплачуючи при цьому набагато менше за рік (єдиний соціальний внесок + єдиний податок). 2 спосіб: власник магазину чи ресторану з товарообігом 15 млн., використовує СПД 2 групи, замінюючи протягом року 10 різних підставних фізичних осіб. 3 спосіб: коли суб'єкт підприємницької діяльності 2 групи є посередником між замовниками-населенням та фактичним виробником товарів чи послуг. У цій схемі юридична особа також реєструє «своїх» СПД 2 групи, приймає на них кошти, залишає торгівлю націнкою, а дохід, що дорівнює майже собівартості перераховується на юридичну особу (туристичний бізнес). Крім того, не можливо встановити факт реального товарообігу, який у багатьох випадках далеко перевищує 1,5 млн грн (на ринках у роздрібній мережі)
III група	Ставка – 3% (для платників ПДВ), 5% (для неплатників ПДВ). Для фізичних та юридичних осіб, які мають дохід до 5 млн грн. Кількість найманих працівників – необмежена. Сфера застосування – всі види діяльності з урахуванням обмежень пункту 291.5 ПКУ	Найбільш поширена група для оптимізації податків на заробітну платню та податку на прибуток. Використовують для зняття готівки як альтернативу «обналу» шляхом здійснення фіктивних операцій, пов'язаних із наданням послуг СПД 3 групи для підприємців загальної системи оподаткування. Здійснюється перерахунок коштів за ніби то отримані послуги, при цьому СПД 3 групи сплачує 3% або 5% загальної суми доходу, а підприємець на зальній системі оподаткування відносить цю суму до складу операційних витрат і водночас зменшує базу оподаткування податком на прибуток. Також широко використовується для бізнесу, де надаються послуги, місце надання яких визначено ст. 186 ПКУ за межами України (наприклад ІТ сфера, послуги для нерезидентів). При цьому юридичні особи не сплачують ПДВ і майже не сплачують податок на прибуток та податки із заробітної плати. Для оптимізації податків на заробітну плату роботодавець змушує робітника зареєструватися платником єдиного податку і переводить взаємовідносини з ним на контрактну форму співробітництва
IV група	Ставка – 0,16–5,4 нормативно грошової оцінки 1 га землі залежно від виду земель. Для сільськогосподарських підприємств, у яких частка с/г товаровиробництва за попередній податковий рік не менше 75%	Розроблена для сільськогосподарських товариств, майже не використовується для податкової оптимізації

складних і малоефективних регуляторів економічної діяльності є процес надання суб'єктам підприємницької діяльності різного роду ліцензій та дозволів.

4. Недосконалість законодавства у сфері економічних злочинів, корупція в державних органах та низький рівень правової культури.

5. Отримання нелегальної готівки з метою використання у тінювих операціях, виплатах заробітних плат «у конвертах» тощо.

6. Нестабільне політичне середовище.

Через вплив цих та інших факторів вітчизняні підприємці прагнуть занизити отримані доходи шляхом неповного відображення результатів фінансово-господарської діяльності та здійснення угод без належного документального оформлення. Це стає одним зі способів виведення коштів у тінювий обіг.

Застосування недосконалої, на нашу думку, спрощеної системи оподаткування дає змогу цілком законним способом мінімізувати податкові платежі. У табл. 1 наведено реальні приклади застосування тієї чи іншої групи єдиного податку для податкової оптимізації суб'єкта господарювання на загальній системі оподаткування.

Як бачимо з табл. 1, найбільш прозорими та продуманими для спрощеного оподаткування є I та IV групи.

Існування III групи єдиного податку досить часто зводиться до того, що підприємці загальної системи оподаткування використовують її для оптимізації податків шляхом перерахування коштів на рахунки СПД цієї ж групи за ніби то отриманні послуги (юридичні, маркетингові, транспортні, аудиторські, консультаційні тощо), які надалі показані в рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», при цьому СПД сплачує 3% або 5% замість 18%. Навмисне збільшення величини витрат приводить до того, що значна частка підприємств не показує свої реальні доходи, сплачує набагато менше податку на прибуток, стає збитковими та йде в «тінь».

Згідно з даними Державної служби статистики України, дійсно, питома вага операційних витрат займає досить велику частку (див. рис. 3).

Розглянемо іншу ситуацію: наприклад, за 2016 р. об'єкт господарювання на спрощеній системі оподаткування (III група, платник ПДВ) та підприємець на загальній системі отримують однакову величину чистого доходу – 4 млн грн. Витрати, пов'язані з отриманням цього доходу, становлять в обох випадках – 2 млн грн. Тоді розмір єдиного податку становить: $4\,000\,000 \times 0,03 = 120\,000$ грн, а величина податку на прибуток для підприємця на загальній системі оподаткування – $(4\,000\,000 - 2\,000\,000) \times 0,18 = 360\,000$ грн. Це у 3 рази більше (на 300%), ніж у спрощеній системі оподаткування.

Очевидна несправедливість такої системи оподаткування та порушення одного з головних

принципів оподаткування – соціальної справедливості, визначеної ст. 4 ПКУ [8].

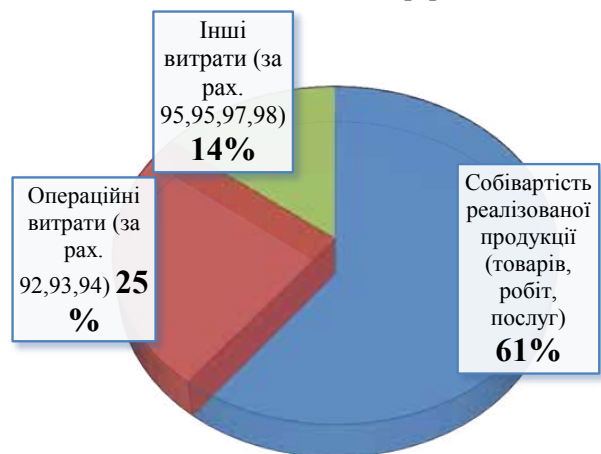


Рис. 3. Структура витрат великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності, січень – вересень 2015 р.

Отже, необхідність реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності сьогодні є одним із найбільш дискусійних і водночас важливих напрямів податкової реформи. Відсутність будь-яких суттєвих кроків щодо реформування спрощеної системи оподаткування протягом тривалого періоду обумовлена тим, що це питання зачіпає інтереси майже 2,5 млн громадян (1,3 млн підприємців та 1,2 млн найманих працівників), а отже, будь-які ініціативи у цій сфері, особливо непопулярні, завжди знаходяться під тиском політичних чинників. Тому через недосконалість спрощеної системи оподаткування негативні наслідки відчувають і бізнес, і уряд [9].

Говорячи про тінюву економіку, неможливо виділяти лише недосконалість спрощеної системи оподаткування, також потрібно згадати та узагальнити всі інші форми прояву тінізації економіки та їх наслідки, зокрема:

1. Кримінальний промисел (рекет, наркобізнес, розкрадання, тощо), нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції (контрабанда) – призводить до криміналізації суспільства та підризу довіри внутрішніх та зовнішніх інвесторів.

2. Тінізація земельних відносин – наявність незаконного захоплення земель і зміна їхнього цільового призначення, стихійна забудова тощо.

3. Корупція та незаконна приватизація державної власності – недовіра до органів державної влади.

4. Офшорні зони – один із варіантів законної несплати податків або зниження їх суми до мінімуму, загалом мається на увазі перетікання капіталу в будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії доходів, певний рівень банківської або комерційної секретності, мінімальну або повну відсутність резервних вимог центрального бан-

ку або обмежень у конвертованій валюті, що приводить до витоку інвестицій та зменшення податкових надходжень.

5. Виплата заробітної плати «в конвертах» та неофіційне працевлаштування – рівень неформальної зайнятості у 2015 р. становив 26,4%. У вікових групах найвищий рівень тіньової зайнятості був характерний для молоді 15–24 р., тобто 35,8%, та для осіб у віці 60–70 р., 36,2% [10].

Висновки. Отже, пошук шляхів ефективного механізму функціонування податкової системи та формування напрямів детінізації є необхідним для сучасного етапу економіки та повинен включати такі напрями:

- відновлення довіри бізнесу до податкових органів і до держави в цілому. Підприємець має усвідомити, що треба сплачувати податки, та вірити в те, що держава поверне отримані податки як загальнодержавні, соціальні та інші проекти (освіта, медицина, правоохоронні органи);

- реформування податкового законодавства має відбуватися відповідно до євроінтеграційних процесів України й спрямовуватися на розвиток підприємництва, покращення бізнес-середовища та інвестиційного клімату;

- на законодавчому та виконавчому рівнях має бути закріплена справедлива система оподаткування та неухильне виконання кожним визначеного ст. 67 Конституції України обов'язку щодо сплати податків і зборів у порядку й розмірах, встановлених законом;

- підвищення ефективності управління державними фінансами – впровадження системи контролю за державними коштами та створення ефективного механізму притягнення до відповідальності;

- удосконалення зовнішньоекономічної діяльності;

- боротьба з корупцією та підвищення рівня правової культури населення.

Таким чином, єдиний спосіб легалізації економіки України – зробити легальні умови ведення бізнесу конкурентними з тіньовими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шнейдер Ф. Теневая экономика: размеры, причины роста и следствия / Ф. Шнейдер, Д. Энсте // Аргументы и факты. 2001. – № 17. – С. 6–11.
2. Бетлій О. Спрощена система оподаткування в Україні: оцінка в контексті сучасних реалій / О. Бетлій, І. Бураковський, К. Кравчук // Лідерство в економічному врядуванні. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slideshare.net/USAIDLEV/c-52884036>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua>.
5. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. Тіньова економіка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Тіньова_економіка
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/news/bjudzhet/dohidna-politika>.
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями від 1 січня 2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Молдован О. Щодо реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності / О. Молдован // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/217>.
10. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/news/Novyny/126357.html>.

УДК 657.421.3(045)

Поліщук О.Т.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету***Шевчук О.В.***студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

ECONOMIC ASSESSMENT OF BUSINESS REPUTATION IN THE CONTEXT OF ENTERPRISE VALUE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто важливість ділової репутації підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу та необхідність її оцінки з метою прийняття рішень. Обґрунтовано розбіжності між діловою репутацією підприємства та його гудвілом. Проведено порівняльну характеристику основних методів оцінки ділової репутації підприємства.

Ключові слова: ділова репутація, гудвіл, нематеріальний актив, методи, бухгалтерський облік.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены важность деловой репутации предприятия в современных условиях ведения бизнеса и необходимость ее оценки с целью принятия решений. Обоснованы разногласия между деловой репутацией предприятия и его гудвиллом. Проведена сравнительная характеристика основных методов оценки деловой репутации предприятия.

Ключевые слова: деловая репутация, гудвилл, нематериальный актив, методы, бухгалтерский учет.

ANNOTATION

The article discusses the importance of the business reputation of the company in the current economic environment and the need of its assessment for decision-making. Differences between the business reputation and goodwill of the enterprise are indicated. Besides, comparative characteristics of the main methods for assessing the business reputation of the enterprise are provided.

Keywords: business reputation, goodwill, intangible assets, methods, accounting.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки показує, що найкраще на ринку виживають і розвиваються ті підприємства, які мають високий рівень ділової репутації. Репутація сприяє збільшенню привабливості підприємства для інвесторів, підвищує його капіталізацію, підсилює позиції при виході на нові ринки й підтримку широких верств населення. Суб'єкти господарювання здатні формувати навколо себе свою репутаційну аудиторію та бути надійними гарантами свого продукту та своєї діяльності. Тому, щоб з плином часу підприємство не втратило цей важливий стратегічний актив, його треба періодично оцінювати. Економічна оцінка ділової репутації все більше цікавить підприємства у зв'язку з нестабільністю ринків. Вагомий внесок ділової репутації у загальну вартість підприємства зумовлює актуальність дослідження підходу до встановлення

її вартості та вибору найбільш раціональних методів оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема теоретичного обґрунтування та практичних рекомендацій щодо створення ефективної системи управління та оцінки ділової репутації підприємства привертає все більшу увагу вітчизняних і закордонних учених. Провідними закордонними спеціалістами вважаються Д. Аакер, А. Бонтур, С. Девіс, Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, Т. Сміт, Я. Еллвуд. В Україні проблеми оцінки вартості репутації бізнесу розглядали у своїх працях Л. Балабанова, О. Зозульов, О. Кендюхов, Т. Поліщук, Я. Приходченко, О. Телетов, С. Хамініч, О. Шиманська.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на зростання уваги науковців до проблеми вартісної оцінки репутації підприємства, питання, пов'язані з адаптацією та використанням методів оцінки ділової репутації, не повністю розглянуто в роботах вітчизняних і закордонних учених, що потребує подальшого розвитку та дослідження. Недостатнє вивчення теоретичних особливостей та методики проведення оцінки ділової репутації підприємств призводить до неповної інформаційної забезпеченості осіб, які зацікавлені у використанні цих методів у практичній діяльності.

Метою статті є визначення принципів оцінювання вартості ділової репутації та систематизація основних методів економічної оцінки ділової репутації в контексті оцінки вартості бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ділова репутація представляє важливий елемент нематеріальних активів сучасної компанії, ефективне управління якою сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності. Оцінка вартості репутації дає компанії незаперечні переваги на ринку. По-перше, компанія може легше залучити необхідні їй грошові ресурси, по-друге, з'являється можливість формування оптимальної структури капіталу компанії. На підприємстві вартість ділової репутації може вико-

ристовуватися управлінцями для прийняття маркетингових рішень, та аналізу результатів діяльності компанії. Знаючи вартість репутації, керівник може об'єктивно оцінювати результати діяльності департаменту маркетингу, спрямовані на формування та поліпшення позитивного сприйняття імені компанії споживачем.

На сьогодні у сфері оцінки та управління репутацією компаній можна виділити три глобальні тенденції. Перша тенденція полягає у підвищеній увазі до ризиків, що пов'язані з діловою репутацією підприємства, оскільки втрачена довіра уже не піддається відновленню навіть у довгостроковій перспективі. Друга тенденція визначається інтеграцією вимог внутрішніх та зовнішніх акціонерів. Громадськість акцентує увагу на корпоративній соціальній відповідальності бізнесу та антикризових заходах, державні структури намагаються максимально реалізувати фінансові функції,

тоді як інвестори та власники вимагають підвищення прибутковості бізнесу та зростання власних доходів. Тому для більшості підприємств залишається викликом структурування діяльності таким чином, щоб поєднати вимоги усіх зацікавлених осіб. Третя тенденція – накопичення великих масивів даних підприємствами, які потребують фінансових індикаторів для визначення питань вартості репутації підприємства та її подальшої оцінки з метою прийняття управлінських рішень.

Серед внутрішніх причин, при яких підприємству варто оцінити свою ділову репутацію, можна виділити такі:

- керівники підприємства захотіли об'єктивно оцінити своє положення в галузі відносно прямих та непрямих конкурентів;
- компанія цікавиться думкою про неї у різних суб'єктів ринку та хоче свідомо вплинути на одну з цільових груп;

Таблиця 1

Характеристика кількісних методів визначення вартості ділової репутації

Метод	Характеристика
Витратний підхід	Визначення вартості бренду як сукупність витрат на його реєстрацію, створення і підтримку. Враховуються витрати на дослідження й розробку, художнє рішення, юридичну реєстрацію і захист, вкладення в рекламу, просування і зв'язки з громадськістю
Ринковий метод	Визначення вартості ділової репутації на підставі інформації про угоди з подібними, порівнянними компаніями. За вартість компанії приймають вартість всіх її акцій. Нерідко виявляється, що ця вартість вища, ніж вартість її матеріальних активів. Таким чином, різниця між ринковою та бухгалтерською вартістю матеріальних активів компанії дає оцінку вартості її нематеріальних активів
Прибутковий метод:	Згідно прибутковому підходу, щоб отримати оцінку вартості репутації, необхідно скласти всі доходи від ділової репутації і відняти з них кошти, витрачені на її створення і підтримку
Метод дисконтованих майбутніх прибутків	Дає змогу визначити вартість компанії на основі дисконтування майбутнього грошового потоку з урахуванням залишкової вартості та додаванням цих значень. Ґрунтуючись на цьому методі, оцінювач приводить прогнозовані доходи, які генеруються брендом, за відповідною ставкою дисконту до чистої поточної вартості
Методика Brand Finance	Гудвіл оцінюється через дисконтування прогнозних і після прогнозних потоків прибутку, що генерується діловою репутацією. Прогнозування потоків прибутків компанії, що має значну ділову репутацію, здійснюється за допомогою спеціально розроблених фірмою Interbrand галузевих коефіцієнтів. Компанією BrandFinance розроблена особлива методика розрахунку ставки дисконту через так звану brendbeta
Метод звільнення від роялті (Royalty Relief Method)	Є комбінацією порівняльного та дохідного методів. Основою методу є припущення про те, що якби компанія використовувала свій бренд за договором ліцензії або франчайзингу, то вона повинна була б виплачувати власнику ліцензії певний відсоток – роялті. Оскільки оцінюваний бренд є власністю компанії, то роялті капіталізує сама компанія. Сума дисконтованих потенційних роялті є оцінкою вартості ділової репутації.
Метод переваги в прибутках (Premium Profit)	Заснований на тому, що товар підприємства з позитивною діловою репутацією продається дорожче аналогічного немаркованого. Схема розрахунку вартості даним методом така: різниця в ціні множиться на прогнозовані обсяги продажів товару (у натуральному вираженні) за час життєвого циклу товару. Це і буде вартість репутації. У рідкісному випадку, коли брендовий і небрендовий товари продаються за однією ціною, вартість ділової репутації визначається на основі різниці в обсязі продажів цих товарів у грошовому вираженні. Головний недолік цього методу – складність знаходження небрендового аналога, а також вплив на цінову різницю варіації цін у різних регіонах, сезонних коливань або інших факторів
Метод оцінки гудвілу з використанням мультиплікатора М	Ґрунтується на історичних результатах діяльності компанії. Мультиплікатор М приймає значення в діапазоні від 0 до 20 і розраховується рівнянням кривої $S: y = -0,900293 x_1 + 55,1202 x_2 - 11,0116 x_3 - 392764 x_4 + 160681 x_5$, де x являє собою значення силу товарного знаку (гудвілу), поділене на 100. Шляхом подальших розрахунків у кінці отримуюмо зважений чистий прибуток від гудвілу, помножений на мультиплікатор М, і дає вартість ділової репутації [5, с. 119].

– керівництво вирішило продати підприємство й оцінити на скільки її ринкова вартість перевищує фактичну або балансову;

– підприємство стало об'єктом «чорного піару», що безпосередньо погіршило її репутацію через зменшення доходу, відтік клієнтів, тобто треба оцінити реальний рівень її репутації [1, с. 251].

Основною відмінністю ділової репутації від гудвілу є те, що перша завжди присутня і має приналежність конкретному підприємству впродовж усіх стадій його розвитку. Тобто величина ділової репутації пропорційно залежить від життєвих стадій бізнесу, яка накопичується тривалою працею, вартує дуже дорого та швидко втрачається в разі несприятливих умов [2, с. 135].

При цьому гудвіл виражається в грошовому еквіваленті різницею між продажною ціною підприємства, що придбавається, і його балансовою вартістю. Таким чином, гудвіл є вартісним вимірником ділової репутації підприємства, який визначається виключно за умов здійснення операцій купівлі-продажу. В інших випадках встановлення величини гудвілу є неможливим. З огляду на це, обчислений гудвіл є нематеріальним активом підприємства, який має грошове вираження та підлягає обліку.

Водночас спільними між діловою репутацією та гудвілом підприємства є такі характеристики:

- відсутність матеріально-речової форми й змісту;

- класифікація позитивного й негативного впливу на діяльність підприємства;

- неможливість існування окремо від підприємства;

- бути самостійним об'єктом договору купівлі-продажу чи обміну;

- складність визначення витрат на формування та порядок їх списання.

Серйозну увагу оцінці вартості бренду стали приділяти не так давно. З того часу було розроблено багато концепцій, проте світове значення в практиці оцінки придбали лише деякі: метод ринкової оцінки, метод «звільнення від роялті» тощо. Найвідомішою стала методика компанії Interbrand. Щорічно два найбільших друко-

ваних видання Business Week і The Financial Times разом з міжнародною консалтинговою групою Interbrand і дослідницькою компанією Millward Brown Optimor незалежно складають рейтинг брендів [3, с. 121].

Враховуючи світовий досвід, використовувати методики можна поділити на дві групи: методи, що відштовхуються від результатів дослідження споживачів (якісні), і методи, засновані на визначенні грошового потоку, створеного брендом безпосередньо (кількісні) [4, с. 146]. Визначення характеристик основних кількісних методів оцінки вартості ділової репутації підприємства наведено в табл. 1.

Варто зазначити, що використання виключно вартісних методів оцінки репутації є недоцільним, оскільки ґрунтується не на оцінці думки зацікавлених осіб, а на оцінці фінансових показників діяльності підприємства, які швидко змінюються. Недоліком цих методів у площині взаємозв'язку з ринковою вартістю підприємства є той факт, що в процесі визначення репутації вже враховується досягнутий рівень ринкової вартості. При цьому допускається лише пряма залежність від фінансових результатів компанії, за низьких результатів приймається, що репутація відсутня [6, с. 293].

Другу групу утворюють якісні методи дослідження, до яких відносять рейтинговий метод, метод соціологічних опитувань, рекомендаційний, експертний, статистичний методи тощо. Саме на використанні якісних методів оцінки репутації ґрунтуються сучасні дослідження вітчизняних агентств та видань.

Зокрема, Національний рейтинг управління корпоративною репутацією сформований виданням «Бізнес» у квітні 2016 р. базується на оцінці думок всіх категорій зацікавлених осіб [7, с. 6]. Методика складання цього рейтингу базується на оцінці якості управління репутацією за такими категоріями, як:

- фундамент репутації (тобто оцінка того, чим компанія, по суті, володіє). При цьому оцінка репутації із внутрішньої сторони підприємства включає обов'язкову наявність інфраструктури

Таблиця 2

Характеристика якісних методів оцінки ділової репутації компанії

Метод	Сутність	Переваги	Недоліки
Метод соціологічних опитувань	найбільш простий метод оцінки ділової репутації, коли треба дізнатися думку певної цільової аудиторії (зазвичай споживачів чи співробітників компанії)	швидкість збирання та обробки інформації	однобічність оцінки, суб'єктивність думки
Рекомендаційний метод	аналітична довідка PR-компаній про ділову репутацію підприємства, на основі чого розробляються певні рекомендації	індивідуальний підхід, практичні поради	високі витрати на залучення PR-агентства
Експертний метод	ділову репутацію оцінюють на основі зважених експертних оцінок	професійний підхід, незалежна експертиза	упередженість оцінки
Рейтинговий метод	експертний і комплексний метод оцінки, який складається незалежними організаціями (здебільшого рейтинговими агенціями)	Оцінка за багатьма параметрами, універсальність	вразливість результатів вибірки щодо вибору ключової аудиторії

управління репутацією, тобто спеціалізованих підрозділів в структурі компанії (PR-відділи);

– активність компанії зі створення та укріплення ділової репутації, що ґрунтується на оцінці інструментів формування репутації на підприємстві (PR (відносини з громадськістю), GR (взаємодія з органами влади), IR (підтримання зав'язків з інвесторами), CSR (корпоративна соціальна відповідальність);

– вміння менеджменту компанії вести діалог із суспільством, враховувати думку зацікавлених осіб та підтримувати зворотній зв'язок.

При цьому основними інструментами для формування Національного рейтингу є проведення соціологічних опитувань, а також аналіз експертної думки щодо ділової репутації та діяльності окремих підприємств.

Узагальнюючи основні відмінні характеристики якісних методів оцінки ділової репутації, можна виділити їх переваги та недоліки, що систематизовано у табл. 2 [8, с. 133]. Головна ідея якісних методів полягає в тому, що середнє арифметичне від багатьох суб'єктивних думок і є одним об'єктивним поглядом на репутацію.

На разі жоден з методів оцінки не став універсальним. Ділова репутація є нематеріальним активом, тому досить важко ідентифікувати й оцінити ту частину вартості, яку вона створює. Кожен з наявних методів оцінки ділової репутації має свої переваги й недоліки. При цьому вибір методу також залежить від цілей, заради яких проводиться оцінка. У деяких випадках оцінка репутації є необхідною, наприклад, під час продажу компанії, використанні торгової марки, а також у разі публічного розміщення акцій. В інших випадках компанія хоче розробити або переглянути маркетингову стратегію розвитку підприємства. При цьому оцінка ділової репутації стає частиною стратегії розвитку і метод оцінки має бути частиною методології створення вартості бізнесу.

Використовуючи зазначені методи оцінки внутрішнього гудвілу, доцільно зображати його в обліковій звітності підприємства до настання дати продажу, з метою більш ефективного використання наявних на підприємстві ресурсів, а також з метою прийняття користувачами управлінських рішень на основі повної та неупередженої інформації щодо фінансового стану підприємства.

Підсумковий розмір вартості підприємства, розрахований з урахуванням нематеріальних активів, має бути відкоректований залежно від конкретних обставин. Вибір того або іншого ме-

тоду оцінювання економічної сутності ділової репутації залежить і від цілей оцінки. Важливо при цьому дотриматися не лише інтересів фактичних власників підприємства, а й інтересів його потенційних інвесторів.

Висновки. Оцінка вартості ділової репутації є важливим інструментом, який використовується в процесі розробки стратегії злиття і придбання, податкової політики й бюджету маркетингу, проведення маркетингових досліджень ринків, а також під час розгляду питань інвестування і запозичення. З огляду на вищезазначене, значну увагу необхідно приділяти саме розробці методів, які дали б змогу правильно оцінити вартість розглянутого нематеріального активу, оскільки не відображення їх в обліку призводить до неможливості надання точної інформації користувачам для прийняття управлінських рішень. У процесі оцінювання внутрішнього гудвілу підприємства необхідно звертати увагу на різноманітні чинники, крім того слід враховувати специфіку підприємства. Таким чином, оцінка ділової репутації повинна бути комплексною, враховувати кількісні та якісні характеристики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поліщук Т. Теоретичні підходи та світова практика оцінки брендів / Т. Поліщук // Збірник наукових праць Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2007. – Вип. 54. – С. 249–259.
2. Шкроміда В. Ділова репутація підприємства: проблеми оцінки та необхідність обліку / В. Шкроміда // Гроші, фінанси і кредит. – 2013. – № 3–4 (19–20). – С. 131–140.
3. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер; под. общ. ред. В. Домнина. – пер. с англ. Е. Виноградовой. – СПб.: Вершина, 2007. – 923 с.
4. Савіна Г. Науково-методичні підходи до оцінки вартості бренду / Г. Савіна, О. Швець // Економіка Крима. – 2013. – № 1 (42). – С. 144–148.
5. Шиманська О. Методи оцінки ділової репутації / О. Шиманська // Стратегія розвитку України. – 2014. – № 11. – С. 118–123.
6. Нусінова О. Методичні підходи до оцінки репутації підприємства / О. Нусінова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2014. – № 1 (4). – С. 292–299.
7. Деревянко Е. Оценить неосозаемое / Е. Деревянко // Бизнес. – 2016. – № 15 (1210). – С. 6–8.
8. Волков Л. Деловая репутация промышленных предприятий: сущность и содержание экономической категории / Л. Волков // Вестник Московского государственного областного университета. – 2012. – № 3. – С. 132–138.

УДК 637.5:061.5

Потриваєва Н.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту

Миколаївського національного аграрного університету

**АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РІВНІВ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНИХ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ****ANALYTICAL EVALUATION OF PROFITABILITY OF NATIONAL MEAT
PROCESSING ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті проведена аналітична оцінка рівнів прибутковості вітчизняних м'ясопереробних підприємств за регіонами. Це дало можливість виявити пріоритетні шляхи подальшого розвитку підприємств м'ясопереробної галузі в напрямку підвищення їх рівнів прибутковості. Запропоновано відповідні заходи щодо підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств.

Ключові слова: аналітична оцінка, ефективність використання ресурсів, прибутковість, збитковість, виробничий потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена аналитическая оценка уровней доходности отечественных мясоперерабатывающих предприятий по регионам. Это дало возможность выявить приоритетные пути дальнейшего развития предприятий мясоперерабатывающей отрасли в направлении повышения их уровней доходности. Предложены соответствующие меры по повышению эффективности функционирования мясоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: аналитическая оценка, эффективность использования ресурсов, доходность, убыточность, производственный потенциал.

ANNOTATION

This article provides an analytical evaluation of the profitability of national meat processing enterprises by region. This made it possible to identify the priority ways of further development of enterprises of meat industry towards increasing their profitability. Proposed appropriate measures to improve the efficiency of meat processing plants.

Keywords: analytical evaluation, resource efficiency, profitability, losses, production capacity.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

В сучасних ринкових умовах проблеми аналітичної оцінки ефективності діяльності підприємств різних галузей економіки набувають все більшої актуальності. Успішне функціонування будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою залежить від своєчасного виявлення та усунення негативного впливу слабких сторін фінансово-господарської діяльності підприємств й посилення їх сильних сторін. З метою виявлення пріоритетних шляхів подальшого розвитку підприємств м'ясопереробної галузі актуальною стає аналітична оцінка рівнів їх прибутковості діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналітичною оцінкою та управлінням ефективністю діяльності підприємств займалися такі вітчизняні вчені як: Н. А. Волкова, О. М. Гайдаєнко, Н. С. Шевчук, Г. В. Кошельок, Т. М. Гамма, Я. М. Безнесюк, О. Г. Янковий та

ін. Проте ряд аспектів проблеми потребують подальшого поглибленого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання посилення існуючої методологічної бази щодо практичного використання аналітичних методів оцінки рівнів прибутковості діяльності підприємств залишаються відкритими і потребують поглиблених досліджень. Зазначені питання свідчать про те, що порядок практичної реалізації аналітичної оцінки рівнів прибутковості діяльності м'ясопереробних підприємств є дуже цікавим з наукової точки зору, оскільки містить багато дискусійних аспектів, які потребують подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є надання детальної аналітичної оцінки рівнів прибутковості діяльності вітчизняних м'ясопереробних підприємств та ґрунтовних рекомендацій й пропозицій щодо подальшого їх підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найголовніших галузей харчової промисловості України є м'ясопереробна, оскільки ступінь її розвитку визначає рівень продовольчої безпеки країни та розглядається як потенційне джерело зміцнення позицій України на зовнішніх ринках.

Аналіз динаміки показників прибутковості підприємств Західного регіону показав, що протягом аналізованого періоду на досліджуваних підприємствах спостерігається підвищення рентабельності виробництва та рентабельності продажу, що вказує про збільшення віддачі ресурсів, які були вкладені у виробничий процес [1, с. 240]. Так, якщо в 2014 році на ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат» та ПрАТ «Дрогобицький м'ясокомбінат» була присутня збитковість виробництва (5,51 та 6,81%), то вже в 2015 році основна операційна діяльність була прибутковою й рентабельність виробництва становила відповідно 15,59 та 15,45% (рис.1). Протягом аналізованого періоду найбільш прибутковим було ПрАТ «Дрогобицький м'ясокомбінат», а аутсайдерами виявилися ТОВ «М'ясний дім» та ПрАТ «Ковельські ковбаси».

На підприємствах Східного регіону присутні негативні тенденції зменшення прибутковості основної операційної діяльності. Так, якщо в

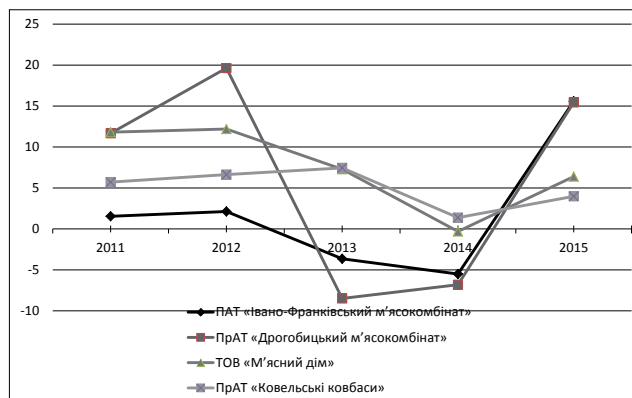


Рис. 1. Динаміка рівнів рентабельності продажу підприємств Західного регіону за 2011-2015 роки

2014 році рентабельність виробництва та продажу на досліджуваних підприємствах знаходилися на рівні 13 та 3%, то в 2015 році дані показники опинилися на рівні 10 та 2% відповідно. Проте протягом аналізованого періоду підвищилася рентабельність оборотного капіталу, що свідчить про підвищення ефективності його використання (рис. 2).

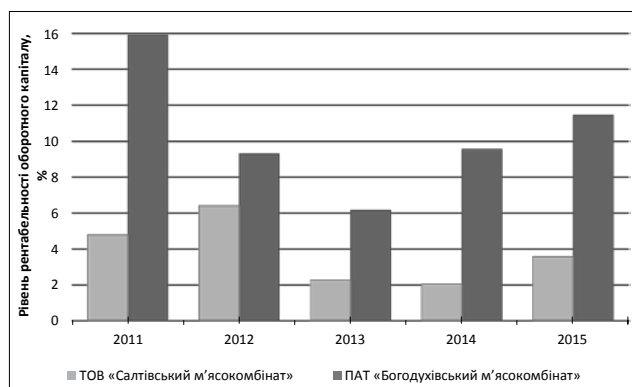


Рис. 2. Динаміка рівнів рентабельності оборотного капіталу підприємств Східного регіону за 2011-2015 роки

Протягом аналізованого періоду майже на всіх підприємствах Центрального регіону присутнє зменшення всіх видів рентабельності. Так, падіння ефективності використання виробничих, фінансових ресурсів та рівня ділової активності призвело до зменшення прибутковості основної операційної діяльності, зниження ефективності використання власного, основного та оборотного капіталу [2, с. 303]. Не дивлячись на зазначену негативну тенденцію, ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат» протягом аналізованого періоду вдалося досягти найвищої прибутковості діяльності (рис. 3).

Рекордних значень збитковості виробництва та продажу в 2015 році серед підприємств Північного регіону отримали ПАТ «Коростенський м'ясокомбінат» та ПАТ «Ніжинський м'ясокомбінат» (17,02; 19,36; 26,7 та 17,10% відповідно), що вказує на падіння рівня ділової активності та зниження фінансової стійкості.

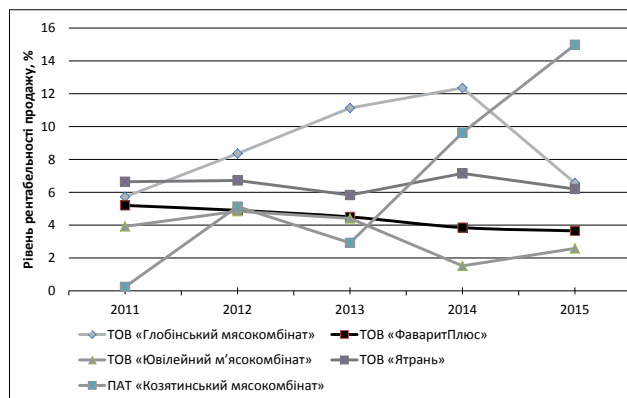


Рис. 3. Динаміка рівнів рентабельності продажу підприємств Центрального регіону за 2011-2015 роки

Протягом 2011-2015 років збільшення збитковості власного, основного та оборотного капіталу спостерігалось на ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат». Так, в 2015 році порівняно з 2012 роком збільшилася збитковість власного, основного та оборотного капіталу й досягла 29,38, 18,08, 30,09% відповідно. Проте, не дивлячись на зниження ефективності використання виробничих та фінансових ресурсів ТОВ «Антонівському м'ясокомбінату» та ТОВ «Житомирському м'ясокомбінату», вдалося недопустити виникнення збитковості й збільшити прибутковість своєї діяльності. У 2013 році саме цим підприємствам були характерні рекордні значення рентабельності виробництва (рис.4).

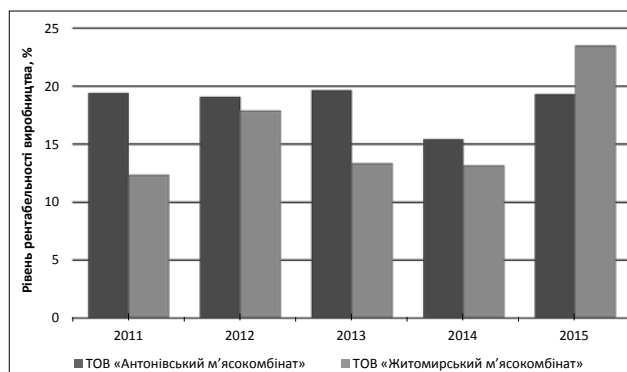


Рис. 4. Динаміка рівнів рентабельності виробництва підприємств Північного регіону за 2011-2015 роки

Протягом аналізованих років на підприємствах Південного регіону простежується позитивна тенденція до збільшення рентабельності продажу, що свідчить про покращення їх виробничо-збутової діяльності [3, с. 125]. Підвищення ефективності використання капіталу протягом аналізованого періоду спостерігається на ПП «Південь-М'ясо», ТОВ «Лібра», ТОВ «Онісс», ПП «Гармаш», ТОВ «Бердянські ковбаси». Найбільші значення рентабельності основного та оборотного капіталів в 2015 році характерні для ТОВ «Лібра» (рис. 5).

З найбільшою віддачею використовували наявний виробничо-фінансовий потенціал протягом досліджуваного періоду такі підприємства Південного регіону як ТОВ «Лібра», ТОВ «Онісс», ПП «Золотий теленок», а аутсайдерами виявилися ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод», ПрАТ «Одеський м'ясокомбінат», ПрАТ «Українські ковбаси».

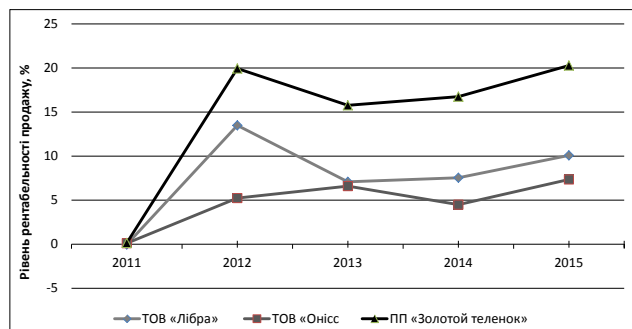


Рис. 5. Динаміка рівнів рентабельності продажу підприємств Південного регіону за 2011-2015 роки

Отже, в результаті здійснення аналізу прибутковості м'ясопереробних підприємств за регіонами виявлено, що найефективніше використовують наявні виробничі та фінансові ресурси з найбільшою віддачею підприємства Західного та Південного регіону, а аутсайдерами виявилися підприємства Центрального та Північного регіонів.

Детально проведена аналітична оцінка рівнів прибутковості підприємств м'ясопереробної галузі дозволила виділити ключові проблеми, з якими вони стикаються, а саме: зменшення ефективності використання виробничих та фінансових ресурсів; перевищення темпів зростання сукупних витрат над темпами зростання сукупних доходів та падіння рівнів ділової активності.

Враховуючи результати проведеного аналізу, пропонуємо відповідні заходи щодо підвищення прибутковості діяльності вітчизняних м'ясопереробних підприємств, а саме: рефінансування дебіторської заборгованості; недопущення зростання неліквідних залишків товарно-матеріальних цінностей; розрахунок платіжного календаря; впровадження системи управління якістю продукції; створення власної сировинної бази; використання та збільшення позикового капіталу до тих мір, поки його використання призводить до збільшення рентабельності загального капіталу та ефекту фінансового левериджу.

Пріоритетним напрямом підвищення прибутковості підприємств м'ясопереробної галузі є побудова відповідних вертикальних інтеграційних

об'єднань, які дадуть їм можливість створити власну сировинну базу, а отже й суттєві засади для подальшого сталого розвитку [5, с. 10].

Найкращою формою інтеграції є кластер. Саме кластерні засади інтеграційного об'єднання розширюють межі та можливості самого процесу інтеграції. Учасники такого об'єднання, з одного боку, взаємодіють між собою, а з іншого – зберігають конкурентні відносини. Кластер забезпечує регіональний розвиток на науковій основі: поєднує у собі взаємодію усіх сфер агропромислового виробництва, владних інститутів та науки. Він виступає формою територіально-галузевого рівноправного об'єднання підприємств, яке забезпечує інноваційний та конкурентоспроможний розвиток регіону.

Висновки. Проведення аналітичної оцінки рівнів прибутковості вітчизняних м'ясопереробних підприємств за регіонами дало можливість виявити тенденції їх функціонування та пріоритетні шляхи подальшого розвитку в напрямку підвищення рівнів прибутковості.

Практичне впровадження наведених рекомендацій дозволить підприємствам ефективно використовувати власний виробничий потенціал, зберігати свої позиції на внутрішньому ринку або розширювати певний його сектор та підвищити конкурентоспроможність вітчизняної м'ясопереробної галузі на зовнішній ринковій арені.

Перспективою подальших досліджень у даному питанні може розглядатися формування нових напрямків удосконалення методики аналітичного оцінювання прибутковості діяльності м'ясопереробних підприємств України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волкова Н. А. Аналіз конкурентоспособности пищевых предприятий / Н. А. Волкова, Д. В. Яцковой // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – №1-1. – С. 237-243.
2. Шевчук Н. С. Аналіз ресурсного потенціалу підприємства як фактор оптимізації бізнес-процесів / Н. С. Шевчук, О. М. Гайдаєнко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка: збірник наукових праць. – 2016. – Випуск 1(47). – Том 1. – С. 301-306.
3. Янковий О. Г. Факторний аналіз прибутку м'ясопереробного підприємства / О. Г. Янковий, Г. В. Кошельок // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 3 (53). – С. 122-127.
4. Безнесюк Я. М. Проблеми та перспективи розвитку м'ясопереробної галузі / Я. М. Безнесюк // Агросвіт. – 2012. – № 12. – С. 58-61.
5. Гамма Т. М. Вертикальна інтеграція підприємств АПК як ключовий фактор продовольчої безпеки України / Т. М. Гамма // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник наукових праць ХНАДУ. – 2015. – №1(8). – Т. 2. – С. 5-12.

УДК 330.322

Семенчук Л.І.
асистент кафедри обліку і аудиту
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Мороз С.О.
студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE AND ITS EVALUATION METHODS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито поняття інвестиційної привабливості підприємства. Виділено чинники, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Виявлено низку проблем, що спричиняють низький рівень інвестиційної привабливості підприємств. Розглянуто основні методики оцінки інвестиційної привабливості на рівні підприємства. Досліджено взаємозв'язки елементів стратегічного фінансового управління з реальними інвестиціями підприємства.

Ключові слова: інвестиції, підприємство, інвестиційна привабливість, інвестиційний проект, фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто понятие инвестиционной привлекательности предприятия. Выделены факторы, которые влияют на инвестиционную привлекательность предприятия. Выявлен ряд проблем, которые влекут за собой низкий уровень инвестиционной привлекательности предприятия. Рассмотрены основные методики оценки инвестиционной привлекательности на уровне предприятия. Исследованы взаимосвязи элементов стратегического финансового управления с реальными инвестициями предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, предприятие, инвестиционная привлекательность, инвестиционный проект, финансирование.

ANNOTATION

This article explained the concept of investment attractiveness of enterprise. Described the factors affecting investment attractiveness of enterprise. Identified a number of issues, which entail a low level of investment attractiveness of enterprises. Considered the basic methods of assessment of investment attractiveness at the enterprise level. Investigated the relationship of the elements of the strategic financial management of real investment company.

Keywords: investment, enterprise, investment attractiveness, investment project, financing.

Постановка проблеми. Створення сприятливого інвестиційного середовища (клімату), стимулювання та захист інвестицій, залучення та активізація використання інвестицій є пріоритетами державної політики у сфері інвестування. У сучасних умовах господарювання одним із найпоширеніших та найефективніших джерел розвитку та розширення підприємств є залучення інвестицій. Реальне інвестування є однією з головних складових частин економічного зростання, а фінансове забезпечення інвестиційного процесу виступає основою ефективного стратегічного розвитку підприємств. Для багатьох підприємств України, які відчувають

брак власних коштів, працюють із застарілим обладнанням, залучення інвестицій є життєво необхідним. В умовах гострої ринкової конкуренції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням під час прийняття рішення потенційним інвестором.

Незважаючи на наукові досягнення в розвитку фінансування реальних інвестицій, багато проблем залишаються невирішеними, спостерігаються розбіжності щодо визначення основних понять.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки інвестиційної привабливості дедалі більше набуває актуальності, про що свідчать роботи таких науковців, як Антипенко Є., Шумікін С., Стойчева А. [1], Гончарук А.Г., Яцик А.А. [2], Кушнір Н.Б., Мужук Ю.В. [3]. Поняття інвестиційної привабливості досить багатогранне, а тому до кінця не визначене та потребує подальших наукових досліджень, а також детального розгляду вимагають фактори, які безпосередньо впливають на рівень інвестиційної привабливості підприємств України.

Мета статті полягає у вивченні сутності інвестиційної привабливості підприємств та визначенні основних методів її оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішний розвиток підприємства, вдосконалення виробництва та підвищення показників його діяльності безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю. Залучення інвестицій безпосередньо пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єктів інвестування. Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність показників, що комплексно характеризують діяльність підприємства і показують доцільність укладення в нього тимчасово вільних коштів.

Оцінка інвестиційної привабливості – це процес, у ході якого потенційний інвестор може прийняти остаточне рішення про доцільність укладення коштів у дане підприємство, враховуючи надійність цього об'єкта інвестування та можливість отримання максимального прибутку. Від того, наскільки підприємство цікаве потенційним

інвесторам, залежить стабільність його функціонування, можливості розширення, виходу на нові ринки і зміцнення вже наявних позицій.

На інвестиційну привабливість підприємства впливають такі чинники:

- інвестиційна активність, вплив якої полягає у визначенні обсягу коштів, що вкладаються в підприємство, відсотка освоєння інвестицій, імовірності отримання інвестором прибутку;

- фінансовий чинник, який характеризується часткою прибутку від інвестиційної діяльності підприємства, оцінкою доцільності використання підприємством власних джерел фінансування інвестиційної діяльності та залучення позикових коштів;

- виробничий чинник, який визначає рівень розвитку й очікувану норму рентабельності основної діяльності підприємства;

- темпи зростання капітальних вкладень, що характеризує можливості розширення підприємства;

- інноваційний чинник, який визначається використанням досягнень науково-технічного прогресу у виробничому процесі та характеризує тривалість терміну з моменту розробки до моменту впровадження у виробництво науково-технічних розробок [4, с. 83].

Під час дослідження інвестиційної привабливості підприємства важливе місце належить розгляду факторів, що на неї впливають. Різні автори виділяють різні фактори впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємства.

Аранчій Д.С. та Гончаренко С.А. рекомендують до факторів, що впливають на інвестиційну привабливість, віднести фактори загальної дії та фактори регіональної (територіальної) дії. До факторів загальної дії відносяться:

1) Соціально-економічні:

- загальний розвиток галузей економіки;
- розвиток фінансово-кредитної системи;
- функціонування фондового ринку;
- рівень інфляції.

2) Політичні:

- політична ситуація в країні;
- нормативно-правова база в галузі інвестування [5, с. 60].

Короткова О.В. пропонує всі фактори згрупувати в дві групи: фактори опосередкованого впливу та фактори безпосереднього впливу підприємства на інвестиційну привабливість. До першої групи факторів відносяться ті, що не піддаються впливу окремого підприємства, тобто на них можна впливати тільки на державному рівні (зовнішні фактори). До другої ж групи відносяться фактори, на які підприємство може впливати та змінювати їх показники, характеристики тощо (внутрішні). Перелік даних факторів, які різною мірою впливають на інвестиційну привабливість підприємств, подано в табл. 1. Для підприємства важливішими є внутрішні фактори, або фактори безпосереднього впливу, оскільки саме завдяки ним воно здатне самостійно впливати на свою інвестиційну

привабливість. Своєю чергою, серед внутрішніх факторів найбільшу питому вагу займають такі фактори, як: кадровий потенціал, тривалість інвестиційної програми, стан майна та фінансових ресурсів, розмір витрат.

Визначивши фактори, що впливають на формування інвестиційної привабливості, можна зробити висновок про більш уразливі сторони підприємства і, як наслідок, провести більш об'єктивне та повне її оцінювання [6, с. 32].

Таблиця 1

**Фактори впливу
на інвестиційну привабливість**

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
1. Галузева приналежність	1. Виробнича програма
2. Географічне розташування	2. Маркетингова діяльність
3. Наявність та доступність природних ресурсів	3. Управлінський облік та контролінг
4. Екологічна ситуація	4. Корпоративне управління
5. Культура та освіта населення	5. Кадровий потенціал
6. Економічна стабільність	6. Юридична діяльність
7. Соціально-політична стабільність	7. Виробничі технології
8. Нормативно-правова база	8. Стратегія розвитку
9. Інформаційне поле	9. Конкурентоспроможність
10. Пільги для інвесторів	10. Унікальність об'єкту
11. Розвинута інфраструктура	11. Тривалість інвестиційної програми
12. Економічна свобода підприємств	12. Рейтинг підприємства в галузі
13. Положення на світовому ринку	13. Платіжна дисципліна
14. Контрольні державні органи у сфері інвестування	14. Стан майна та фінансових ресурсів
15. Темп інфляції	15. Витрати
16. Можливість експорту	16. Структура капіталу
17. Рівень доходів населення	
18. Конкуренція в галузі	

Управлінський аспект інвестиційної привабливості підприємства розглядається як система економічних, фінансових та інших відносин, що виникають у процесі господарчої діяльності та забезпечення стійкого розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів. Для комплексної всебічної оцінки стану цієї системи потрібно використовувати якомога більше показників, що відображають різні аспекти діяльності підприємства [7, с. 97].

Оцінка інвестиційної привабливості є одним із головних завдань у сфері інвестиційної діяльності підприємства, оскільки прийняття інвестиційних рішень завжди пов'язане з ризи-

ком. Чим більш сприятлива інвестиційна привабливість, тим менше ризик, і навпаки. Крім ризиків, які виникають під час інвестування, велике значення відіграють ризики, які притаманні окремому виду діяльності. Для кожної галузі можна виділити окремі групи ризиків, окрім загальноприйнятих, адже ризиків є досить різноманітна кількість, і вони притаманні кожній галузі діяльності. Також підприємство може потерпати від низки якісних чинників, що призводить до втрати прибутку інвестором. Дані чинники можуть бути обумовленими такими факторами, як:

- некваліфікований менеджмент підприємства;
- неефективна структура активів;
- неправильна оцінка фінансово-економічного стану партнерів;
- нестабільне фінансове становище підприємства;
- некваліфікованість керівництва підприємства та ін.

Оцінка інвестиційної привабливості включає в себе:

- загальну характеристику підприємства (характер технології, наявність сучасного обладнання, складського господарства, власного транспорту, географічне розміщення, наближеність до транспортних комунікацій);
- характеристику технічної бази підприємства – стан технології, вартість основних засобів, коефіцієнт морального та фізичного зношення основних засобів;
- номенклатуру продукції, що випускається;
- виробничу потужність;
- місце підприємства в галузі, на ринку, рівень його монопольності;
- характер системи управління;
- статутний фонд, власників підприємства, ціну акцій;
- структуру витрат на виробництво;
- обсяг прибутку за напрямками його використання;
- оцінку фінансового стану підприємства [8, с. 89].

На сьогодні існує велике різноманіття методик визначення інвестиційної привабливості підприємства. Взагалі, всі розроблені у вітчизняній та світовій практиці методики оцінки інвестиційної привабливості відносно джерела вихідної інформації можна умовно поділити на три великі групи: 1) методики, що ґрунтуються на різноманітних оцінках експертів; 2) методики, що ґрунтуються на статистичній інформації; 3) комбіновані методики, що ґрунтуються на експертно-статистичних розрахунках [9, с. 325].

Під час вибору об'єкту інвестування інвестори найбільш значущими вважають показники рентабельності, динаміки прибутку до сплати відсотків і податків, показники платоспроможності, коефіцієнт фінансової незалежності, показник покриття прибутком суми сплачуваних

відсотків, коефіцієнт відношення чистого грошового потоку до довгострокових зобов'язань, перспективи ринкових позицій підприємства, інформаційну прозорість, інвестиційну вартість підприємства [10, с. 96]. Окремим аспектом можна виділити рівень фінансового стану підприємства. Згідно з Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій «Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій», інтегральна оцінка інвестиційної привабливості визначається як показник, в якому відтворюються значення інших показників, скоригованих відповідно до їх вагомості та інших чинників [11]. У міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, яка може слугувати індикатором інвестиційної привабливості. Існує також методика оцінювання інвестиційної привабливості на основі розрахунку низки коефіцієнтів із подальшим визначенням рейтингу інвестиційної привабливості (високий, достатній, задовільний, недостатній, поганий).

Реалізація інвестиційних ідей можлива під час формування інвестиційних проектів. Розробка інвестиційного проекту дає змогу економічно обґрунтувати доцільність, терміни, обсяги здійснення інвестицій, визначити необхідну кількість і типи ресурсів. Прискорення реалізації інвестиційних проектів впливає на підвищення інвестиційної активності підприємства. Отриманий інвестиційний прибуток визначає інвестиційний потенціал, інвестиційну привабливість і сприяє поліпшенню інвестиційного стану підприємства.

Висновки. Залучення інвестицій є необхідним процесом для відродження та досягнення конкурентоспроможності підприємствами України. Інвестиційно привабливе підприємство спонукає інвесторів прийняти рішення стосовно довгострокових вкладень у капітал для подальшого розвитку підприємства та отримання відповідного очікуваного прибутку. Інвестори, якікладають свої гроші та інше майно в українські підприємства, повинні бути впевнені у правильному виборі ділового партнера та збереженні й ефективному використанні вкладених інвестиційних ресурсів. Формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно для забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення її якості, структурної перебудови виробництва, створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств, вирішення соціальних проблем. Відомо безліч методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Необхідно зауважити, що проблема оцінки інвестиційної привабливості підприємства може бути вирішена лише після визначення всіх факторів, що впливають на її рівень як ззовні, тобто з боку

держави, регіону та галузі, так і зсередини, з боку самого підприємства. Виходячи з цього, оцінку інвестиційної привабливості підприємства треба проводити з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу. На основі проведеного аналізу інвестиційної привабливості можна довести інвестору доцільність укладання коштів у певну країну, регіон, галузь та підприємство. Від того, наскільки об'єктивно і всесторонньо здійснена ця оцінка, залежить кінцевий результат, який отримає інвестор. Методи оцінки та управління інвестиційної привабливістю підприємства слід адаптувати під потреби інвесторів в отриманні всебічної, комплексної інформації про сучасний стан підприємства та прогностичні перспективи його стійкого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Є. Антипенко, С. Шумікін, А. Стойчева // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9, Ч. 3. – С. 27–30.
2. Гончарук А.Г., Яцик А.А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / А.Г. Гончарук, А.А. Яцик // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 29–33.
3. Кушнір Н.Б., Мужук Ю.В. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства та недоліки деяких існуючих методик / Н.Б. Кушнір, Ю.В. Мужук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 2 (50). – С. 110–118.
4. Басов М.Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств / М.Г. Басов // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 4 (12). – С. 80–85.
5. Аранчій Д.С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д.С. Аранчій, С.А. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3. – Т. 2. – С. 59–64.
6. Короткова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства та методика її оцінювання / О.В. Короткова // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – С. 32–36.
7. Алексєєнко Л.М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л.М. Алексєєнко // Економічний форум. – 2009. – № 3. – С. 94–102.
8. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: [посібник] / І.В. Зятковський; 2-ге вид. – К.: Кондор, 2003. – 358 с.
9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – Київ.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.
10. Алексєєнко Л.М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л.М. Алексєєнко // Економічний форум. – 2009. – № 3. – С. 94–102.
11. Наказ № 22 від 23.02.1998 Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій «Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» // Офіційний вісник України. – 1998. – № 13. – С. 211, код акту 5120/1998.

УДК 657.1

Слободян Н.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Миронов О.С.
студент
Національного університету харчових технологій

ВИКОРИСТАННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

USING LONG-TERM DEBTS IN ANTI-CRISIS MANAGEMENT ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемі дослідження довгострокових зобов'язань підприємства. Аналізується взаємозв'язок та вплив на фінансовий стан підприємства. Обґрунтовано необхідність застосування оптимізації структури зобов'язань та визначено основні фактори, що впливають на підвищення прибутковості підприємства. Визначено основні напрями ефективного контролю їх використання в діяльності підприємства.

Ключові слова: довгострокові зобов'язання підприємства, фінансовий стан, ресурси, фінансовий леверидж, ефект фінансового левериджу, фінансовий ризик, позиковий капітал.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме исследования долгосрочных обязательств предприятия. Анализируется взаимосвязь и влияние на финансовое состояние предприятия. Обоснована необходимость применения оптимизации структуры обязательств и определены основные факторы, влияющие на повышение доходности предприятия. Определены основные направления эффективного контроля их использования в деятельности предприятия.

Ключевые слова: долгосрочные обязательства предприятия, финансовое состояние, ресурсы, финансовый леверидж, эффект финансового левериджа, финансовый риск, заемный капитал.

ANNOTATION

The article devoted to the study of long-term obligations of the company. Analyzed them and the impact on the financial position of the company. Research is because the obligation enterprises play an important role in business enterprise. Application the necessity of structure optimization obligations and the basic factors affecting the increase in profitability. The main directions of effective control over their use in the enterprise.

Keywords: long-term obligations of the enterprise, financial condition, resources, effect of financial advantage, financial risk and loan capital.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зобов'язання виступають одним з основних джерел фінансування діяльності, тому від управління ними залежить ефективне функціонування суб'єкта господарювання.

Перефразовуючи відомий вираз, можна сказати, що жити із зобов'язаннями нелегко, але й без них неможливо. Наявність зобов'язань є нормальним явищем будь-якого діючого підприємства. Важливо не те, чи має підприємство заборгованість перед іншими особами, а те, яка динаміка і структура цих зобов'язань. Інформація про зобов'язання, про їхню структуру та обсяги дуже важлива для зовнішніх користувачів його фінансової звітності. З огляду на це, най-

важливішого значення набуває відповідність прийнятим стандартам і точність формування в обліку інформації про зобов'язання та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку й економічного аналізу зобов'язань, зокрема визначення їх сутності, оцінки, організації, методики обліку, висвітлені в працях Ф.Ф. Бутинця, Н.М. Малюга, В.Ф. Палія, О.М. Петрука, І.В. Орлова та ін. Питання зобов'язань досліджені в роботах таких іноземних учених, як Дж. Бейлі, Л. Бернстайн, Г. Бірман, Дж.М. Кейнс, У. Шарп та ін. Зважаючи на динамічність економічних і суспільних перетворень, проблемні аспекти облікового відображення зобов'язань потребують подальших досліджень

Мета статті полягає в обґрунтуванні та виборі оптимальної структури капіталу для визначення найбільш ефективного використання зобов'язань, стійкого фінансового функціонування підприємства та досягнення його прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі діяльності кожне підприємство вступає в господарські відносини з постачальниками, працівниками, покупцями, іншими юридичними чи фізичними особами, завдяки чому забезпечується його функціонування. Процес організації господарських відносин передбачає встановлення прав та обов'язків сторін, виникнення зобов'язань. Зобов'язання є джерелом формування активів і виконують важливу роль у господарському житті. Вони виступають тією обліковою категорією, визначення якої постійно ускладнюється, що вимагає розробки нових підходів до вирішення проблем зобов'язальних відносин, оцінки впливу зобов'язань на фінансовий стан підприємства. Порушення умов погашення зобов'язань знижує платоспроможність суб'єктів господарювання, негативно впливає на ритмічність функціонування підприємств, позначається на фінансових результатах діяльності, призводить до зниження рентабельності. З огляду на це, суттєве значення має використання достовірної, якісної та адекватної інфор-

мації про заборгованість, що формується в системі обліку [1].

Підприємства зобов'язані своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. За несвоєчасні розрахунки вони мають сплачувати штрафи і неустойки. Однак практика свідчить, що можливість уникнути майнової відповідальності за невиконання договірних зобов'язань дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків із партнерами. Несвоєчасність платежів викликає фінансові ускладнення у підприємств-кредиторів, негативно впливає на їх господарську діяльність, а у підсумку і на економіку країни.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про забезпечення зобов'язань і розкриття такої інформації у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 11 «Зобов'язання», норми якого застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ). Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути вірогідно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду [4].

Передумови виникнення і трансформації зобов'язань є основою ідентифікації фактів їх зміни, забезпечують адекватне визнання зобов'язань як об'єктів бухгалтерського обліку. Це дає змогу вдосконалити процес документування та відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій із виникнення, трансформації, виконання та припинення зобов'язань. Своєчасна ідентифікація трансформації зобов'язань забезпечує підвищення достовірності фінансової звітності та відображення реального фінансового стану підприємства. Обґрунтування змісту принципів бухгалтерського обліку в ідентифікації та відображенні трансформації зобов'язань забезпечує використання єдиного методологічного підходу до бухгалтерського обліку зобов'язань підприємства, формулювання рекомендацій щодо вдосконалення організації та методики їх облікового відображення. Зокрема, керуючись принципами автономності та відповідності нарахування доходів і витрат у разі виявлення фактів господарського життя, що пов'язані з виникненням зобов'язань, маємо змогу своєчасно ідентифікувати зобов'язання і трансформувати їх під впливом зміни середовища існування підприємства, зміни у джерелах виникнення зобов'язань, зокрема у нормативно-правових документах або договорах щодо порядку виникнення, розрахунку розмірів, строків погашення зобов'язань, що зумовлює закінчення строків погашення зобов'язань та їх трансформацію в інші види або настання непередбачуваних у часі подій, що також означають факти зміни зобов'язань завдання шкоди іншій особі (як юридичній, так і фізичній), у результаті чого виникає зобов'язання підприємства.

Удосконалення системи первинного бухгалтерського спостереження щодо обсягу та структури зобов'язань передбачає: визначення юридичних підстав здійснення операцій; дані щодо повноти здійснення господарської операції відповідно до договору; визначення та фіксацію податкових наслідків здійснених операцій. Розвиток системи первинного спостереження повинен супроводжуватися розробкою переліку показників, передбачених формою первинних документів, які підприємство розробляє або вдосконалює з урахуванням груп господарських операцій та особливостей виникнення й припинення окремих видів зобов'язань. Перелік таких показників повинен закріплюватися обліковою політикою та розпорядчими документами на підприємстві. Розробка робочого плану рахунків підприємства передбачає рівні деталізації, які дають змогу повно і точно відобразити господарські операції з виникнення, трансформації та припинення зобов'язань. Це забезпечує оперативне виявлення порушень вимог чинного законодавства та укладених договорів, а також управління діяльністю підприємства щодо оптимізації грошових потоків, що опосередковують економічні відносини підприємства з його кредиторами [2].

Банківський кредит є інструментом залучення додаткових коштів у фінансування поточної діяльності організації. Якщо ж організації необхідні довгострокові позикові кошти, то отримання кредиту триватиме багато часу, зажадає додаткових гарантій. Факторами успішного залучення коштів можуть стати, на нашу думку, такі, як масштаб підприємства, тривалість життєвого циклу й обігу капіталу, характер і сезонність діяльності.

Конкретизуємо вплив цих факторів.

Масштаб підприємства. Велике підприємство має більше шансів отримати залучений капітал, хоча менше його потребує. Проте мале підприємство просто задихається без цих коштів, але має незначні шанси його одержати. І кредитори, й інвестори вважають такі підприємства надто ризикованими, оскільки їх потенціал важко оцінити.

Етап життєвого циклу підприємства. Що тривалішим є термін діяльності підприємства, то більше в нього шансів отримати капітал зі сторони.

Тривалість обігу капіталу. Найпривабливішими для кредиторів та інвесторів є підприємства зі швидким обігом капіталу, оскільки за такої умови термін повернення коштів значно скорочується і раніше настає час самофінансування.

Характер і сезонність діяльності. Простіше отримати залучений капітал підприємству, яке не провадить чітко виражену сезонну діяльність.

В ідеалі стратегічний план розвитку підприємства має передбачати розрахунок усього портфелю фінансування, в якому показуються різні способи залучення та використання коштів. Це убезпечить підприємство від імовір-

ності залишитися без грошей у важливий момент, знизить залежність від кредиту та дасть можливість «переключатися» між джерелами фінансування, коли це потрібно.

Обов'язковою умовою ефективного управління джерелами фінансування є комплексне виконання стратегії фінансування. Проте існують умови, що не залежать від конкретного підприємства. Приміром, тільки розвиток фінансового ринку допоможе отримати кредит, а доступність фінансової інформації та сприятливий інвестиційний клімат – залучити інвесторів.

У будь-якому банку завжди є гроші і можливість кредитувати на тривалі терміни. Але проблема в тому, що ми живемо у швидкозмінливому, нестабільному світі, де для економіки три-чотири роки – дуже великий термін. Банкіри вже відчують в Україні наростаючу потребу в довгостроковому фінансуванні. Протягом останніх трьох років підприємства все більше інвестують в основні фонди, тому що бізнес зростає і «мужніє».

Якщо у світовій практиці «довгими» вважаються кредити на термін від п'яти до 10–15 років і до 30 років, то у нас – ті, що довше року. І хоча п'ятирічні кредити все-таки трапляються, кредит, що дорівнює трьом рокам, уже є достатньо «напруженим» для вітчизняних банкірів та їх клієнтів. Проте частка таких грошей у загальному кредитному портфелі українських банків становить 25%.

Проблема «довгих» кредитів – це проблема не грошей, а вміння оцінювати довгострокові фактори впливу на економіку. Зрозуміло, з появою «довгих» і «середніх» грошей ризики в банку суттєво зростають, тому що прогнозувати двох-, чотирирічні економічні ризики в Україні дійсно досить складно, тому банкіри сьогодні вважають найбільш ефективним шляхом «подовження» грошей кредитування терміном на один-два роки з наступною пролонгацією і періодичним переоформленням кредитів. Цей шлях до того ж дає змогу регулярно переглядати процентну ставку виходячи зі сформованої ринкової ситуації.

Джерело «довгих» грошей для банківської системи, на нашу думку, міститься у внесках населення. Вклади населення в банки сьогодні становлять 20,4 млрд. грн. За останні три роки депозитні засоби зросли більш ніж у сім разів (щороку приплив 70% і більше). Четверта частина цих грошей – вкладення на термін більше одного року.

НБУ з метою збільшення пропозиції грошей на ринку переглядає низку своїх інструментів. Розглянуто можливість надання банкам таких інструментів на тиждень, щоб розкручувати ринок «довгих» грошей, але тільки якщо гривня буде стабільною. Інакше відтік депозитів почнеться миттєво – населення «підє» в нерухомість, у товари довгострокового використання, адже поза банками сьогодні працює близько 26 млрд. грн.

Проте у 2016 р. спостерігається процес зменшення депозитної ставки з 22% до 19% річних. Оподатковування депозитних доходів робить депозити, у тому числі й «довгі», не вигідними для населення. Зміна в річному обчисленні за скоригованими щомісячними даними кредитів, наданих на кінець грудня 2015 р. становила 18,4% порівняно з 14,0% на кінець листопада 2015 р., а кредитів, наданих домашнім господарствам, на кінець грудня становила -33,5% порівняно з -32,2% на кінець листопада 2015 р. [5].

Джерелом «довгих» грошей не може бути тільки депозитна система. По-справжньому довгостроковий інвестиційний ресурс може запропонувати система страхування життя і недержавних пенсійних фондів.

Установлення відповідності між даними обліку та звітності не повинно обмежуватись простим перенесенням залишків рахунків у певну статтю фінансової звітності. На кожному підприємстві мають бути встановлені процедури аналітичного узгодження змісту окремих статей та розділів різних форм фінансової звітності між собою, а також зі змістом приміток до звітів.

Уважається, що фінансування за рахунок залученого та позикового капіталу є економічно вигідним для підприємства, адже вартість підприємства зростає, а рентабельність капіталу збільшується. Це пов'язано з тим, що прибуток, отриманий у результаті використання кредиту, залишається винятково у підприємства, тому використання «чужих» коштів збільшує рентабельність власного капіталу підприємства. Це називається ефектом фінансового важеля, він може як збільшуватися, так і зменшуватися, залежно від поєднання позикових та залучених коштів або від розміру відсоткової ставки за кредит. До речі, у разі надмірно великої ставки кредитування коштів ефект може бути і негативним. У зарубіжній практиці прийнято, що оптимальне значення ефекту фінансового важеля не може виходити за межі рентабельності підприємства. Якщо нове залучення коштів зі сторони веде до збільшення ефекту фінансового важеля, таке залучення є вигідним [3].

У сучасних умовах, які склалися в нашій країні, значна частина підприємств має складне фінансове становище, прибуток носить переважно інфляційний характер, не поліпшуються фінансова стійкість та платоспроможність. Підприємство повинно чітко орієнтуватися в сучасних ринкових відносинах, правильно оцінювати виробничий і ринковий капітал, поточний фінансовий стан та його зміну на перспективу для запобігання банкрутству. Для оптимізації структури капіталу й підвищення ефективності підприємства досить широко використовують метод фінансового левериджу.

Фінансовий леверидж – це один з основних механізмів реалізації такого завдання, як максимізація рівня рентабельності за заданого рівня фінансового ризику. Ефект фінансового левериджу – це показник, який відображає рівень

Таблиця 1

**Вплив фінансового левериджу на фінансову стійкість
за різних варіантів розвитку підприємства**

№	Показники	Одиниці виміру	2015	Варіанти розвитку	
				I	II
1	Сума загального капіталу підприємства	грн.	148 500	148 500	148 500
	у т.ч. власний капітал	грн.	148 500	92 500	114 000
2	Залучений капітал	грн.	0	56 000	34 500
3	Величина операційного прибутку	грн.	130 000	130 000	130 000
4	Рентабельність активів	%	88,0	88,0	88,0
5	Ставка відсотку за кредит	%	19,0	19,0	19,0
6	Сума відсотків за кредит	грн.	0	10640	6555
7	Прибуток до оподаткування, тис. грн.	грн.	130 000	119 360	123 445
8	Ставка оподаткування прибутку	%	18,0	18,0	18,0
9	Сума податку	грн.	23 400,00	21 484,80	22 220,10
10	Чистий прибуток	грн.	106 600	97 875	101 225
11	Рентабельність власного капіталу	%	72,0	106,0	89,0
12	Ефект фінансового левериджу			0,34	0,17

додатково генерованого прибутку власним капіталом за різної структури залучення позикового капіталу.

Фінансовий леверидж – це приріст рентабельності власного капіталу, який отримано завдяки використанню кредиту. Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, який показує позитивний або негативний ефект, що отримується за рахунок відповідного значення його диференціала [6].

Об'єктом застосування методу ефекту фінансового левериджу є компанія з виробництва і реалізації виставкового обладнання у м. Києві. Використання довгострокових кредитів та господарські процеси й явища, що відбуваються на цьому підприємстві, пов'язані з обліком та аналізом довгострокових зобов'язань (табл. 1).

За умови однакової величини операційного прибутку залучення капіталу в сумі 34 500 тис. грн. дає змогу підвищити рентабельність власного капіталу підприємства на 17%, у сумі 56 000 тис. грн. – на 34% без порушення фінансової стійкості

За допомогою левериджу характеризується взаємозв'язок між прибутком і вартісною оцінкою активів або фондів, які використані для отримання конкретного прибутку.

Аналіз зобов'язань необхідний керівництву і головному бухгалтеру організації, працівникам фінансової та юридичної служб, аудиторам для того, щоб дати об'єктивну оцінку фінансового стану організації, реальності погашення і забезпечення нею зобов'язань. Для цього створюється цілісна система реєстрів, рахунків і субрахунків, методів обліку і контролю боргових зобов'язань, яка постійно вдосконалюється. З'явилися нові види заборгованості, зростає роль боргових зобов'язань в економіці організацій. В умовах ринку жодна з них не може обходитися без боргових зобов'язань, водночас будучи і дебітором, і кредитором.

Знання механізму дії фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу і рі-

вень фінансового ризику дає змогу цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу компанії.

Висновки. Однією з проблем вітчизняних підприємств є недостатня величина джерел капіталу для фінансування діяльності господарюючого суб'єкта, низький рівень окремих показників фінансового стану. На сьогодні для переважної більшості підприємств актуальним питанням виступає оптимізація структури капіталу, основними критеріями якої є максимізація рівня прогнозованої рентабельності та мінімізація вартості зобов'язань.

Знання механізму дії фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дає змогу цілеспрямовано визначати як вартість, так і структуру капіталу компанії в умовах антикризового управління.

Динамічні зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства позначаються на процесах трансформації зобов'язань суб'єкта господарювання. Отже, вдосконалення порядку відображення в бухгалтерському обліку зобов'язань повинно сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень та підвищенню якості показників бухгалтерської звітності в рамках фінансового аналізу.

Облік і контроль зобов'язань підприємства, побудовані на оцінках сучасних реалій реалізації економічних відносин, є найбільш ефективними функціями фінансового менеджменту, які забезпечують його дієвість у правовому полі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії: [монографія] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2005. – 324 с.

3. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань: теорія і методологія: [монографія] / І.В. Орлов. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 400 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання/ О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
6. Чернелевський Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний / Л.М. Чернелевський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко. – К.: Хай-Тек Прес, 2014. – 640 с.

УДК 657.223

Чижишин О.І.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету***Железняк Н.В.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету***ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА****OPTIMIZATION OF INVESTMENT OF CASH FLOW OF ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядається порушення принципів фінансової рівноваги підприємства, яке негативно впливає на результати його діяльності. Враховано характеристики руху грошових коштів, які вказують на систему показників діяльності підприємств. Вони відображають важливість вирішення проблеми фінансового управління за рахунок досягнення оптимізації цільової функції за контрольованою фінансовою рівновагою. Найоптимальнішим для підприємства є збалансоване економічне зростання, яке базується на підтримці його фінансової рівноваги та забезпеченні максимізації вартості підприємства за рахунок позитивного руху грошових потоків.

Ключові слова: інвестиція, ризик, баланс, синхронізація, грошовий потік, моделювання, оптимізація, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается нарушение принципов финансового равновесия предприятия, которое негативно влияет на результаты его деятельности. Учтены характеристики движения денежных средств, которые указывают на систему показателей деятельности предприятий. Они отображают важность решения проблемы финансового управления за счет достижения оптимизации целевой функции при контролируемом финансовом равновесии. Наиболее оптимальным для предприятия является сбалансированный экономический рост, который основан на поддержке его финансового равновесия и обеспечении максимизации стоимости предприятия за счет позитивного движения денежных потоков.

Ключевые слова: инвестиция, риск, баланс, синхронизация, денежный поток, моделирование, оптимизация, предприятие.

ANNOTATION

In the article it is studied the violation of the principles of financial balance of the company, which negatively affects its financial performance. The negative impact on the efficiency of enterprises engaged in both deficit and surplus cash flow. It is included cash flow characteristics that indicate a system of performance indicators. They reflect the importance of addressing issues of financial management by achieving optimization objective function at a controlled financial equilibrium. Optimal for the company is sustainable economic growth, which is based on maintaining its financial equilibrium and ensure maximization of value due to positive cash flow.

Keywords: investment, risk, balance, synchronization, cash flow modeling, optimization, enterprise.

Постановка проблеми. Грошовий потік виробничої діяльності надає можливість оцінити несприятливу ситуацію щодо забезпеченості грошовими засобами для здійснення операційної діяльності, його оптимізація спроможна ефективно впливати на планування майбутніх витрат і надходжень.

Для оптимізації дефіцитного грошового потоку застосовують систему прискорення залучення коштів і сповільнення їх видатків. Із метою прискорення залучення коштів використовують систему гнучких цін на продукцію, механізми передоплати під час розрахунків, скорочення термінів комерційного кредиту, сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості (вексельний обіг, факторинг) та ін. Сповільнення видатків коштів досягається за рахунок: збільшення термінів комерційного кредиту, заміни придбання необоротних активів на їх оренду (лізинг), переведення короткострокових кредитів у довгострокові. Ширший спектр можливостей збалансування позитивного та негативного грошових потоків можна досягти в довгостроковому періоді (зміна схем стратегічного інвестування, активності на фондовому ринку, раціонального управління майном і постійними витратами).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для оптимізації надлишкового грошового потоку використовують різні форми інвестиційної активності, які пропонують у своїх дослідженнях П.П. Микитюк, П.Я. Попович, С.С. Черниш та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Запропоновано використовувати економіко-математичні методи пошуку оптимального розподілу портфеля інвестицій, зокрема просторову оптимізацію, для отримання максимального сумарного приросту капіталу під час реалізації декількох незалежних інвестиційних проектів, вартість яких перевищує фінансові ресурси, що є в інвестора. Розраховано прогнозні значення фінансових показників діяльності підприємств на основі економіко-математичних моделей із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу.

Мета статті полягає в тому, щоб, урахувавши постановку проблеми у забезпеченні підприємства грошовими потоками, здійснити їх синхронізацію для уникнення періодичних і циклічних розходжень під час формування структури грошових потоків і, як наслідок, для оптимізації середніх залишків готівки.

Основними завданнями, які виникають перед підприємствами, є забезпечення активності руху грошових коштів, а саме:

1. Активізація всіх складників операційної діяльності, які б забезпечували надходження грошових коштів і виступали головним джерелом прибутку.

2. Стимулювання інвестиційних проектів із метою розширення і модернізації існуючих чи придбання нових потужностей виробництва, які в результаті сприятимуть зростанню обсягів виробництва, а отже, і збільшенню прибутковості, але вже від операційної діяльності.

3. Збільшення грошових коштів із метою забезпечення діяльності.

4. Врахування чинника надзвичайних подій як внутрішнього «баласту» операційної діяльності: якщо не здійснювати затрат на ці непередбачувані події сьогодні, вони можуть стати непомірно збитковим тягарем під час виникнення в майбутньому.

Враховавши такі складники грошового потоку, поставимо за мету дослідження використання методу фінансового управління, який базується на концепції управління грошовими потоками, що формують єдину систему грошових ресурсів підприємства. Дана концепція розглядає сукупність грошових потоків, які мають різні характеристики, і цим самим забезпечує їх динамічне управління, відображаючи ліквідність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Способи оптимізації надлишкового грошового потоку, як вважає С.С. Черниш, пов'язані здебільшого з активізацією інвестиційної діяльності підприємства, спрямованої на:

- дострокове погашення довгострокових кредитів банку;
- збільшення обсягу реальних інвестицій;
- збільшення обсягу фінансових інвестицій [1, с. 243].

Синхронізацію грошових потоків спрямовують із метою уникнення періодичних і циклічних розходжень під час формування як позитивних, так і негативних грошових потоків, а також на оптимізацію середніх залишків готівки.

Концепція фінансової рівноваги, запропонована С.С. Черниш, характеризує збалансованість грошових потоків підприємства в кожний період діяльності. Якщо за період часу $[0, T]$ підприємство в результаті своєї діяльності генерує n грошових потоків CF_i , то умова рівняння фінансової рівноваги може бути виражена таким чином:

$$\sum_{i=1}^n CF_i(t) = 0, \quad (1)$$

– для кожного $t \in [0, T]$ [167, с. 245].

З урахуванням грошових потоків від усіх видів діяльності – операційної, інвестиційної та фінансової – умова фінансової рівноваги підприємства може бути виражена таким чином:

$$\sum_{i=1}^{n1} CF_i(t) + \sum_{i=1}^{n2} CF(t) + \sum_{i=1}^{n3} CF(t) = 0, \quad n1+n2+n3=n, \quad (2)$$

де $CF_i^0, i=1, n_1$ – грошові потоки від операційної діяльності;

$CF_j^1, j=1, n_2$ – грошові потоки від інвестиційної діяльності;

$CF_k^F, k=1, n_3$ – грошові потоки від фінансової діяльності [1, с. 247].

Порушення принципів фінансової рівноваги підприємства негативно впливає на результати його діяльності, причому негативний вплив на ефективність функціонування підприємства здійснюють як дефіцит, так і надлишок грошового потоку. Враховуючи зазначені характеристики руху грошових потоків на досліджуваних підприємствах, які вказують на систему показників діяльності цих підприємств і відображають важливість вирішення проблеми фінансового управління за рахунок досягнення оптимізації цільової функції за контрольованою фінансовою рівновагою, найоптимальнішим для підприємства є збалансоване економічне зростання, яке базується на підтримці його фінансової рівноваги та забезпеченні максимізації вартості підприємства за рахунок позитивного руху грошових потоків.

Доцільність здійснення інвестиційної діяльності завжди визначається рівнем її окупності, тобто величиною і швидкістю повернення інвестору вкладених коштів через грошові потоки, що їх генерує інвестиція.

Алгоритм розрахунку терміну окупності інвестицій (TOI) залежить, як стверджує П.П. Микитюк, від рівномірності надходження грошових потоків. Якщо грошові потоки від інвестицій розподіляються рівномірно за роками, то термін окупності визначають діленням суми інвестиційних витрат (IB) на величину чистого грошового потоку ($ЧГП$), одержаного від їх використання за рік [2, с. 237].

$$TOI = IB: ЧГП \rightarrow \text{роки} (ЧР). \quad (3)$$

Для розрахунку даного показника необхідно розрахувати чистий грошовий потік від інвестицій, який пропонує С.С. Черниш у формулі (3), як суму одержаних із грошовими потоками амортизаційних відрахувань (AM) і чистого прибутку ($ЧП$) [1, с. 239]:

$$ЧГП = AM + ЧП \quad (4)$$

Очевидно, що якщо інвестиційні витрати не формують чистого прибутку ($ЧГП = AM$), як вважає П.Я. Попович, то термін їх окупності буде визначатися строком корисного використання об'єктів інвестицій (CBI) [3, с. 219].

$$TOI = IB: AM = CBI \quad (5)$$

У разі нерівномірного надходження доходів термін окупності визначають прямим підрахунком числа років ($ЧР$), протягом яких чистий грошовий потік ($ЧГП$) відшкодовує інвестиційні витрати, тобто чисті доходи зрівняються з витратами [3, с. 219].

$$TOI = \min ЧР, \text{ при якому } \sum ЧГП > IB \quad (6)$$

Інвестиції, де $ЧР$ найменше, є найбільш вигідні. Проте показник терміну окупності інвес-

тицій не враховує величину можливих чистих грошових потоків підприємства, які буде одержано за період після окупності інвестиційних витрат.

Другий показник – рівень прибутковості інвестицій за абсолютною і відносною величиною.

Абсолютна величина прибутковості (АП) інвестиційних витрат обчислюється як сума чистого прибутку, яка буде одержана за весь термін використання об'єктів інвестицій (ТВІ) в господарській діяльності.

$$АП = \sum ЧП \times ТВІ \quad (7)$$

Рівень прибутковості інвестицій (РПІ) за відносною величиною їх ефективності розраховують як відношення середньорічної суми чистого прибутку (СЧП), отриманого від використання інвестицій, до первісних інвестиційних витрат [3, с. 219].

$$РПІ = СЧП : ІВ \text{ де } СЧП = АП : ТВІ \quad (8)$$

Із цього випливає, що найкращі інвестиції формуються за об'єктами, де найменший термін окупності, найбільша абсолютна величина одержаного прибутку і найвищий рівень прибутковості інвестиційних витрат. Додатково слід урахувати, що використання інвестиційних об'єктів створює, крім чистого прибутку, й інші дуже важливі складники доданої вартості: фонд оплати праці, доходи на соціальні витрати, чисті грошові потоки амортизаційних відрахувань та податкові платежі. Водночас створений чистий прибуток і амортизаційні відрахування в процесі використання інвестиційних об'єктів можна залучити для здійснення інших інвестицій та одержувати додаткові грошові потоки доданої вартості.

Третій показник, величина чистих грошових потоків за дисконтною оцінкою (ЧГД), визначається шляхом дисконтування ЧГП як суми (АМ + ЧП).

Поточну вартість майбутніх чистих грошових надходжень від інвестицій розраховуємо за формулою, запропонованою П.П. Микитюком:

$$ЧГД = \frac{\sum ЧГП}{(1+PP)^n}, \quad (9)$$

де PP – ставка прибутковості інвестицій в умовах господарської діяльності підприємства) [2, с. 238].

Порівнюючи ЧГД з інвестиційними витратами (ІВ), визначимо чистий грошовий потік, який формує величину майбутнього чистого прибутку (ЧПД):

$$ЧПД = ЧГД - ІВ \quad (10)$$

Додатне число ЧПД, тобто якщо $ЧПД > 0$, вказує на доцільність інвестування коштів, оскільки об'єкт діяльності є прибутковим. За від'ємного значення ЧПД, якщо $ЧПД < 0$, інвестування здійснювати не доцільно. Якщо $ЧПД = 0$, то інвестування є ні прибутковим, ні збитковим, а відтак, рішення треба приймати на основі інших критеріїв господарської діяльності: зростання ролі підприємства на ринку і в

регіоні, досягнення певного соціального ефекту. Якщо підприємство має кілька об'єктів інвестування, то слід зупинитися на тому, який має найвище значення ЧПД. Величина ЧПД показує ймовірну суму приросту чистих активів підприємства за рахунок інвестиційної діяльності.

Використовуючи показник ЧГД, розраховуємо термін окупності інвестицій (ТОІ ЧГД).

$$ТОІ ЧГД = \min ЧР \text{ при якому } \sum ЧГД > ІВ \quad (11)$$

Оскільки дисконтування зменшує грошовий потік, то термін цієї окупності інвестицій завжди триваліший від простого терміну окупності (ТОІ).

Дисконтний рівень прибутковості (рентабельності) інвестицій (ДПІ) дає змогу оцінити їх ефективність з позиції витрати $\rightarrow$ результати, внаслідок чого можна вибрати найрентабельнішу діяльність. Показник розраховуємо як відношення середньорічних чистих грошових потоків (ЧПДс), які формують майбутній чистий прибуток від інвестиційної діяльності до суми інвестицій (ІВ).

$$ДПІ = ЧПДс : ІВ; ЧПДс = \sum ЧПД : ТВІ \quad (12)$$

Очевидно, що якщо: $ДПІ > 0$ – інвестиційні витрати доцільно здійснювати;

$ДПІ < 0$ – інвестиційні витрати формують збитки;

$ДПІ = 0$ – об'єкти інвестицій вважаються і не прибутковими, і не збитковими.

Чим більше значення цього показника, тим вища віддача кожної гривні інвестицій. За наявності декількох об'єктів інвестицій із рівною величиною даного показника здійснюється вибір найкращого варіанту виходячи з інших факторів.

Післяінвестиційний аналіз ефективності проекту показує, що для стимулювання оптимізації грошових потоків, в яких спостерігається стабільний рівень прибутковості і можливість безболісного кредитування, слід рекомендувати, на нашу думку, запропоновану П.П. Микитюком модель залежності факторів впливу на зміну значення поточної вартості чистих грошових потоків, а саме:

$$PV = N \times D \times d_{NCP} \times t_p \times q_N, \quad (13)$$

де PV – поточна вартість чистого грошового потоку в t – році, тис. грн.;

N – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) у t – році, тис. грн.;

D – проектний дисконтний фактор t – року, коеф.;

d_{NCP} – рівень амортизації в чистому грошовому потоці в t – році, коеф.;

t_p – рівень оподаткування проектного прибутку в t – році, коеф.;

q_N – проектна рентабельність продукції (робіт, послуг) в t – році, коеф. [2, с. 250]

Співвідношення цих потоків свідчить про спроможність проекту повертати інвестиційні і фінансові витрати в період створення активів проекту і збільшувати їх, а різниця між над-

ходженнями і витрачаннями в певний період часу становить чистий грошовий потік, який у період реалізації проекту постійно має бути позитивним. У проекті прогнозують грошові потоки для всіх розрахункових періодів терміну експлуатації проекту, включаючи всі розрахункові надходження та витрати щодо засобів, що пов'язані з операційною діяльністю.

Потенційні інвестори або кредитори вивчають не лише фінансову звітність, бізнес-план, а й приділяють серйозну увагу вмінню підприємства використовувати та вкладати кошти, надані їм [3, с. 480].

Ми згодні з цим твердженням, адже успішність фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від ритмічності надходжень, стабільності формування та оптимальності використання грошових потоків.

Управління інвестиційними процесами, що пов'язані із укладенням грошових засобів у довготривалі матеріальні активи, являє собою найбільш важливий та складний вектор діяльності фірм. Рішення, що приймаються у площині, що задається зазначеним вектором, розраховані на довготривалі періоди часу і, як правило:

- є частиною стратегії розвитку фірми в перспективі;
- пов'язані зі значним відтоком засобів;
- із певного моменту можуть стати невідворотними;
- опираються на прогнози оцінки майбутніх затрат та доходів.

Сукупність методів, які застосовують сьогодні для оцінки ефективності інвестицій взагалі, можна розбити на дві групи: динамічні (ті, що враховують фактор часу) і статичні (облікові). Ми пропонуємо підприємствам звертати увагу на динамічні методи як такі, що дають змогу врахувати фактор часу та відповідають специфіці галузі – віддача від інвестицій, вплив інфляції під час встановлення фінансових результатів, вплив різного роду ризиків.

У процесі побудови оптимальних розподілів інвестицій опираємось на такі припущення:

- потоки грошових засобів на кінець (початок) кожного періоду реалізації проекту відомі;
- визначена оцінка, яка виражена у вигляді відсоткової ставки (норми дисконту) відповідно до якої засоби можуть бути вкладені в даний проект. Істотними факторами, які впливають на розмір оцінки, є інфляція та ризик. У подальших викладках уважатимемо, що ці показники враховані у розмір норми дисконту по інвестиційному проекту.

Ми погоджуємось із тим, що індекс рентабельності не завжди забезпечує однозначну оцінку ефективності інвестицій. Як показує практика, проект із максимальним значенням індексу рентабельності може не відповідати проекту з максимумом чистої теперішньої вартості, тому ми пропонуємо використовувати економіко-математичні методи пошуку оптимального розподілу портфеля інвестицій, зокрема просторову оптимізацію.

Під просторовою оптимізацією будемо розуміти отримання максимального сумарного приросту капіталу ід час реалізації декількох незалежних інвестиційних проектів, вартість яких перевищує фінансові ресурси, що є в інвестора.

Побудуємо економіко-математичну модель формування портфеля інвестицій підприємства. Введемо такі змінні моделі:

x_i – обсяг інвестування у i -й проект;

n – кількість проектів, що можуть складати портфель інвестицій;

S – розмір інвестиційного бюджету фірми;

p_i – чиста теперішня вартість i -го проекту;

k_i – обсяг затрат на реалізацію i -го проекту.

Побудуємо цільову функцію оптимізації у вигляді

$$PX \rightarrow \max \quad (14)$$

Система обмежень задовольняє умови:

– умова обмеженості бюджету:

$$KX \leq S \quad (15)$$

– умова невід'ємності вкладень у реалізацію проектів:

$$x_i \geq 0 \quad (16)$$

Оскільки кожен конкретний проект може фінансуватись не більше як один раз, накладемо додаткову умову унікальності проектів

$$x_i \leq 1 \quad (17)$$

Реалізуємо пошук розв'язку моделі у середовищі табличного процесора Microsoft Excel 2010. Модель задачі оптимізації подамо відповідними матричними рівняннями, які реалізують цільову функцію та систему обмежень відносно деякого вектора X – вектора невідомих змінних моделі.

Для знаходження невідомих змінних цільової функції застосовано інструмент пошуку розв'язку (рис. 1):

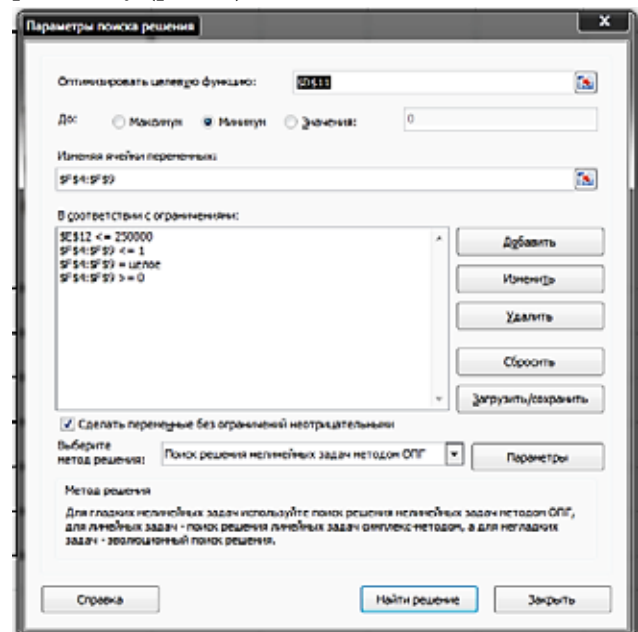


Рис. 1. Вікно введення параметрів моделі та пошуку її розв'язку

Оптимальний розв'язок знайдено на основі методу узагальненого понижуючого градієнта, який застосовується для нелінійних задач математичного програмування [4, с. 132].

Оптимальний розподіл портфеля інвестицій у даному випадку збігається із розподілом на основі індексу рентабельності підприємств і вказує на доцільність обрання проектів.

Висновки. Підсумовуючи запропоновані варіанти оптимізації грошових потоків ми дійшли висновку про те, яке значення має здійснення ефективного управління мобілізацією грошових ресурсів діяльності для забезпечення операційної діяльності та прибутковості підприємств у майбутньому:

1. Оптимізація грошових потоків під час обслуговування виробничого процесу.

2. Забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі стратегічного розвитку.

3. Рациональне формування грошових потоків діяльності сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційної діяльності.

4. Ефективне управління грошовими потоками всіх видів діяльності дає змогу скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі.

5. Мобільність грошових потоків є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства.

6. Цілеспрямованість руху грошових ресурсів операційної діяльності забезпечує зни-

ження ризику неплатоспроможності підприємства.

7. Активність заходів щодо оптимізації грошових потоків неопераційної діяльності дасть змогу підприємству отримувати додатковий прибуток незалежно від основної діяльності.

Рекомендовано вільні фінансові кошти спрямувати на випередження виникнення надзвичайних ситуацій, тобто здійснити заходи щодо мінімізації ризиків утрат на основі прогностичного їх випередження, із цією метою визначити ризики як імовірності виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансово-господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черниш С.С. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / С.С. Черниш. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.
2. Микитюк П.П. Аналіз ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: теорія і практика: дис. ... докт. екон. наук. / П.П. Микитюк. – Тернопіль, 2010. – 459 с.
3. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підручник] / П.Я. Попович; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 630 с.
4. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений / И.Я. Лукасевич. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 400 с.

UDC 657.338

Shmatkovska T.O.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Accounting and Audit
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

TO THE PROBLEMS OF ECONOMIC ESSENCE OF THE STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING

ДО ПРОБЛЕМАТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

ANNOTATION

In the article considered the essence of strategic management accounting, investigated and analyzed the basic scientific approaches to the definition of «strategic management accounting», classified approaches to the definition of the term. The basic principles and objectives of strategic management accounting are determined. Theoretical foundations of the strategic calculation that combine some kind of concept of its subject and methods of display objects, features, principles of accounting system are defined. Overview the existing concept of the place and role of strategic management accounting information to ensure profitable operation of business entities, taking into account external factors in an unstable macroeconomic environment.

Keywords: strategic management accounting, strategic management, management decisions, competitiveness, information, principles of strategic management accounting.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто економічну сутність стратегічного управлінського обліку, досліджено та проаналізовано основні підходи науковців до визначення поняття «стратегічний управлінський облік», класифіковано підходи до визначення цього поняття. Виокремлено основні принципи та завдання стратегічного управлінського обліку. Визначено теоретичні основи стратегічного обліку, які поєднують у своєму складі поняття про його предмет та способи відображення об'єктів, функцій, принципи системи організації обліку. Узагальнено існуючі концепції щодо місця та ролі стратегічного управлінського обліку в інформаційному забезпеченні прибуткового функціонування суб'єктів господарювання в умовах нестабільного макроекономічного середовища.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, стратегічне управління, управлінські рішення, конкурентоспроможність, інформаційне забезпечення, принципи стратегічного управлінського обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена экономическая сущность стратегического управленческого учета, исследованы и проанализированы основные подходы ученых к определению понятия «стратегический управленческий учет», классифицированы подходы к определению этого понятия. Выделены основные принципы и задачи стратегического управленческого учета. Определены теоретические основы стратегического учета, которые сочетают в своем составе понятия о его предмете и способы отображения объектов, функций, принципы системы организации учета. Обобщены существующие концепции относительно места и роли стратегического управленческого учета в информационном обеспечении прибыльного функционирования субъектов хозяйствования в условиях нестабильной макроэкономической среды.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, стратегическое управление, управленческие решения, конкурентоспособность, информационное обеспечение, принципы стратегического управленческого учета.

Problem. In the modern development of the world economy to the fullest enterprises adapta-

tion to the changing economic environment there is a need to develop new tools, techniques and management principles. However, only those companies that are ready for change and innovation have well-organized system of strategic planning and management are the most competitive.

The current state of the business environment, the relationship between customers, suppliers and other debtors and creditors volatile economic environment demonstrates the need for forecasting several areas of business. Uncertain conditions of operation confronts entities need to identify its long-term strategy for development of information which can provide strategic management accounting.

The necessity of forming the unit of strategic management accounting is due to the globalization of business, development of information technology, mobility, organizational structure, change the style and methods of management.

Analysis of recent research and publications. Problems of methodological support strategic management highlighted in the works of foreign and domestic scientists such as I. Ansoff, P.J. Atamas, M.V. Volodkin, V.G. Gerasymchuk, S.F. Goals, C. Drury, S. Kaplan, O.E. Nikolaeva, M.S. Pushkar, A. Moszkowski, L.V. Napadovskaya, V. Sopko, B. Ryan, V.R. Shevchuk, M.T. Shchyrba and others. However, the formation of accounting unit strategic management accounting is not studied enough.

Topical subject of strategic management accounting among scientists, as evidenced by the recent analysis of subjects of scientific conferences at various levels, dedicated to accounting and analytical problems present in Ukraine.

The study aim is to determine the nature of strategic management accounting and outline possible prospects for its implementation in domestic enterprises as one of the effective tools for managing their competitiveness.

The main results of the study. The integration of the modern enterprise in the global society leads to the need to generate accounting information of high quality and utility. That in turn requires a fundamental change in the accounting methods and the expansion of its functions, which shall include at:

– strategic planning;

- strategic Analysis;
- strategic audit.

One of the areas of modern business management is strategic management, which requires changes in the accounting treatment for the purpose of creating a strong information support. In this connection, in the modern economic literature appeared the notion of «strategic account», «strategic management accounting». Today, there are different approaches of scientists on the definition of «strategic management accounting», which can be grouped into the following areas (Table 1).

So there is disagreement among scholars on issues of content, terminology, tasks, objects of strategic accounting and analysis, but most of them are inclined to believe that its implementation in practice enterprises should enhance the quality of decision making.

Thus, strategic account is a subsystem of strategic management, which provides informational support to decision-making by collecting, recording, analysis, storage and transmission of external and internal environment to ensure its competitiveness in the short and long term. In an uncertain economic environment, ensuring the competitiveness of enterprises is the main key to the effective operation of the business and strategic management accounting is one of the main bases of information on which depends the timeliness, accuracy, reliability of management decisions.

The scientists, based on the main goal of strategic management accounting, formed its main tasks [3; 11; 17] (Fig. 1).

In addition, the economic literature appropriated the basic principles of strategic accounting management [3] (Fig. 2).

Table 1

Approaches to defining the essence of the concept of «strategic management accounting»

№	The approach to determining	Scientists	Definition
1.	A special type of accounting	Vladimir Pankov, B. F. Nesvyetaylov [8]	This account, intended to support strategically oriented solutions, closely related to market-oriented external information that has both financial and non-financial nature, aimed not only at fixing specific facts and more on tracking trends, trends or significant changes operates planned and forecast data long-term nature
		P. J. Atamas [1]	This accounting, which focuses on external factors (such as the profitability of competitors, market share and so on.), while keeping the traditional characteristic of focusing on internal processes and phenomena.
2.	Element, accounting and management subsystem	V.Z. Semanyuk [14]	This subsystem accounting function of strategic management, providing managers information on the internal environment of the company to make strategic decisions
		A. Shaykan [16]	This element of the ideology of management in general and in particular accounting policy
3.	Tools promoted	Vladimir Ivanov, A.K. Khan [10]	This is a tool promoted by the adoption, implementation and evaluation of policy-making and systematic gathering and processing parameters that characterize the state of not only the internal financial and economic activities, but also the environment (competition, client, etc.), managed by the organization
		M.A. Vahrushyna, M.I. Sidorov, L.I. Borisova [3]	This is one of the advanced information sources, which should ensure the management of tools for decision making, coordinating business functions to achieve effective results.
4.	Process	V.R.Shevchuk [17]	This is a decision-making framework of senior management, which is provide managers with all the information necessary for the management and control of enterprise development for the benefit of its owners and other interested partner groups (creditors, customers, suppliers, staff, society and government).
		S.B. Suloyeva, K.E. Zemlyakova [7]	The process of providing information aimed at the long term, should provide support for the overall competitive strategy of the organization.
		Boris Rhein [7]	The relationship of 4 basic commitments (finance, management, technical and technological skills), implementation of control functions, movement of resources, cost, base-building organizations
5.	Special economic system	S.F. Holov [4]	This system of management accounting, aimed at making management decisions
		M.S. Pushkar [12]	This is a system, which provides information about the environment for strategic management and is forming the controlling system
		A.P. Kundry-Vysotska [6]	This analytical system for the required value accounting information with the strategy of the company, which is closely linked with the system of strategic planning
		C. F. Kanurna [5]	This is a complex economic system, formed on the basis of modern information technology, covering a single information field of all blocks and business processes of production and business activities

*Overview on the basis of the sources

Specific methods of strategic calculation are: the methods of monitoring the competitive position (analysis of trends in certain parameters), the dynamics of value, methods of strategic pricing and calculation methods of strategic positioning, planning methods and flexible budgeting, balanced scorecard (BSC), methods of strategic and system analysis model value added (EVA), tracking indicators for the need to change strategy, the formation of signal indicators to identify problems and others.

The basic technologies of strategic management accounting are [12]:

- Activity-based costing (ABC) – accounting costs by type of activity that involves their distribution by carriers cost (factor cost) in accordance with the volume and structure of resources that are consumed in the course of operations on creation and production (goods and services);

- Lifecycle costing – calculation stages of the life cycle, the essence of which is that the cost (goods and services) account for costs at all stages of its life cycle: development, design, output and market promotion, etc;

- Target costing – pricing objectives focused on developing measures to optimize the cost of

goods (services) in view of the purpose of the parameters that affect the relationship «price – quality» – the consumer as the useful life, level of service, after-sales service and so on;

- Balanced Scorecard (VSC) – Balanced Scorecard to manage key business processes centers of responsibility in accordance with established goals, quantitatively and qualitatively identified in the benchmark evaluation criteria: finance, customers, internal business processes, learning and growth;

- Benchmarking – continuous process of study and evaluation of products, services and manufacturing experience most serious competitors recognized leaders in their fields;

- Budgeting or reference evaluation (benchmarking) – way to collect information that is used by companies to identify the best practices of other companies;

The peculiarity of strategic calculation is that the priority of forming the information in its system is to meet the information needs of strategic management, namely:

- Account of the key success factors;
- Formation of strategic reporting;
- Account of the dynamics of indicators of internal environment.

Strategic account as close to the control system, and the result of its subsystems should be the formation of a number of information parameters by which it will be possible to identify the competitive position of the company and decide on its further development.

Conclusions. The study found that the main task of strategic management accounting is to take short-term and long-term management decisions in the strategic management to ensure competitiveness. Through strategic management accounting tools are selected, analysis and continuous monitoring of indicators of external and internal environment to timely detection of changes in the ECS th place cause formation adjustments of the existing strategic plan for the company.

The key factors for assessing the effectiveness of implementation of the strategic account of the enterprise as a necessary element of its system of competitiveness are:

- 1). create a common system of strategic management of enterprise that requires rethinking current approaches to management, taking into account principles of innovation and development;

- 2) The availability and training that will ensure the successful implementation and operation of the strategic calculation on domestic enterprises in terms of the realities of today.

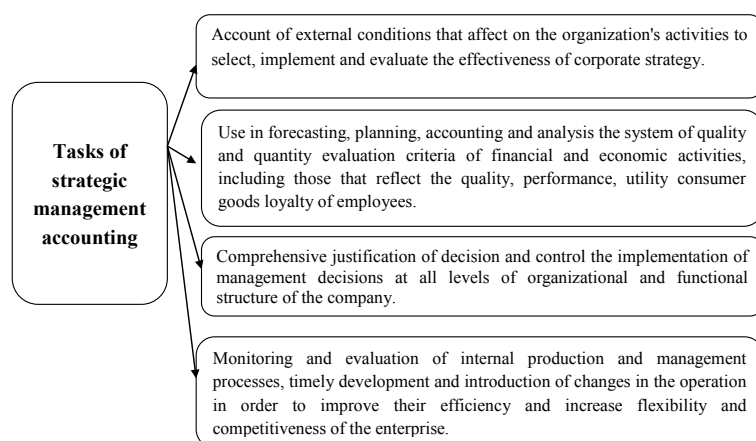


Fig. 1. Schematic display tasks of strategic management accounting

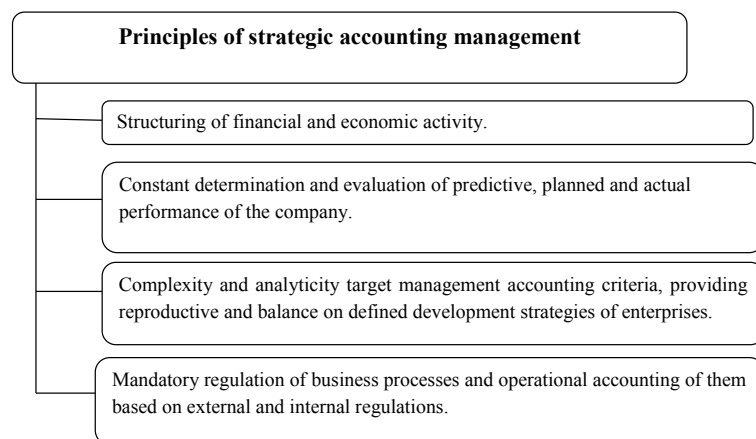


Fig. 2. Organizing principles of strategic management accounting

REFERENCES:

1. Atamas P. J. Upravlins'kyj oblik: navch. posib. / P. J. Atamas – K.: Centr navchal'noyi literatury, 2006. – 440 s.
2. Bolduyev M. V., Korinyev V. L. Organizaciya strategichnogo upravlins'kogo obliku na promy'slovy'x pidpr'yemstvax / M. V. Bolduyev, V. L. Korinyev // Derzhava ta regiony. – Seriya: Ekonomika i pidpr'yemny' czstvo – 2010. – № 6. – S. 190–194.
3. Vaxrushy'na M. A., Sy'dorova M. Y., Bory'sova L. Y. Strategy'chesky'j upravlenchesky'j uchet: Polnyj kurs MBA. – M.: Ry'dGrupp, 2011. – 192 s.
4. Golov S. F. Suchasny'j stan ta perspektyvy' rozvy'tku buxgalters'kogo obliku v Ukraini: avtoref. dy's. na zdobuttya nauk. Stupenya d-ra ekon. nauk: specz. 08.00.09 «Buxgalters'ky'j oblik, analiz ta audy't» / S. F. Golov. – Ky'viv, 2009. – 35 s.
5. Kanurna Z. F. Strategichni aspekty' obliku v sy'stemi upravlinnya vely'kogo mashy'nobudivnogo pidpr'yemstva: Avtoref. dy's... kand. ekon. nauk: 08.06.04 / Sxidoukr. nacz. un-t im. V. Dalya. – Lugans'k, 2002. – 19 s.
6. Kundrya-Vy'socz'ka O. P. Zmistovni xaraktery'sty'ky' strategichnoyi parady'gmy' obliku / O. P. Kundrya-Vy'socz'ka // Visny'k Zhy'tomy'rs'kogo derzhavnogo texnologichnogo universy'tetu. – Seriya: Ekonomichni nauky. – 2010. – № 3, Ch. 2. – S. 137–139.
7. Moshkovs'ka O. A. Konceptual'ni zasady' strategichnogo upravlins'kogo obliku / O. A. Moshkovs'ka // Aktual'ni problemy' ekonomiky' – № 12 (138) – 2012 – S. 152 – 159.
8. Pankov V. V., Nesvetajlov V. F. Bazovle pry'ncy'pi y' dopushheny'ya strategy'cheskogo upravlencheskogoucheta // Mezhdunarodnij buxgaltersky'j uchet. – 2012. – № 7. – S. 2–7.
9. Party'n G. O. Upravlins'ky'j oblik: pidruchny'k / G. O. Party'n, A. G. Zagorodnij, T. I. Svidry'k, A. I. Yasins'ka, T. M. Bojchuk. – L'viv: Vy'davny'czstvo L'vivs'koyi politexniki, 2013. – 280 s.
10. Py'lypenko A. A. Organizaciya oblikovo- anality'chnogo zabezpechennya strategichnogo rozvy'tku pidpr'yemstva. Naukove vy'dannya. – Xarkiv: XNEU, 2007. – 276 s.
11. Popovy'ch V. I. Teorety'chni osnovy' organizaciyi strategichnogo obliku na pidpr'yemstvax // V. I. Popovy'ch – Visny'k Nacional'nogo universy'tetu vodnogo gospodarstva ta pry'rodokory'stuvannya – Vy'pusk 1 (61) – 2013 – Seriya «Ekonomika» – S. 187 – 192.
12. Pushkar M. S. Tendenciyi ta zakonirnosti rozvy'tku buxgalters'kogo obliku v Ukraini (teorety'ko-metodologichni aspekty'): monografiya. – Ternopil', 1999. – 424 s.
13. Satmurzaev A. A. Koncepcy'ya strategy'cheskogoucheta v novyx ekonomy'chesky'x strukturax: teorety'chesky'j aspekt / A. A. Satmurzaev // Ekonomika ta derzhava. – 2010. – № 12. – S. 195–198.
14. Semanyuk V. Z. Formuvannya pidsy'stemy' strategichnogo obliku v umovax ry'nkovy'x vidnosy'n / V. Z. Semanyuk // Formuvannya ry'nkovy'x vidnosy'n v Ukraini: zb. nauk. pr. – Vy'p. 11 (114) / nauk. red. I. G. Mancurov. – K., 2010. – S. 59–64.
15. Uord K. Strategy'chesky'j upravlenchesky'j uchet / Per. s angl. – M.: Oly'mp-Biznes, 2002. – 448 s.
16. Shajkan A. V. Buxgalters'ky'j oblik z metoyu strategichnogo upravlinnya yak instrument integraciyi vitchy'znyany'x pidpr'yemstv u svitove gospodarstvo [Elektronny'j resurs] / A. V. Shajkan – Rezhy'm dostupu: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1900/1/42.pdf>
17. Shevchuk V. R. Strategichny'j upravlins'ky'j oblik yak informacijne pidg'runtja strategichnogo menedzhmentu pidpr'yemstva [Elektronny'j resurs] / V. R. Shevchuk // Rezhy'm dostupu: http://VNULPM_2014_797_58.pdf

УДК 657.1

Ярмолюк О.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Житомирського національного агроекологічного університету

Киян А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Житомирського національного агроекологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

PECULIARITIES OF ACCOUNTING POLICY OF THE ENTERPRISE RESOURCE POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

Розкрито основні проблеми облікової політики підприємства в частині формування інформації про ресурсний потенціал. Доведено, що ресурсний потенціал є єдиною системою матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Визначено, що облікова політика підприємства – це норми і правила, які гарантують достовірне розкриття обліково-економічної інформації щодо окремих ресурсів підприємства. У статті елементи облікової політики, що мають різні варіанти застосування, систематизовано та узгоджено з діючою нормативно-правовою базою. Використання представлених елементів облікової політики сприятиме формуванню достовірної облікової інформації про ресурсний потенціал підприємства для потреб управління та дозволить підвищити рівень обґрунтованості прийняття рішень щодо ефективності використання ресурсів.

Ключові слова: облікова політика, ресурсний потенціал підприємства, елементи облікової політики, матеріальні ресурси, нематеріальні ресурси, фінансові ресурси, трудові ресурси.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты основные проблемы учетной политики предприятия в части формирования информации о ресурсном потенциале. Доказано, что ресурсный потенциал является единой системой материальных, нематериальных, трудовых и финансовых ресурсов. Определено, что учетная политика предприятия – это нормы и правила, которые гарантируют достоверное раскрытие учетно-экономической информации относительно отдельных ресурсов предприятия. В статье элементы учетной политики, которые имеют различные варианты применения, систематизированы и согласованы с действующей нормативно-правовой базой. Использование представленных элементов учетной политики будет способствовать формированию достоверной учетной информации о ресурсном потенциале предприятия для потребностей управления и позволит повысить уровень обоснованности принятия решений относительно эффективности использования ресурсов.

Ключевые слова: учетная политика, ресурсный потенциал предприятия, элементы учетной политики, материальные ресурсы, нематериальные ресурсы, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы.

ANNOTATION

Discloses the main problems of accounting policy in part of the formation of information on resource potential. Proven resource potential is the only system of tangible, intangible, human and financial resources. Determined that the accounting policies of the enterprise are norms and rules that ensure proper disclosure of accounting and economic information concerning individual resources of the enterprise. In the article the accounting policies, which have a variety of applications, systematized and aligned with the current regulatory framework. The use of the presented elements of the accounting policy will be to promote the formation of reliable accounting information about resource potential of the enterprise

for management needs and will improve the level of substantiation of making decisions about resource efficiency.

Keywords: the accounting policies, the resource potential of the enterprise, the accounting policies, material resources, intangible resources, financial resources, human resources.

Постановка проблеми. Сталий розвиток підприємства значною мірою залежить від ефективного управління його ресурсним потенціалом. Сформувати повну, достовірну та максимально об'єктивну інформацію про наявні ресурси, обсяги їх використання можна за допомогою раціональної, обґрунтованої облікової політики підприємства. Облікова політика не лише встановлює єдині правила для учасників організації облікового процесу на підприємстві щодо формування інформації про існуючий ресурсний потенціал, а й одночасно є інструментом регулювання фінансових результатів від використання цих ресурсів у господарській діяльності, які розкриваються підприємством у фінансовій звітності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання облікової політики підприємства щодо окремих ресурсів останнім часом досліджували такі вітчизняні науковці, як Л.В. Білозор [1], О.Г. Бірюк [2], Л.Т. Богущька [3], О.С. Борисюк [4], Т.І. Єфіменко [5], О.П. Колумбет [6], В.А. Кулик [7], О.А. Наумчук [8], В.В. Скоробогатова [9] тощо. Проблема організації бухгалтерського обліку ресурсного потенціалу корпорацій поглиблено досліджували І.М. Вигівська та Л.Я. Шевченко [10]. Разом із тим, багато питань щодо формування облікової політики, як передумови накопичення та використання достовірної інформації про наявний ресурсний потенціал підприємства, залишаються невирішеними та вимагають подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ресурсний потенціал є не звичайною сумою ресурсів, а єдиною системою матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів, що всебічно використовуються підприємством у господарській діяльності. Отже, досліджувати елементи облікової

політики підприємства слід комплексно, враховуючи доцільність обраного способу обліку та прораховуючи можливі наслідки від використання сформованої інформації про той чи інший ресурс. Системний підхід до організації обліку ресурсного потенціалу сприятиме формуванню достовірної інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні та систематизації елементів облікової політики підприємства щодо ресурсного потенціалу в системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування підприємством облікової політики в Україні регламентоване низкою нормативно-правових документів. Серед основних документів можна виділити: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [11], Лист «Про облікову політику» [12], Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [13].

За Законом [11] облікова політика являє собою сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності.

У загальному розумінні облікова політика – це сукупність прийомів та способів ведення бухгалтерського обліку, щодо яких чинним законодавством запропоновано декілька альтернативних варіантів та надано право підприємствам самостійно їх обирати задля правильного відображення фінансової інформації.

Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку та визначає побудову бухгалтерської служби – форму організації бухгалтерського обліку, права та обов'язки головного бухгалтера, функції бухгалтерії та її взаємодію з іншими підрозділами підприємства, а також особливості ведення бухгалтерського обліку – форму ведення обліку, організацію документообігу, порядок проведення інвентаризації, формування робочого плану рахунків тощо.

Усі принципи організації облікового процесу на підприємстві повинні фіксуватися у положенні про організацію бухгалтерського обліку або наказі про облікову політику.

Основними елементами організації обліку на підприємстві, які повинні бути зафіксовані у наказі, є:

1. Порядок організації бухгалтерського обліку (форма організації обліку; перелік осіб, відповідальних за якісне і своєчасне складання, подання фінансової, статистичної, податкової та іншої звітності);

2. Порядок ведення бухгалтерського обліку (форма ведення обліку – меморіально-ордерна, журнально-ордерна, проста, спрощена, автоматизована);

3. Робочий план рахунків та уведення податкових балансових і забалансових субрахунків, у тому числі щодо ресурсного потенціалу підприємства.

4. Організація документообігу і зберігання документів (перелік використовуваних первинних документів та реєстрів бухгалтерського обліку – типових або самостійно розроблених; графік документообігу та перелік посадових осіб, наділених правом підпису первинних документів; організація зберігання документів та облікових реєстрів, архівація документів);

5. Організація матеріальної відповідальності на підприємстві (перелік посад, для яких укладаються договори про повну або колективну матеріальну відповідальність; перелік осіб, з якими укладено такі договори; порядок укладення договорів для нових співробітників);

6. Періодичність і порядок проведення інвентаризації (склад постійної інвентаризаційної комісії; порядок формування робочих інвентаризаційних комісій; перелік об'єктів інвентаризації; документальне оформлення планових та позапланових інвентаризацій; періодичність і тривалість інвентаризацій за кожним із об'єктів інвентаризації);

7. Бухгалтерський і податковий облік у філіях (перелік філій, виділених та не виділених на окремий баланс, присвоєння філії ідентифікаційного номера, права складання податкових документів; графік документообігу; перелік осіб, відповідальних за своєчасне складання і подання звітності) тощо.

Облікова політика підприємства регламентує організацію та методологію його обліково-аналітичної діяльності. Саме тому максимально ефективне використання ресурсів підприємства залежить не лише від того, наскільки професійно створені організаційні умови для ведення бухгалтерського обліку, а й від того, наскільки вмотивовано обрано той чи інший метод обліку.

Національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку не визначений сталий порядок формування інформації про ресурсний потенціал підприємства у наказі про облікову політику, тому керівництво підприємства за погодженням із власником або уповноваженим ним органом самостійно обирає сукупність методів щодо їх відображення в обліку.

Розглянемо ключові, на наш погляд, елементи облікової політики, які мають різні варіанти застосування та розкривають специфіку обліково-аналітичного забезпечення управління ресурсним потенціалом підприємства.

Базисною складовою ресурсного потенціалу є матеріальний потенціал, за допомогою якого відбувається інтеграція трудових, фінансових та нематеріальних ресурсів підприємства. До таких ресурсів належать такі активи підприємства, як інвестиційна нерухомість, основні засоби, інші необоротні активи, малоцінні необоротні матеріальні активи, виробничі запаси, біологічні активи, товари, готова продукція, незавершене виробництво тощо. У табл. 1 представимо елементи облікової політики за окремими об'єктами матеріальних ресурсів.

Представлений перелік елементів облікової політики не є вичерпним. Як свідчить аналіз

Таблиця 1

Елементи облікової політики щодо матеріальних ресурсів підприємства

№ з/п	Об'єкт обліку	Елементи облікової політики
1	Інвестиційна нерухомість	Оцінка об'єктів інвестиційної нерухомості: за справедливою або первісною вартістю
		Методи, склад комісії для визначення справедливої вартості інвестиційної нерухомості у розрізі об'єктів зазначеної нерухомості
		Критерії розмежування інвестиційної та операційної нерухомості для неподільних об'єктів
		Строки корисного використання об'єктів інвестиційної нерухомості, що враховуються за первісною вартістю, та склад комісії, яка визначатиме ці показники
		Ліквідаційна вартість об'єктів інвестиційної нерухомості, що враховуються за первісною вартістю
		Методи амортизації об'єктів інвестиційної нерухомості, що враховуються за первісною вартістю (прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий)
2	Основні засоби	Вартісний критерій розмежування активів між основними засобами і малоцінними необоротними матеріальними активами
		Строки корисного використання (експлуатації) та склад комісії, яка визначатиме ці строки
		Ліквідаційна вартість об'єктів основних засобів
		Методи нарахування амортизації основних засобів за об'єктами або групами об'єктів (прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий)
		Переоцінка основних засобів за об'єктами (чи буде проводитись переоцінка)
		Порядок списання витрат, пов'язаних з ремонтом та поліпшенням основних засобів (положення про ремонти та поліпшення із переліком робіт)
		Критерій суттєвості відхилення залишкової вартості від справедливої для цілей проведення переоцінки основних засобів
3	Малоцінні необоротні матеріальні активи	Періодичність зарахування сум дооцінки об'єктів 03, проведеної в бухгалтерії, до складу нерозподіленого прибутку (щомісячно, щоквартально, один раз на рік або разово при вибутті об'єкта основних засобів)
		Методи нарахування амортизації: прямолінійний, виробничий, «50% на 50%», «100%»
4	Біологічні активи, сільгосппродукція	Строки корисного використання (експлуатації), правила встановлення та склад комісії, яка визначатиме ці показники
		Одиниця обліку біологічних активів (окремий вид або група)
		Оцінка поточних і додаткових біологічних активів (за справедливою або первісною вартістю)
		Оцінка сільськогосподарської продукції при її первісному визнанні (за справедливою або виробничою собівартістю)
		Підхід до оцінки довгострокових біологічних активів (за справедливою або первісною вартістю)
5	Запаси	Методи та склад комісії для визначення справедливої вартості різних видів біологічних активів та сільгосппродукції
		Одиниця бухгалтерського обліку запасів (найменування запасів або однорідна група запасів)
		Порядок обліку транспортно-заготівельних витрат (включення таких затрат до первісної вартості конкретних найменувань, груп, видів запасів при їх оприбуткуванні або облік транспортно-заготівельних витрат на окремому субрахунку з подальшим їх розподілом між запасами, що залишилися і що вибули, виходячи із середнього відсотка)
		Методи оцінки запасів при їх вибутті (ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, ФІФО, нормативних витрат, ціни продажу)
		Способи обліку товарів (купівельними цінами, цінами продажу)
		Способи обліку готової продукції (фактичною виробничою собівартістю, цінами продажу)
6	Необоротні активи та групи вибуття, що утримуються для продажу	Оцінка незавершеного виробництва (за сумою прямих матеріальних витрат, за сумою усіх витрат, за фактичною виробничою собівартістю, за нормативною собівартістю)
		Дата первісного визнання необоротних активів та груп вибуття, які утримуються для продажу (дата, коли до цих активів виконуються усі перераховані умови – очікується отримати економічні вигоди від їх продажу, а не від їх використання за призначенням; вони готові до продажу у їх теперішньому стані; їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу; умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів; здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості; або дата оприбуткування активів, (придбаних з метою продажу)

Джерело: узагальнено авторами

наукових публікацій, дослідники виокремлюють додаткові елементи облікової політики з огляду на їх значення та вагомість в обліково-аналітичному забезпеченні управління ресурсами підприємства.

Так, Л. Т. Богуцька серед складових облікової політики щодо інвестиційної нерухомості окремо виділяє порядок формування доходів і витрат від операцій з інвестиційною нерухомістю; методику аналітичного та синтетичного обліку об'єктів інвестиційної нерухомості; методику організації управлінського обліку операцій з інвестиційною нерухомістю [3, с. 65].

Борисюк О. С. пропонує в наказі про облікову політику щодо обліку необоротних активів закріплювати порядок контролю за наявністю та рухом необоротних активів, порядок аналітичного обліку та групування необоротних активів [4].

Наумчук О. А. для формування інформації про малоцінні необоротні матеріальні активи радить включити до елементів облікової політики спосіб вимірювання терміну корисного використання, а саме – у чому вимірюється термін корисного використання необоротних активів: у роках або в операційних циклах, а також тривалість цього циклу [8].

На думку О. П. Колумбет для посилення інформації про оборотні матеріальні активи до наказу про облікову політику у додатках рекомендує зазначати види, склад та структуру таких активів, норми закупівель, кількість партії та строки поставок, групи первинних документів, методи оцінки та вибуття запасів, відповідальних осіб за рух та використання оборотних матеріальних активів тощо [6, с. 244].

Отже, вибір методики обліку матеріальних ресурсів покладається виключно на саме підприємство з огляду на галузь, у якій воно задіяне, виду та характеру господарської діяльності підприємства, системи податкового обліку, внутрішніх потреб керівництва в інформаційному забезпеченні процесу управління ресурсами та задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів.

Не менш важливе значення у системі обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством займає нематеріальна складова ресурсного потенціалу. Нематеріальні активи використовуються як у виробничих операціях, процесах використання праці, так й у інвестиційних і кредитних розрахунках. Нематеріальний ресурсний потенціал підприємства утворюється за рахунок наявних прав користування й власності, інформаційних ресурсів (програмного забезпечення, баз даних), активів інноваційного походження тощо.

У табл. 2 наведений типовий перелік елементів облікової політики щодо нематеріальних ресурсів підприємства, складений за існуючими рекомендаціями щодо облікової політики підприємства та діючими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Основи відображення в обліку та фінансовій звітності нематеріальних активів закріплено П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», проте зазначене положення не містить прямих рекомендацій щодо управління окремими групами нематеріальних ресурсів, наприклад, інформаційними ресурсами та інноваційними активами. Тому, на думку фахівців, такі положення повинні розкриватись окремо у наказі про облікову політику підприємства.

Л. В. Білозор до наказу про облікову політику пропонує додавати відомість нематеріальних активів із зазначенням вартості, строків корисного використання, їх призначення, а також розподілу за групами, а у додатках вказувати строки проведення інвентаризації нематеріальних активів, графік документообігу по обліку нематеріальних активів, перелік рахунків і субрахунків, які використовуються для обліку операцій з нематеріальними активами [1, с. 476].

Т. І. Єфіменко, досліджуючи інноваційні активи, зазначає, що методична складова облікової політики повинна розкривати порядок

Таблиця 2

Елементи облікової політики щодо нематеріальних ресурсів підприємства

№ з/п	Об'єкт обліку	Елементи облікової політики
1	Нематеріальні активи	Строки корисного використання (експлуатації) нематеріальних активів та склад комісії, яка визначатиме ці строки. Порядок встановлення зміни строку корисного використання об'єктів нематеріальних активів
		Ліквідаційна вартість об'єктів нематеріальних активів
		Методи нарахування амортизації (прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий)
		Переоцінка об'єктів нематеріальних активів в бухгалтерському обліку (чи буде проводитись така переоцінка)
		Критерій суттєвості відхилення залишкової вартості від справедливої для цілей проведення переоцінки нематеріальних активів
		Періодичність зарахування сум дооцінки нематеріальних активів до складу нерозподіленого прибутку (щомісячно, щоквартально, один раз на рік або разово при вибутті об'єкта нематеріальних активів)
		Порядок застосування методики визначення суми втрат від зменшення корисності нематеріальних активів та визначення вигід від відновлення корисності нематеріальних активів

Джерело: узагальнено авторами

формування первинної вартості активів інноваційного походження, методи амортизації або умови зменшення корисності таких активів; правила визнання витрат на поліпшення і вдосконалення інноваційних активів, порядок їх переоцінки та умови вибуття [5, с. 170].

Таким чином, наказ про облікову політику має містити сукупність теоретичних та практичних аспектів організації обліку за кожною групою нематеріальних активів стосовно їх визнання та оцінки на підприємстві.

Наступний елемент ресурсного потенціалу – трудовий потенціал, включає як персонал підприємства, так й кадрову політику та систему мотивації праці. В обліковій політиці формується інформаційна база для прийняття управлінських рішень щодо зобов'язань та забезпечень підприємства, пов'язаних із витратами на персонал, соціальною підтримкою та захистом працівників (табл. 3).

Головними елементами облікової політики підприємства щодо трудових ресурсів, на нашу

думку, є перелік і порядок визнання виплат працівникам (поточних виплат, виплат при звільненні, виплат після закінчення трудової діяльності; виплат інструментами власного капіталу, інших довгострокових виплат) та видів забезпечень (виплат відпусток працівникам; додаткового пенсійного забезпечення; виконання гарантійних зобов'язань; видів програм виплат працівникам). Решта інформації повинна відповідати запитам користувачів щодо розрахунків з оплати плати, виплат матеріальної допомоги, соціальних пільг, оплати відпусток та заохочувальних виплат, які обрало підприємство із переліку допустимих альтернативних варіантів.

Фінансова складова потенціалу підприємства розглядається як узагальнена характеристика фінансових можливостей та ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства. Фінансові ресурси можуть бути представлені у вигляді різних активів, але переважна їх частина – це грошові кошти, дебіторська заборгованість та фінансові інвестиції. У табл. 4 узагальнено еле-

Таблиця 3

Елементи облікової політики щодо трудового потенціалу підприємства

1	Ви- плати праців- никам	Форми і системи заробітної плати та інших виплат
		Перелік робіт, що підлягають нормуванню
		Склад поточних виплат працівникам та порядок визнання поточних виплат працівникам зобов'язаннями
		Визнання виплат при звільненні, по закінченні трудової діяльності, інших виплат працівникам
		Перелік об'єктів витрат на оплату праці працівникам (у тому числі на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів)
		Порядок визнання актуарних прибутків (збитків)
2	Забез- печен- ня	Види забезпечень майбутніх витрат і платежів, що створюються на підприємстві (наприклад, забезпечення на оплату відпусток, додаткове пенсійне забезпечення або забезпечення на виконання гарантійних зобов'язань), і порядок їх нарахування (за кожним видом забезпечення)

Джерело: узагальнено авторами

Таблиця 4

Елементи облікової політики щодо фінансових ресурсів підприємства

1	Операції в іноземній валюті	Офіційний курс гривні до іноземних валют та банківських металів при обліку операцій за безготівковими розрахунками (з 31 березня 2015 року курс НБУ діє протягом усього дня та зазначається в банківських документах, оформлених за підсумками операцій за день) Порядок визначення курсових різниць на дату операції (у межах суми операції або за монетарною статтею в цілому)
2	Відра- дження	Визначення розміру добоових для різних категорій працівників у співставності з нормами Податкового кодексу України (для обчислення ПДФО та військового збору) Інші положення щодо добоових (наприклад, склад витрат за різними підрозділами підприємств та категоріями працівників)
3	Дебі- торська заборгова- ність	Критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівною або безнадійною та джерела отримання інформації Методи визначення резерву сумнівних боргів (застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості або коефіцієнта сумнівності) Визначення способу розрахунку коефіцієнта сумнівності (визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років), період спостереження (кількість років або кварталів) для розрахунку, підхід до угруповання дебіторської заборгованості за строками непогашення
4	Фінансові інструмен- ти	Дата визнання фінансових активів, придбаних у результаті систематичних операцій (дата укладання або дата виконання контракту) База розподілу витрат за декількома операціями з інструментами власного капіталу між цими операціями (кількість акцій, сума операції тощо)

Джерело: узагальнено авторами

менти облікової політики щодо фінансових ресурсів підприємства.

Облікова політика, спрямована на регулювання питань обліку фінансових ресурсів підприємства, передбачає визнання способів та прийомів збору інформації не лише грошових потоків, а й усіх монетарних та змішаних активів підприємства. В. В. Скоробогатова виділяє наступні складові облікової політики щодо монетарних і змішаних активів: критерії розмежування змішаних активів на монетарні та немонетарні; методи оцінки монетарних і змішаних активів; порядок переоцінки монетарних і змішаних активів; методи визначення резерву сумнівних боргів [9, с. 39].

Чимало уваги науковцями приділено питанням дебіторської заборгованості. Зокрема, Бірюк О.Г. при складанні наказу про облікову політику радить виділяти наступні напрямки: при організації розрахунків з дебіторами – порядок організації та оформлення договірних відносин, склад і обсяг комерційної таємниці та порядок її захисту, розробку посадової інструкції бухгалтера, що здійснює облік розрахунків з дебіторами; при організаційно-технологічних аспектах – форму ведення бухгалтерського обліку; організацію документації і документообігу; організацію, умови й строки зберігання документів та облікових реєстрів на підприємстві; робочий план рахунків; в частині методичних аспектів – методи, способи і дати визначення величини резерву сумнівних боргів; порядок обліку резерву сумнівних боргів для різних видів поточної дебіторської заборгованості; методику визнання безнадійної дебіторської заборгованості; порядок списання безнадійної дебіторської заборгованості; класифікаційні групи поточної дебіторської заборгованості; порядок обліку векселів [2, с. 87].

Таким чином, переважна кількість дослідників обґрунтовує застосування в обліковій політиці додаткових обліково-аналітичних процедур, які необхідно закріпити у наказі з метою покращання інформаційного забезпечення управління матеріальними, нематеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами та досягнення максимально можливого економічного ефекту від їх використання.

Інформація про ресурсний потенціал підприємства не може вичерпно відображатись у наказі про облікову політику, оскільки сам наказ повинен бути стислим та розкривати чіткі, конкретні рішення за низкою груп питань. Тому до наказу про облікову політику доцільно складати відповідні додатки, що стосуються обліку ресурсного потенціалу підприємства, таких як робочий план рахунків бухгалтерського обліку, що охоплює рахунки, необхідні для ведення бухгалтерського обліку ресурсів підприємства; форми первинних облікових документів, за якими не передбачені типові форми; форми документів для внутрішньої бухгалтерської звітності; порядок проведення інвентаризації акти-

вів та зобов'язань підприємства; методи оцінки активів та зобов'язань; правила документообігу і технологію обробки облікової інформації; порядок контролю за господарськими операціями, пов'язаними із використанням ресурсів та ін.

Найбільш ґрунтовно робочий план рахунків бухгалтерського обліку у частині бухгалтерських рахунків для обліку ресурсного потенціалу розроблений І. М. Вигівською та Л. Я. Шевченко із застосуванням класифікатора (номенклатури) ресурсів за їх видами (Розділ 1 «Рахунки матеріальних ресурсів», Розділ 2 «Рахунки нематеріальних ресурсів», Розділ 3 «Рахунки фінансових ресурсів», Розділ 4 «Рахунки трудових ресурсів») [10, с. 27]. Окрім того, дослідниками запропоновано у провадження корпоративних Положення про ресурсний потенціал, що визначає сутність та види ресурсів, містить модель організації та ведення бухгалтерського обліку складових ресурсного потенціалу, його документальне забезпечення, послідовність контрольних заходів та аналітичних процедур [10, с. 32]. Вважаємо, що структура такого Положення може бути обрана за основу на будь-якому підприємстві, оскільки у ньому інтегровані положення облікової політики (у частині організації бухгалтерського обліку) та аналітично-контрольних функцій управління ресурсним потенціалом підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок. Визначені конкретним підприємством підходи до первинного спостереження, вартісного виміру, поточного угруповання та підсумкового накопичення інформації про ресурсний потенціал потребують висвітлення в обліковій політиці. В аспекті досліджуваної проблеми облікова політика підприємства – це норми і правила, які повинні гарантувати правильне розкриття обліково-економічної інформації щодо матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємства.

Запропоновані елементи облікової політики забезпечують системний підхід до накопичення достовірної облікової інформації про ресурсний потенціал підприємства для потреб управління та дозволяють підвищити рівень обґрунтованості прийняття рішень щодо ефективності використання матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку документів для первинного відображення господарських операцій, а також облікових реєстрів та внутрішньої звітності, необхідних для накопичення і систематизації інформації про ресурсний потенціал підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білозор Л. В. Нематеріальні активи як елемент облікової політики / Л. В. Білозор // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр.; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [відп. ред. О. О. Беля-

- єв]. – Київ: КНЕУ, 2015. – Вип. 33: Проблеми управління у великотоварних промислових формуваннях. – С. 471-478.
2. Бірюк О. Г. Організаційні, технологічні та методичні аспекти формування облікової політики підприємства щодо розрахунків з дебіторами / О. Г. Бірюк // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (1). – С. 84-88. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6\(1\)_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6(1)_22).
 3. Богуцька Л. Т. Інвестиційна нерухомість як об'єкт облікової політики підприємства [Електронний ресурс] / Л. Т. Богуцька // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 1 (2). – С. 64-67. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2015_1\(2\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2015_1(2)_15).
 4. Борисюк О. С. Вплив облікової політики на ефективність використання необоротних активів [Електронний ресурс] / О. С. Борисюк // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7 (1). – С. 138-149. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7\(1\)_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(1)_18).
 5. Єфіменко Т. І. Активи інноваційного походження: вдосконалення облікової політики підприємства / Т. І. Єфіменко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 2. – С. 167-172. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_2_27.
 6. Колумбет О. П. Облікова політика в системі управління оборотними матеріальними активами / О. П. Колумбет // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2014. – Вип. 27. – С. 236-244. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_27_35.
 7. Кулик В. А. Формування облікової політики підприємства щодо запасів [Електронний ресурс] / В. А. Кулик // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3. – С. 191-195. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpush_2012_3_40.
 8. Наумчук О. А. Формування облікової політики щодо малоцінних необоротних матеріальних активів [Електронний ресурс] / О. А. Наумчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 239-245. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2012_22.
 9. Скоробогатова В. В. Облікова політика в аспекті відображення монетарних активів / В. В. Скоробогатова // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 1. – С. 38-40. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2013_1_13.
 10. Вигівська І. М. Проблеми організації бухгалтерського обліку ресурсного потенціалу корпорацій / І. М. Вигівська, Л. Я. Шевченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип. 2. – С. 16-34.
 11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
 12. Про облікову політику підприємства: Лист Міністерства фінансів України від 21.12.05 р. № 31-34000-10-5/27793 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://proaudit.com.ua/buh/oblikova/pro-oblikovu-politiku-list-ministerstva-finansiv-ukraini-vid-21-12-2005-r-n-31-34000-10-5-27793.html>.
 13. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_uchet_polit.aspx.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 311.21:658

Винятинська Л.В.

кандидат економічних наук,

асистент кафедри обліку, аудиту і економічного аналізу
Буковинського державного фінансово-економічного університетуМІСЦЕ ТА РІЛЬ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ
ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯPLACE AND ROLE OF STATISTICAL ANALYSIS SOLVENCY FORESTRY
IN PUBLIC ADMINISTRATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито актуальність, роль та місце статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств державної форми власності у системі державного управління, враховуючи умови ринкового середовища. Запропоновано механізм державного регулювання платоспроможності лісових господарств, а також обсягів державного фінансування. Визначено шляхів забезпечення платоспроможності лісового господарства на майбутнє.

Ключові слова: статистичний аналіз, лісові господарства, лісові ресурси, платоспроможність, система державного управління.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты актуальность, роль и место статистического анализа платежеспособности лесных хозяйств государственной формы собственности в системе государственного управления, учитывая условия рыночной среды. Предложен механизм государственного регулирования платежеспособности лесных хозяйств, а также объемов государственного финансирования. Определены пути обеспечения платежеспособности лесного хозяйства на будущее.

Ключевые слова: статистический анализ, лесные хозяйства, лесные ресурсы, платежеспособность, система государственного управления.

ANNOTATION

The article reveals the relevance, role and place of statistical analysis of the solvency of forest enterprises of state ownership in the public administration system, taking into account the conditions of the market environment. The mechanism of state regulation of the solvency of forest enterprises and state financing. Identified ways to ensure the solvency of forestry for the future.

Keywords: statistical analysis, forest management, forest resources, pay, public administration.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах важливе місце посідає платоспроможність лісових господарств, оскільки більшість вітчизняних підприємств, що працюють у лісгосподарському комплексі України державної форми власності, зазнають збитків уже тривалий час, розміри кредиторської та дебіторської заборгованості мають тенденцію до стрімкого зростання, кредитоспроможність суттєво знижується або взагалі відсутня, а вимоги банків – суттєво зростають. З огляду на це, значна кількість лісгосподарських підприємств не може вчасно виконувати свої як зовнішні, так і внутрішні зобов'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми платоспроможності лісових господарств широко розглядають у науковій літературі, а саме у працях таких авторів, як В. Захожай, О. Кулинич, Р. Моторин, І. Шост, М. Потапова та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розв'язання проблем стабілізації та забезпечення належного рівня платоспроможності лісових господарств є важливою для національної економіки. Це можна здійснити шляхом підвищення регуляційної функції державного бюджету щодо забезпечення соціального розвитку суспільства за допомогою низки організаційних заходів, які дадуть можливість зміцнити рівень платоспроможності лісових господарств. Лише на позитивних зрушеннях індивідуального відтворення кожного з них можливе безперервне своєчасне наповнення бюджету й посилення регуляційного впливу держави на визначальні явища та процеси суспільного життя, збільшення платоспроможного попиту населення та піднесення його життєвого рівня.

Мета статті – визначити платоспроможність лісових господарств державної форми власності у системі державного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення нових економічних відносин, поява комплексу екологічних та економічних проблем потребує відповідних змін в організації лісопромислового комплексу України та переходу на схвалені міжнародною практикою принципи сталого розвитку, підвищення ефективності лісоуправління, багатоцільового використання лісових ресурсів і корисних властивостей лісу, а також збільшення лісистості до оптимального рівня. Основою розвитку лісопромислового комплексу України є лісові господарства, які вивчають, ведуть облік і проводять роботу щодо збереження лісів, посилює їх корисні природні властивості, забезпечує широке відтворення та поліпшення їх якості, підвищення продуктивності, а також зумовлює

раціональне використання земельного лісового фонду і постійного користування лісом для забезпечення потреб у деревині та іншій лісовій продукції [4, с. 18].

Лісове господарство – складна система, яка має низку додаткових ознак: наявність підсистем, що мають власні завдання й тісно пов'язані із загальним цільовим призначенням усієї системи. Зв'язки між елементами всередині системи мають певні властивості самоорганізації, кожна з підсистем має цільове призначення, яке, у свою чергу, підпорядковане загальному цільовому завданню всієї системи [5].

Отже, лісове господарство – це галузь матеріального виробництва, що вивчає, веде облік і відтворення, охорону й захист лісів, а також регулювання їх використання в цілях задоволення потреб у лісових ресурсах, їх спроможністю до самофінансування та своєчасного розрахунку з боргами. Лісові господарства є складовою частиною регіональної економічної системи [3]. На сьогодні актуальним залишається питання статистичного аналізу їх платоспроможності, визначення місця, ролі лісового господарства в цій системі, а також обсягів державного фінансування, визначення шляхів забезпечення платоспроможності лісового господарства на майбутнє.

Так, ураховуючи жорсткі умови функціонування ринку, лісові господарства потребують як оперативного, так і стратегічного управління з боку державних органів, яке можливе лише у разі отримання вірогідної та своєчасної інформації. Статистичний аналіз платоспроможності лісових господарств забезпечить необхідною статистичними даними ДАЛРУ та його структурних підрозділів. Розглянемо детальніше місце та роль статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств у системі державного регулювання в умовах ринкового середовища (див. рис. 1).



Рис. 1. Місце та роль статистичного аналізу платоспроможності лісових господарств у системі державного регулювання

З рис. 1. видно, що механізм регулювання платоспроможності лісових господарств здійснюється за допомогою важелів, інструментів та методів, які показують та регулюють спроможність підприємства вчасно розраховуватися зі своїми боргами. Розглянемо їх детальніше:

- важелі (економічні важелі в управлінні природоохоронною діяльністю та природокористуванням, фінансово-кредитні, бюджетно-податкові тощо);

- інструменти (екологічні податки і платежі, зокрема, платежі за викиди/скиди забруднювальних речовин, у тому числі платежі за користуванням ресурсами, видалення відходів, платежі та податки на неекологічну продукцію), екологічні субсидії, податкова диференціація, страхування екологічної відповідальності);

- методи (масові спостереження, угруповання, загальні показники, динамічні ряди, індекси тощо).

Ці механізми показують та регулюють спроможність підприємства вчасно розраховуватися зі своїми борговими зобов'язаннями. Результатом дії цього механізму є встановлення рівноваги між грошовими коштами та борговими зобов'язаннями як на рівні підприємств, так і на рівні держави.

Механізм державного регулювання лісової діяльності підпорядкований політиці, що проводиться в Державному агентстві лісових ресурсів України, яка спрямована на забезпечення населення якісними лісовими ресурсами незалежно від місця проживання, стимулювання лісовідновлювальних робіт, охорону навколишнього середовища, підвищення мотивації праці, розвиток та реалізацію лісового потенціалу країни. Усе це зумовить подальше економічне зростання України.

Під час побудови інноваційної моделі розвитку економіки в Україні сформувалась змішана форма фінансування лісового господарства. У 1995 році були створені державні лісогосподарські підприємства, які мали організувати й забезпечити ведення лісового господарства без вирубки дерев, а охорона та відтворення лісів повинна виконуватись в основному за допомогою фінансування із державного бюджету. Це означає, що державні лісогосподарські підприємства будуть виконувати весь комплекс робіт з охорони та лісовпорядкування за державні кошти. Так, з бюджету виділялось до 30,0% необхідного фінансування, що негативно впливало на стан ведення лісового господарства.

Для збільшення власного капіталу механізми управління повинні бути переорієнтовані на економічні методи господарювання. Для цього необхідно вивчити та визначити можливі джерела надходження власних коштів та

їх роль у фінансуванні лісового господарства. З метою оздоровлення фінансового стану державних лісових підприємств необхідно переглянути джерело фінансування лісгосподарських заходів, зменшити таксову вартість на деревину на пні, зміни режиму оподаткування, внести певні зміни та доповнення до Лісового кодексу України [5] та інших нормативних документів, спрямованих на покращення використання лісових ресурсів та забезпечення ними вітчизняних виробників.

Уряд виділяє з державного бюджету України на фінансування лісового господарства недостатньо коштів, які, у свою чергу, неефективно використовуються. Необхідно в законодавчому порядку ухвалити державну програму фінансової підтримки лісового господарства України, яка передбачатиме порядок використання бюджетних коштів. Питому вагу витрат на ведення лісового господарства (власні та бюджетні кошти) і природоохоронні заходи та її динаміка протягом 1992–2013 років наведено на рис. 2.

Останнім часом в умовах недостатнього фінансування з боку державного бюджету практично на 80,0% витрат на ведення лісового господарства покривається за допомогою власних коштів підприємства. Зазначимо, що недолік державної фінансової підтримки лісового господарства в Україні полягає у тому, що державні кошти розподіляються між лісокористувачами без урахування пріоритетності окремих видів робіт для відтворення й використання лісових ресурсів. Зважаючи на це, необхідно систематично збирати інформацію, проводити аналіз та оцінку рівня платоспроможності лісових господарств, а також законодавчо ухвалити порядок фінансування лісового господарства для запобігання неефективному використанню коштів, виділених із державного бюджету.

Далі розглянемо динаміку обсягів сплати податків і загальнообов'язкових платежів підприємствами Державного агентства лісових ресурсів України та бюджетне фінансування галузі (див. рис. 3).

Згідно з даними Державного агентства лісових ресурсів України, загальна сума податків із державних лісгосподарських підприємств перевищує кошти, що виділяються з державного бюджету на фінансування лісового господарства. Таким чином, ураховуючи позитивні економічні, соціальні та екологічні ефекти від суспільних функцій лісів та інтенсивну вирубку лісів у минулому, можна зробити висновок про високу еколого-економічну ефективність лісокористування. Лісове господарство сприяє

економічному, екологічному та соціальному розвитку України, не є тягарем для національної економіки, незважаючи на недосконалість лісового менеджменту, економічного механізму та лісової політики.

Коротко охарактеризуємо природу зазначених причин. Недосконалість механізму державного управління лісами на обласному рівні зумовлено тим, що третина площі лісів області перебуває за межами компетенції територіального органу ДАЛРУ.

Статистичний аналіз та оцінка рівня платоспроможності лісових господарств дасть змогу здійснити глибокий аналіз щодо спроможності розраховуватися із боргами за певний період [2]. При цьому, зважаючи на відсутність вірогідної інформації про доходи, оподаткування та фінансування лісового господарства, не можна зробити ґрунтовно дослідити, яку державну підтримку вона надає лісовому господарстві в європейських країнах, та порівняти її з ситуацією в Україні. Наявна статистична інформація дасть змогу визначити не лише масштаби

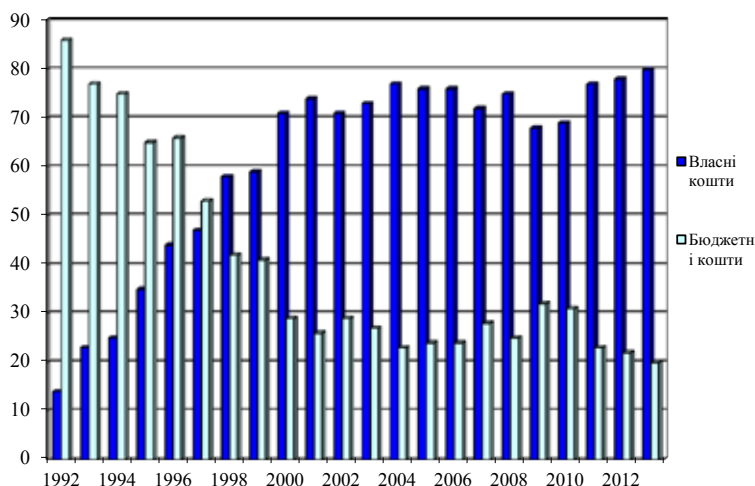


Рис. 2. Динаміка питомої ваги витрат на ведення лісового господарства та природоохоронні заходи [6]

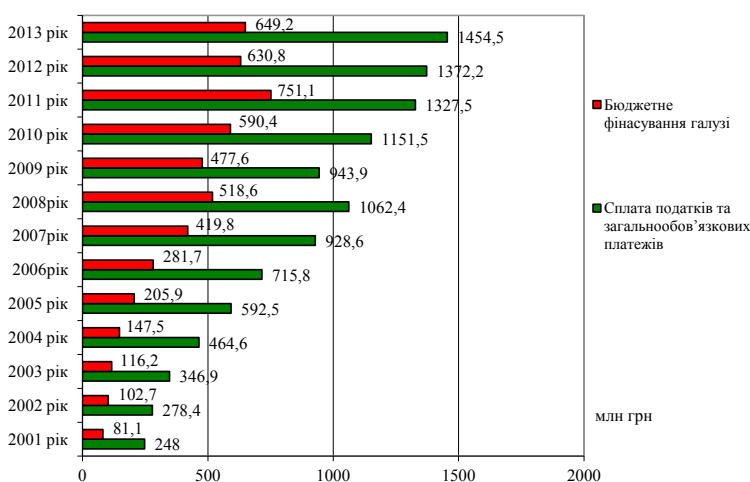


Рис. 3. Динаміка сплати податків і загальнообов'язкових платежів підприємствами Державного агентства лісових ресурсів України та бюджетне фінансування галузі [6]

такої підтримки, а й основні проблеми – боргові зобов'язання, що виникають у діяльності лісових господарств.

Висновки. Лісопромислова галузь України має зберегти пріоритети свого розвитку, розширити території свої лісів, раціонально використовувати лісові ресурси. Також до пріоритетного розвитку галузі можна віднести збереження наукової школи українського лісництва, розвиток та впровадження новітніх технологій лісозаготівель та лісопереробки, розширення заповідних і рекреаційних територій. Лісові господарства являють собою головним державним представником лісової галузі, її основою. При цьому фінансування лісових господарств із державного бюджету не вистачає в повному обсязі на виконання цих функцій, тому лісовим господарствам в нинішніх умовах ринку необхідно переходити до самофінансування для функціонування в конкурентному середовищі та ведення ефективної діяльності.

Для ґрунтованого визначення щорічних обсягів лісокористування потрібна всебічна статистична оцінка та розробка цих категорій, вивчення попиту на лісоматеріали, цін на них, попереднього досвіду й досягнень інших. Дії менеджменту відповідно до такого системного підходу розпочинаються ще під час розробки основних положень організації лісового господарства, в якій суб'єкти лісогосподарського виробництва та органи управління ним мають чітко визначити й прийняти остаточні рішення про напрями лісокористування. Одним із них, дуже вагомим з огляду на екологічний зміст, є вибір довгострокового напрямку експлуатації лісів.

Перебудова лісового сектора економіки по іншому ставить питання щодо розробки науково-методологічних напрямів розвитку лісового ресурсного потенціалу, формування ринково-спрямованого організаційно-економічного

механізму, відродження багатоаспектної системи організації у сфері лісового господарства, забезпечення комплексного збалансованого використання й відтворення лісових ресурсів, підвищення частки лісових ресурсів у природо-ресурсному потенціалі та національному багатстві країни. При цьому необхідність фінансової незалежності та можливості бути платоспроможним є невід'ємним складником ефективного ведення фінансово-господарської діяльності підприємств державної форми власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Замула Х. Роль лісового господарства в адаптації до наслідків зміни клімату / Х. Замула // Економісти. – 2011. – № 3. – С. 17–19.
4. Інструкція з оформлення органами Державного комітету лісового господарства України матеріалів про адміністративні правопорушення, затверджена наказом Держкому лісового господарства України від 31 серпня 2010 р. № 262 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 77. – С. 64–89.
5. Лісовий кодекс України від 21 січня 1994 р. № 3852-XII // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Лісове господарство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lesovod.org.ua/node/22363>.
7. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансування заходів з ведення лісового і мисливського господарства, охорони і захисту лісів у лісовому фонді: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 березня 2012 р. № 212 // Урядовий кур'єр. – 2012. – 60 с. – С. 13.

СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.43:81'25

Бочарова А.С.

*аспірант кафедри інформаційних систем
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ТРУДНОЩІ МАШИННОГО ПЕРЕКЛАДУ ЕКОНОМІЧНОГО ТЕКСТУ

MACHINE TRANSLATION PROBLEMS OF ECONOMIC TEXT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальному питанню типових труднощів перекладу економічного тексту, які виникають під час машинного перекладу. У роботі виділено низку труднощів машинного перекладу, наведено приклади помилок під час перекладу економічного тексту, а також запропоновано шляхи усунення деяких труднощів.

Ключові слова: переклад, машинний (автоматичний) переклад, системи машинного перекладу, типові помилки, економічні терміни.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам типовых трудностей перевода экономического текста, которые возникают во время машинного перевода. В работе выделено ряд трудностей машинного перевода, приведены примеры ошибок перевода экономического текста, а также предложено пути устранения некоторых трудностей.

Ключевые слова: перевод, машинный (автоматический) перевод, системы машинного перевода, типовые ошибки, экономические термины.

ANNOTATION

The article is devoted to topical issues of the typical difficulties of translation of economic text, which arise during the machine translation. Difficulties of machine translation are highlighted in the work, are examples of errors of translation of economic text and suggested ways to address some of the difficulties.

Keywords: translation, machine (automatic) translation, machine translation systems, standard error, economic terms.

Постановка проблеми. Характерними тенденціями активізації сучасного суспільства є посилення процесів глобалізації та інформатизації, що приводять до інтернаціональних зв'язків і контактів. Сьогодні розвиток науки та техніки неможливий без обміну спеціальними даними, що з'являються в різних країнах світу. Мовний бар'єр є перешкодою на цьому шляху та подолати його за допомогою традиційного перекладу повністю неможливо, оскільки обсяги текстів, які потребують перекладу, постійно зростають, і навіть збільшення кількості перекладачів не в змозі повністю задовольнити потреби у фахових перекладах. Індустрія перекладу стала частиною системи міжнародних зв'язків в умовах сучасної глобалізації [5].

Однією з можливостей подолання мовного бар'єру під час спілкування є застосування сис-

тем машинного перекладу (далі – СМП) як засобу підвищення продуктивності перекладацької діяльності. У ХХІ ст. – столітті науки та інформатики – машинний переклад стає особливим і ефективним засобом для міжмовної комунікації в усіх галузях сучасної науки й техніки. На сучасному етапі розвитку інформаційних систем та технологій машинні перекладачі можуть бути лише в якості підмоги для людини, але вони не спроможні замінити людей-перекладачів. Насамперед це пов'язано з тим, що здебільшого машинний перекладач не може здійснити повноцінний переклад з однієї мови на іншу, оскільки існують проблеми з семантичними, граматичними та синтаксичними зв'язками в реченні, з відтворенням термінології, що відповідає тій чи іншій галузі тощо. Якість машинного перекладу визначає рівень складності науково-технічного тексту: чим складніший текст, тим більше помилок трапляється в здійсненому машиною перекладі. Такі помилки значною мірою дезінформують перекладача щодо предметно-логічного та прагматичного значення слів у вихідному тексті, неточно зображають предмет висловлення. Зважаючи на наявність великої кількості помилок під час машинного перекладу, редагування є обов'язковим етапом оброблення вихідного тексту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні науковці працюють над вирішенням проблем автоматичного перекладу, що зумовлено практичною необхідністю у ньому. Проблеми перекладу, зокрема машинного, розглядали у своїх працях такі автори, як С. Баборига [1], Т. Грязнухіна, Ж. Мацак, О. Черемська [8], М. Блехман, В. Войнов, Ю. Марчук, А. Міщенко [4], В. Ткачук [6], Н. Франчук [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз та узагальнення досліджень наукових видань показали, що питання машинного перекладу тексту має низку цінних і важливих думок як загального, так і часткового характеру, проте їх наявність

не виключає подальшого вивчення проблеми. Особливої уваги заслуговують питання щодо типових помилок під час машинного перекладу економічного тексту.

Метою статті є розкриття типових помилок, які виникають під час машинного перекладу економічного тексту.

Виклад основного матеріалу дослідження. З погляду лінгвістики, переклад – це процес (діяльність) і результат створення на основі початкового (вхідного) тексту однією мовою рівноцінного йому за комунікативною метою тексту іншою мовою (вихідного) [6, с. 4]. Машинний переклад – автоматичний переклад тексту з однієї мови на іншу за допомогою технічних пристроїв.

Проблема автоматичного перекладу з'явилася майже одночасно з появою перших ЕОМ і на сьогодні залишається актуальною. Насамперед машинний переклад виконує функцію допоміжного засобу в роботі перекладача, оптимізує процес перекладу, обробляє великі обсяги інформації. Але існують певні труднощі, які виникають під час автоматичного перекладу. Серед типових помилок виділимо такі:

1. Неперекладені слова. У вихідному тексті українською та російською мовами дуже часто вживають англійські слововиди, оскільки англійські слова відсутні в електронному словнику, наявність орфографічної помилки під час написання слова або неправильно/не повністю зроблено морфологічний аналіз англійської слововиди тощо. Урахування цієї категорії помилок є поки що завданням людини-перекладача, яка повинна додатково заповнювати словник користувача, зважаючи на морфологічну структуру введеного слова.

2. Лексико-семантичні труднощі під час перекладу. Вони полягають у тому, що для багатозначного слова було обрано еквівалент з електронного словника, який не відповідає контексту. Причини появи таких помилок – не повний або не точний лексикографічний опис різних тлумачень багатозначного слова з урахуванням граматичного контексту, моделей керування і лексичних класів слів. Так, наприклад, під час перекладу речення *«A primary market is a financial market in which new issues of a security, such as a bond or a stock, are sold to*

initial» програма «Google Перекладач» здійснила переклад «new issues» як «нові питання», а «security» – «безпека» («Первинний ринок є фінансовий ринок, на якому нові питання в безпеці, такі як облигації або акції, які продаються в початкових покупців»). Хоча правильний варіант перекладу має бути таким: «Первинний ринок – це фінансовий ринок, на якому новий випуск цінних паперів, таких як облигації або акції, продають початковим покупцям». У цьому реченні також спостерігаємо порушення узгодження та керування.

Як відомо, в російській термінології є таке поняття, як «казначейський білет», яке після перекладу на українську звучить як «казначейський білет». У разі машинного перекладу слова «білет» програма «Google Перекладач» перекладає як «квиток». В українській мові це слово має такі значення:

- а) документ, який засвідчує належність до певної організації. Партійний квиток;
- б) картка, яка придбана у спеціальних ларьках і яка дає право на проїзд у міському транспорті, відвідування музею, театру тощо. Квиток на проїзд. Трамвайний квиток. Проїзний квиток. Вхідний квиток. Залізничний квиток [7].

Приклад: речення рос. мовою «Казначейський білет – краткосрочная (до одного года) государственная облигация, не дает официального процента» українською перекладається як «Казначейський квиток – короткострокова (до одного року) державна облигація, не дає офіційного відсотка».

Для того, щоб уникнути подібних порушень норм української літературної мови, було б краще подати у словниковій статті більш диференційний опис контексту – лінгвістичних умов використання різних значень багатозначного слова.

3. Труднощі під час перекладу дієприкметників та дієприкметникових зворотів. Вони полягають у тому, що стійке фразеологічне словосполучення, а також економічні терміни, виражені словосполученням, не внесені до електронного словника, а тому машинний переклад здійснюється послівно, наприклад (табл. 1).

О. Черемська, розглядаючи проблеми термінологічного нормування в економічній сфері, зазначає, що порушення норм найчастіше зумовлені вживанням російськомовних запозичень

Таблиця 1

Російський текст	Текст, перекладений програмою «Google Перекладач»	Відредагований після машинного перекладу текст
Ваш проект самый интересный Я считаю, что Вы правы В большинстве случаев В рамках исследования В данном тексте Полученные знания Бежать со всех ног Быть на хорошем счету Идти на убыль Меры по предупреждению Час от часу не легче	Ваш проект самый цікавий Я рахую, що Ви праві В більшості випадків В рамках дослідження В даному тексті Отримані знання Бігти з усіх ніг Бути на хорошому рахунку Йти на спад Заходи з попередження Час від часу не легше	Ваш проект найцікавіший (найбільш цікавий) Я вважаю, що Ви маєте рацію Здебільшого (переважно) У межах дослідження У цьому тексті Здобуті знання Бігти щодуху (щосили) Мати добру репутацію Спадати Запобіжні заходи, заходи запобігання Що далі, то важче

і кальок. Калькування спостерігається також і під час машинного перекладу, наприклад: **оборотні активи** замість **обігові**; **внутрішньоторговельний баланс** замість **внутрішньо торговельний**; **денежные средства, грошові кошти** замість **кошти**; **поставка товарів, умови поставки базові** замість **постава, постачання**; **в розстрочку** замість **на виплат**; **виручка** замість **виторг**; **недоїмка страхових платежів** замість **недоплата**; **надбавка за розстрочку, надбавка ризикова** замість **надвишок**; **вексельна мітка** замість **вексельна позначка**; **чистий приплив капіталу** замість **надходження** [8].

4. Труднощі під час перекладу прийменників. Помилки цього типу полягають у тому, що в словнику не враховане сильне прийменникове керування, зокрема дієслів, віддієслівних іменників, у результаті чого прийменники комп'ютер перекладає автономно і тому неправильно, наприклад (табл. 2).

Усунення такого типу помилок під час перекладу повинно супроводжуватися залученням керування повнозначних вхідних і вихідних одиниць у словнику.

5. Порушення зв'язків узгодження й керування. Це найбільш поширена помилка під час машинного перекладу, оскільки вона може бути викликана збоєм у роботі кожного з блоків системи перекладу – морфологічного, синтаксичного, словотворчого. Основні причини порушення узгодження або керування слів такі:

1) у словнику не задане відмінкове керування (керівного) слова: наприклад, словосполучення «*System simulation*» перекладається САП як «*моделирования системою*», а виправлення редактора – «*моделирования системы*»;

2) у словнику не зафіксоване прийменникове керування: наприклад, речення «*Involve in subsequent planning stages*» перекладається САП як «*включати в наступних планувальних етапах*», виправлення редактора – «*включати в наступні етапи планування*»;

3) у словнику не описане керування окремих частин мови – займенників, прислівників, числівників: наприклад, «*20 objects*» під час перекладу САП – «*20 об'єкти*», виправлення редактора – «*20 об'єктів*»;

4) недостатньо врахований чинник узгодження закінчень в алгоритмах опрацювання пасивних конструкцій дієприслівникових і дієприкметникових зворотів [3].

6. Труднощі під час перекладу пасивних конструкцій. У книжних стилях російської мови широко використовують трикомпонентні пасивні конструкції, утворені:

1) іменником називного відмінку для позначення об'єкта дії;

2) дієсловом недоконаного виду пасивного стану, який закінчується на -ся;

3) іменником орудного відмінку, що визначає суб'єкт дії. Незважаючи на те, що згаданий тип пасивних конструкцій для української мови нетиповий, він досить часто вживається в наукових текстах, зокрема, в авторефератах, дисертаціях, наукових статтях тощо. Все ж таки перевагу необхідно надавати активним конструкціям, оскільки вони більш притаманні та природніші для синтаксису сучасної української літературної мови й української загальнонародної мови. З-поміж пасивних умовитованим є лише використання конструкцій з пасивними дієприкметниками доконаного виду, оскільки вони є проміжною ланкою в перетворенні особових речень у безособові для позначення результату [2, с. 41].

Зважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку машинний переклад не перетворює пасивні конструкції в активні, ці помилки також виникають, наприклад (табл. 3).

Усунення помилок під час перекладу пасивних конструкцій має супроводжуватися упорядкуванням їх синтаксичних і лексичних еквівалентів українською мовою та змінами в алгоритмічних процедурах синтезування дієприкметників в електронних словниках.

Висновки. Проаналізувавши особливості машинного перекладу, можна зробити висновок, що після машинного перекладу фахівцями цієї сфери необхідно обов'язково переглядати та редагувати такий текст з метою усунення помилок, які виникли під час «автоматичного перекладу». Комп'ютер не може замінити перекладача. Він не розуміє повною мірою зміст тексту, не спроможний враховувати семантичні

Таблиця 2

Російський текст	Текст, перекладений програмою «Google Перекладач»	Відредагований після машинного перекладу текст
По техническим причинам Работают по многу лет После прочтения диссертации, оппонент По заказу По закону	По технічним причинам Працюють по багато років Після прочитання дисертації, опонент За замовленням За законом	Через технічні причини Працюють багато років Прочитавши дисертацію, опонент На замовлення Згідно із законом

Таблиця 3

Російський текст	Текст, перекладений програмою «Google Перекладач»	Відредагований після машинного перекладу текст
план составляется комиссией отдельно пишутся дефис не ставится	план складається комісією окремо пишуться дефіс не ставиться	комісія складає план окремо пишемо (-уть) дефіс не ставимо (-ять)

відтінки значення. Мислення як такого під час машинного перекладу не відбувається: речення розчленовують на частини мови, в ньому виділяють стандартні конструкції, слова і словосполучення перекладають за словниками, що розміщені в пам'яті машини. Надалі перекладені частини мови поєднуються за правилами іншої мови в реченні. На сучасному етапі розвитку програми перекладу вдосконалюються. Ймовірно, в майбутньому з'являться системи перекладу, які стануть помічниками в перекладацькій роботі. Проте на сьогодні машинний переклад є лише допоміжним інструментом у діяльності перекладача.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабори́га С. Машинний переклад / С. Бабори́га // Філологічні студії: [наук. часопис] / за ред. В. Зубович; Волин. держ. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк, 2007. – № 1/2. – С. 299–303.
2. Городенська К. Із найновіших рекомендацій щодо складних уживань в українській мові / К. Городенська, Н. Кочукова, Г. Куцак. – К.: Слов'янськ, 2006. – 83 с.
3. Конспект лекцій з курсу «Системи автоматизованого перекладу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://compiko.lviv.ua/filolog/kurs_lecture_SAP_mod1.pdf.
4. Міщенко А. Машинний переклад у контексті сучасного науково-технічного перекладу / А. Міщенко // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Серія «Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов». – Харків, 2013. – № 1051. – С. 172–180.
5. Попова Л. Глобализация и перевод: подготовка переводчиков / Л. Попова // Язык и культура в эпоху глобализацию: сборник научных трудов первой Международной научной конференции «Язык и культура в эпоху глобализации». – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – С. 168–172.
6. Ткачук В. Теорія і практика машинного перекладу: [навч. посібник до курсу теорії і практики перекладу] / В. Ткачук, Г. Чумак. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2006. – 72 с.
7. Франчук Н. Комп'ютерний переклад / Н. Франчук // Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. Серія «Комп'ютерно-орієнтовані системи навчання»: збірник наукових праць. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2010. – № 8(15). – С. 185–190.
8. Черемська О. Проблеми термінологічного нормування в економічній сфері на сучасному етапі / О. Черемська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://science.crimea.edu/zapiski/2011/filologiya/uch24_22fn/0088.pdf.
9. Черемська О. Ненормативне калькування як проблема перекладу термінологіки економічної сфери / О. Черемська // Лінгвокультурний дискурс у парадигмі професійної освіти: збірник матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф. (5 березня 2015 р., м. Київ). – 2015. – С. 208–215.

УДК 658.016.8:330.4

Пастернак Я.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету***Ткаченко А.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету***Бондаренко В.В.***студент
Черкаського державного технологічного університету***ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗУВАННЯ
ПІД ЧАС ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА****APPLICATION OF PROGNOSTICATION METHODS AND MODELS
AT ENTERPRISE BANKRUPTCY DIAGNOSTICS****АНОТАЦІЯ**

У статті розкрито інструментарій та основні етапи математико-статистичного моделювання в процесі реалізації фінансової діагностики підприємства. Визначальна увага приділена можливості застосування кожного підходу в сучасних економічних умовах. Обґрунтовано переваги й недоліки прикладної математико-статистичної моделі, що побудована на матеріалах автотранспортного підприємства України.

Ключові слова: фінансова діагностика підприємства, економіко-математичні методи і моделі, математико-статистичний підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто инструментальный и основные этапы математико-статистического моделирования в процессе реализации финансовой диагностики предприятия. Особое внимание уделено возможности применения каждого подхода в современных экономических условиях. Обосновано преимущества и недостатки прикладной математико-статистической модели, основанной на материалах автотранспортного предприятия Украины.

Ключевые слова: финансовая диагностика предприятия, экономико-математические методы и модели, математико-статистический подход.

ANNOTATION

In article the tools and basic stages of mathematical-statistical modeling in the process of implementation of enterprise financial diagnostics are revealed. The main attention is paid to the possibility of the use of each approach in current economic conditions. The advantages and disadvantages of applied mathematical-statistical model, based on materials of motor transport enterprise of Ukraine, are substantiated.

Keywords: enterprise financial diagnostics, econometric methods and models, mathematical-statistical approach.

Постановка проблеми. Управління фінансовою діяльністю сучасного підприємства є складним багатоаспектним завданням. Основними цілями, досягнення яких свідчить про ефективність фінансового менеджменту, є:

- гнучкість фінансового планування;
- оптимальна структура розподілу фінансових ресурсів;
- мінімізація фінансових ризиків;
- якісна аналітична робота [1].

Нинішній стан національної економіки в цілому надає фінансам підприємств першорядного значення, що визначає важливість проведення фінансової діагностики, оцінки кількісних та якісних показників діяльності, з'ясування основних тенденцій [11].

Аналіз наукових джерел дає змогу виділити чотири основні підходи до фінансової діагностики підприємства: експертні методи, економіко-математичні методи, штучні інтелектуальні системи, методи оцінювання фінансового стану [3].

Перший метод – експертне дослідження. Має на меті підвищення обґрунтованості завдань, що не можуть бути повною мірою описані математично, оскільки є «слабо структурованими». Найбільш поширені види експертизи на практиці – це ранжування, множинні і парні порівняння, сортування, бальні оцінки, але використання експертних методик обмежене значною ймовірністю постановки суб'єктивних діагнозів, можливим виникненням неузгодженості думок експертів, складністю формалізації експертних оцінок.

Подібним до попереднього є підхід до узагальнення параметрів поточної ситуації, який ґрунтується на теорії штучного інтелекту [9].

Штучний інтелект – це здатність людського інтелекту приймати правильні рішення за наявності неповної й нечіткої інформації спонукало науковців до побудови математичного апарату, який повною мірою зможе повторити цю здатність людини. Результати, які були використані у цьому підході, відзначаються високою точністю відтворення вихідної статистики, здатністю до її узагальнення, можливістю адаптації під час навчання на реальних даних. Процес побудови моделі штучного інтелекту є досить трудомістким завданням, оскільки база знань для навчання має охоплювати усю множину можливих ситуацій.

Моделі оцінки фінансового стану. Моделі оцінки фінансового стану підприємства зазвичай представлені поєднанням традиційних методів фінансового аналізу, які знайомі нашій аудиторії – це горизонтальний та вертикальний аналіз звітності, трендовий аналіз, аналіз відносних показників, факторний аналіз). Цей підхід базується на встановленні формалізованих залежностей між окремими статтями фінансової звітності, тому основною перевагою його використання є простота алгоритмів дослідження. Недоліки зазначеного підходу:

- неврахування галузевих особливостей об'єкту аналізу;
- недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, і, як наслідок, довільність фіксування нормативних значень фінансових показників;
- суб'єктивність формування вибірки показників, які підлягають аналізу та неврахування критерію мультиколінеарності;
- неврахування (або суб'єктивність врахування) факту різної вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу;
- ігнорування показників, які розраховуються на основі чистого грошового потоку.

Досить широко представлена різноманітними напрацюваннями методологія економіко-математичного моделювання. Дійсно, вклад математики в економічні дослідження величезний, оскільки це є «поєднанням гарного інструменту з гарним вихідним матеріалом» [10].

Опрацювання методології фінансової діагностики українських підприємств з позицій можливості її прикладного використання вимагає розуміння того, що на сьогодні не існує універсальної моделі фінансової діагностики сучасного підприємства, її вибір є індивідуальним для окремо взятого дослідження і вимагає здійснення експериментальної апробації альтернатив, проведення ґрунтовного аналізу отриманих результатів [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аналізу діагностики кризового стану присвячено багато праць провідних вітчизняних і закордонних учених, зокрема: А. Терещенко, А. Альтмана, Л. Лігоненко, Р. Ліса, Ю. Терлецької, Я. Фоміна, Л. Шаблістом, І. Волошко, Я. Карпа, С. Козьменко, А. Кузнєцова, С. Онишко, Б. Пшик, А. Савчук, Ф. Шпиг, Дж. Кейнс, П. Роуз, А. Демирчук-Кунт та інші.

Мета статі – побудувати модель фінансової діагностики для сучасного українського підприємства за допомогою інструментарію математико-статистичного аналізу, проаналізувати переваги обраного підходу, перспективи подальшого управління діяльністю підприємства України на основі одержаних результатів, визначити труднощі побудови моделі й шляхи усунення вад, пов'язаних з одержанням результатів, за допомогою методів та моделей прогнозування

провести діагностику можливості настання банкрутства підприємства в українських реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед методів прогнозування банкрутства підприємств широко застосовуються в закордонній практиці такі моделі: Альтмана, Ліса, Спрінгейта, Таффлера і Тішоу, Терещенка та інших [2]. Проаналізовано нами ефективність застосування деяких моделей на прикладі ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014-2015 рр. його фінансово-економічної діяльності.

Українські підприємства можуть застосовувати тест, запропонований Е. Альтман ще в 1983 р. для підприємства, акції якого не котуються на біржі. Розрахунки зроблено за формулою:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,995 X_5, \quad (1)$$

де X_1 – власний обіговий капітал/загальна вартість активів;

X_2 – нерозподілений прибуток/загальна вартість активів;

X_3 – прибуток до виплати процентів/загальна вартість активів;

X_4 – балансова вартість власного капіталу/позиковий капітал;

X_5 – чиста виторг/загальна вартість активів.

$Z < 1,23$ – дуже висока ймовірність банкрутства в найближчі 2–3 роки;

$Z > 1,23$ – ймовірність банкрутства дуже низька.

Застосована така методика розрахунку в ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014–2015 рр.:

$$\begin{aligned} Z_{2014} &= 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5 = 0,717 \times 0,52 + \\ &+ 0,847 \times (-0,36) + 3,107 \times 0 + 0,42 \times 0,17 + \\ &+ 0,995 \times 3,86 = 0,37284 - 0,30492 + 0 + \\ &+ 0,0714 + 3,8407 = 3,23 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Z_{2015} &= 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5 = 0,717 \times 0,53 + \\ &+ 0,847 \times (-0,8) + 3,107 \times 0 + 0,42 \times 0,54 + \\ &+ 0,995 \times 4,35 = 0,38001 - 0,6776 + 0,2268 + \\ &+ 4,32825 = 4,26 \end{aligned}$$

Отже, згідно з даними розрахунків за моделлю Альтмана, встановлено, що за підсумками 2014–2015 рр. діяльність наведеного підприємства має дуже низьку ймовірність банкрутства.

Застосування моделі Спрінгейта має такий вигляд:

$$Z = 1,03 \times A + 3,07 \times B + 0,66 \times C + 0,4 \times D, \quad (2)$$

де A – робочий капітал/загальна вартість активів;

B – прибуток до сплати відсотків /загальна вартість активів;

C – прибуток до сплати податків/коротко-строкові зобов'язання;

D – обсяг продажу/загальна вартість активів.

Вірогідність банкрутства підприємства моделі оцінюється такими значеннями Z :

- менше ніж 0 – напівбанкрут;
- від 0 до 1 – загрожує банкрутство, якщо не здійснити санацію;

– від 1 до 2 – фінансова стійкість порушилась, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство не загрожує;

– більше ніж 2 – вважається фінансово стійким, банкрутство не загрожує.

Застосована така методика розрахунку ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014–2015 рр.:

$$Z_{2014} = 1,03 \times A + 3,07 \times B + 0,66 \times C + 0,4 \times D = 1,03 \times 0,22 + 3,07 \times 0 + 0,66 \times (-0,83) + 0,4 \times 3,86 = 0,2266 + 0 - 0,5478 + 1,544 = 1,22;$$

$$Z_{2015} = 1,03 \times A + 3,07 \times B + 0,66 \times C + 0,4 \times D = 1,03 \times 0,22 + 3,07 \times 0 + 0,66 \times (-1,06) + 0,4 \times 4,35 = 0,2266 + 0 - 0,6996 + 1,74 = 1,27.$$

Отже, згідно з даними розрахунків зазначимо, що фінансова стійкість наведеного підприємства порушилась, але у разі переходу на антикризове управління банкрутство йому не загрожує. При цьому отримані показники свідчать про балансування досліджуваного підприємства на критичній межі між необхідністю антикризового управління і санацією. Це є чітким сигналом термінової потреби кардинальних змін в управлінських рішеннях щодо його подальшої господарської діяльності.

Модель Ліса для оцінення фінансового стану оцінює його схильність підприємства до банкрутства на основі показників ділової активності та рентабельності і виглядає так:

$$Z = 0,063 \times A + 0,092 \times B + 0,057 \times C + 0,001 \times D, \quad (3)$$

де А – обігові активи/загальна вартість активів;

В – операційний прибуток/загальна вартість активів;

С – нерозподілений прибуток/загальна вартість активів;

Д – власний капітал/позиковий капітал.

Z нижче ніж 0,037 – висока загроза банкрутства.

Застосована така методика розрахунку для ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014–2015 рр.:

$$Z_{2014} = 0,063 \times A + 0,092 \times B + 0,057 \times C + 0,001 \times D = 0,063 \times 0,52 + 0,092 \times (-0,25) + 0,057 \times (-0,36) + 0,001 \times 0,17 = 0,03276 - 0,023 - 0,002052 + 0,00017 = 0,008;$$

$$Z_{2015} = 0,063 \times A + 0,092 \times B + 0,057 \times C + 0,001 \times D = 0,063 \times 0,53 + 0,092 \times (-0,33) + 0,057 \times (-0,33) + 0,001 \times 0,54 = 0,03339 - 0,03036 - 0,001881 + 0,00054 = 0,002.$$

Отже, аналізуючи дані розрахунків за моделлю Ліса, ми дійшли висновку, що підприємство має високу ймовірність банкрутства.

Наступна модель для дослідження фінансового стану підприємства Таффлера і Тішоу виглядає так:

$$Z = 0,53 \times A + 0,13 \times B + 0,18 \times C + 0,16 \times D, \quad (4)$$

де А – операційний прибуток/короткострокові зобов'язання;

В – обігові активи/загальна сума зобов'язань;

С – короткострокові зобов'язання/загальна вартість активів;

Д – виторг від реалізації/загальна вартість активів.

$Z < 0,2$ – дуже висока ймовірність банкрутства;

$Z = 0,25$ – критичне значення;

$Z > 0,3$ – ймовірність банкрутства дуже низька.

Застосована така методика розрахунку ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014–2015 рр.:

$$Z_{2014} = 0,53 \times A + 0,13 \times B + 0,18 \times C + 0,16 \times D = 0,53 \times (-0,83) + 0,13 \times 1,72 + 0,18 \times 0,3 + 0,16 \times 3,86 = -0,4399 + 0,2236 + 0,054 + 0,6176 = 0,46;$$

$$Z_{2015} = 0,53 \times A + 0,13 \times B + 0,18 \times C + 0,16 \times D = 0,53 \times (-1,06) + 0,13 \times 1,72 + 0,18 \times 0,31 + 0,16 \times 4,35 = -0,5618 + 0,2236 + 0,0558 + 0,696 = 0,41.$$

За даними наших розрахунків моделі Таффлера і Тішоу встановлено, що досліджуване підприємство має дуже низьку ймовірність банкрутства.

Для прогнозування вірогідності банкрутства А. Терещенко запропонував універсальну дискримінантну функцію, яка виглядає так:

$$Z = 1,5 \times A + 0,08 \times B + 10 \times C + 5 \times D + 0,3 \times E + 0,1 \times F, \quad (5)$$

де А – cash-flow/поточні зобов'язання;

В – валюта балансу/поточні зобов'язання;

С – чистий прибуток/валюта балансу;

Д – чистий прибуток/виторг від реалізації;

Е – виробничі запаси/виторг від реалізації;

Ф – виручка від реалізації продукції, товарів, послуг/валюта балансу.

Вірогідність банкрутства підприємства моделі оцінюється такими значенням Z:

– менше ніж 0 – напівбанкрут;

– від 0 до 1 – загрожує банкрутство, якщо не здійснити санацію;

– від 1 до 2 – фінансова стійкість порушилась, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство не загрожує;

– більше ніж 2 – вважається фінансово стійким, банкрутство не загрожує.

Застосована така методика розрахунку ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014–2015 рр.:

$$Z_{2014} = 1,5 \times A + 0,08 \times B + 10 \times C + 5 \times D + 0,3 \times E + 0,1 \times F = 1,5 \times 0,86 + 0,08 \times 3,31 + 10 \times (-0,25) + 5 \times (-0,06) + 0,3 \times 0,02 + 0,1 \times 3,86 = 1,29 + 0,2648 - 2,5 - 0,3 + 0,0006 + 0,386 = -0,86;$$

$$Z_{2015} = 1,5 \times A + 0,08 \times B + 10 \times C + 5 \times D + 0,3 \times E + 0,1 \times F = 1,5 \times 0,58 + 0,08 \times 3,25 + 10 \times (-0,33) + 5 \times (-0,07) + 0,3 \times 0,01 + 0,1 \times 4,35 = 0,87 + 0,26 - 3,3 - 0,35 + 0,003 + 0,435 = -2,08.$$

Отже, за такою моделлю підприємство вважається напівбанкрутом і з наступним роком ця тенденція посилюється.

Таблиця 1

Діагностика кризового стану на прикладі підприємства ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014–2015 рр.

Показник	Роки		Нормативне значення	Результат
	2014	2015		
Z-показник за моделлю Альтмана 1983 р.	3,23	4,26	>1,23	Ймовірність банкрутства дуже низька
Z-показник за моделлю Таффлера і Тішоу	0,46	0,41	>0,3	Ймовірність банкрутства дуже низька
Z-показник за моделлю Спрінгейта	1,22	1,27	0 – 2,0	Фінансова стійкість порушилась, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство не загрожує
Z-показник за моделлю Ліса	0,008	0,002	>0,037	Висока ймовірність банкрутства
Z-показник за моделлю А. Терещенко	-0,86	-2,08	0 – 2,0	Напівбанкрут

Ми розрахували й проаналізували ефективність застосування названих моделей на прикладі ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014–2015 рр. його фінансово-економічної діяльності. У табл. 1 нами зроблено порівняльний аналіз розрахунків усіх розглянутих вище моделей діагностики кризового стану для ПАТ «Тальнівське АТП-17137» за 2014–2015 рр.

Отже, аналізуючи табл. 1, зазначимо, що моделі Таффлера і Тішоу, Ліса, Альтмана мають спрощені розрахунки, що є позитивним. Проте ці моделі не пристосовані для українських підприємств, оскільки вони створювалися з урахуванням західних умов розвитку бізнесу.

Модель Спрінгейта широко використовується підприємствами США та Канади під час оцінки кредитоспроможності [5]. Ця модель дала об'єктивний результат з оцінки фінансового стану наведеного для прикладу акціонерного товариства.

Крім того, об'єктивність результатів, отриманих за моделлю Спрінгейта, підтвердилася підсумками розрахунків моделі Ліса і Терещенка.

Висновки. На сьогодні незмінною проблемою для українських підприємств й досі немає власної моделі, а використання деяких закордонних моделей є неможливим в сучасних українських реаліях унаслідок відсутності інформації про ті чи інші показники та багато показників фінансової стійкості під час використання цих моделей є неврахованими [7]. Досить точний результат важко отримати для українських підприємств, використовуючи моделі, які розроблені все ж таки для західних компаній. Навіть моделі Альтмана та Таффлера і Тішоу дали протилежний один одному результат, який не відповідає дійсній фінансовій ситуації на досліджуваному підприємстві, а інші моделі, навпаки, об'єктивно оцінили стан підприємства.

Отже, в сучасних реаліях вітчизняної економіки виникає необхідність більш систем-

ного підходу до аналізу фінансового стану підприємства через створення власних економетричних моделей діагностики його кризового стану, які б ураховували результати виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кизим Н. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: [монография] / Н. Кизим, И. Благунов, Ю. Копчак. – Х.: Инжек, 2004. – 144 с.
2. Ушвицкий Л. Методика определения проблемного состояния предприятия / Л. Ушвицкий, А. Алексеева // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 8. – С. 17–23.
3. Терещенко О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [монографія] / О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
4. Глухов В. Математические методы и модели для менеджмента / В. Глухов, М. Медников, С. Коробко. – СПб.: Лань, 2000. – 480 с.
5. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38–44.
6. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств / А. Матвійчук // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 20–28.
7. Салин В. Практикум по курсу «Статистика» (в системе Statistica): [учеб. пособие] / В. Салин, Э. Чурилова. – М.: Соц. отношения, 2002. – 188 с.
8. Економіко-статистичне моделювання і прогнозування: [навч. посібник для студ. спец. «Екон. п-ва»] / [В. Кічор, Р. Фецул, В. Козик та ін.]. – Л.: Нац. ун-т «Львівськ. політехніка», 2007. – 154 с.
9. Чепурко В. Моделі ситуативної діагностики фінансового стану аграрних підприємств / В. Чепурко // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 79–90.
10. Лігоненко Л. Антикризове управління підприємством: [підручник] / Л. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2005. – 824 с.
11. Костіна О. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства / О. Костіна, О. Майборода // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 4. – С. 91–97.

УДК 681.3.07

Тесьолкін О.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Кузьменко В.В.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

СПОСОБИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДБОРУ УНІКАЛЬНОГО КОНТЕНТУ ПІД ЧАС ПЕРЕВІРКИ ТЕКСТУ НА ПЛАГІАТ

THE WAYS AND MECHANISMS OF UNIQUE CINTENT SELECTION FOR PLAGIARISM CHEKING

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження програмного забезпечення, за допомогою якого можна здійснювати перевірку тексту на плагіат, та виявлено найкращі програмні продукти. Розроблено принципи, методи та алгоритми пошуку ідентичних символічних масивів у текстових документах із метою виявлення плагіату, а також комп'ютерна програма, яка дає змогу комплексно здійснювати перевірку текстів на наявність плагіату. Створено і протестовано власну програму для вирішення цього завдання. Даний програмний продукт може бути використаний навчальними закладами як інструмент для перевірки на наявність плагіату рефератів, курсових та дипломних робіт, наукових статей тощо.

Ключові слова: унікальність, перевірка, плагіат, комп'ютерна програма.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование программного обеспечения, с помощью которого можно осуществлять проверку текста на плагиат, и выявлены лучшие программные продукты. Разработаны принципы, методы и алгоритмы поиска идентичных символьных массивов в текстовых документах с целью выявления плагиата, а также компьютерная программа, которая позволяет комплексно осуществлять проверку текстов на наличие плагиата. Создана и протестирована собственная программа для решения этой задачи. Разработанный программный продукт может быть использован учебными заведениями как инструмент для проверки на наличие плагиата рефератов, курсовых и дипломных работ, научных статей и тому подобное.

Ключевые слова: уникальность, проверка, плагиат, компьютерная программа.

ANNOTATION

Due to the fast Internet technology development, different types of the Information has become much more accessible. Modern society is living in information vacuum. Writing the texts, author presents not the only his personal opinion, but also a variety of information sources. The information technology development has greatly simplified the process of information exchange. Therefore, the actual problem is the data identification in the analysis of information flows. For writing a scientific text, one of the main requirements is uniqueness, which can be verified by special software. Through this program we can check, if the text is original or was copied from another source. Therefore, the actual topic today is the development of a computer program to check the texts for plagiarism. Evaluating a scientific work on uniqueness, using such kind of software, will clearly indicate which parts of the text have been used and from which sources they were taken. Selection of the unique Web-resources content is not a minor task of the modern search engines. For this purpose the most important is, the analysis of the basic, most frequently used programs and online services, which will be the object of our study, and choose

the best of them, which can be used to verify the text. Was made a research about different programs, which can be used to check the text on plagiarism and identify the best software product for this purpose. The principles, methods and algorithms for finding identical character are set in text documents, to identify plagiarism. The computer program allows checking complex texts for plagiarism. In conclusion, was created and tested own program to solve this problem. Developed software can be used at schools, as a tool to check for plagiarism essays and dissertations, research works etc.

Keywords: uniqueness, test, plagiarism computer program.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток інформаційних технологій, а саме розвиток мережі Інтернет, значно спростило процес обміну інформацією. Доступність інформаційних ресурсів, безперечно, сприяє розвитку особистості та суспільства в цілому. У зв'язку з цим актуальним є завдання ідентифікації даних у процесі аналізу інформаційних потоків, що є головним завданням сучасних пошукових систем, спрямованих на підбір унікального контенту Web-ресурсів. Перевірка текстового контенту здійснюється за допомогою програмних засобів [1, с. 25]. Для перевірки наукових робіт на запозичення потрібно використовувати таке програмне забезпечення, яке буде чітко вказувати, які частини запозичення тексту було використано та з яких джерел, щоб дійсно можна було перевірити, чи був плагіат.

Для цього важливим є аналіз основних, найбільш вживаних програм та онлайн-сервісів, які будуть об'єктом нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання авторських прав досліджувалися багатьма авторами. Провідними роботами із цієї тематики є праці В.Я. Іонаса, О.С. Іюффе, В.І. Серебровського, О.Д. Святоцького, Г.Ф. Шершеневича. Ґрунтовними працями сучасних дослідників є роботи: С.О. Глотова, В.В. Коноваленка, Л.Г. Максимова, А.П. Панкєєва, І.В. Порало, І.М. Рассолова, Т.І. Стексової, Р.В. Шарапова, Е.В. Шарапової, О.О. Штефан та ін.

Мета статті полягає в аналізі програмного забезпечення, що надає можливість перевіряти текстовий матеріал на унікальність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Плагіат у студентському середовищі становить загрозу з цілої низки причин. Зокрема, він не сприяє розвитку креативного мислення і творчих здібностей студента, спотворює реальну картину знань, вмінь і навичок, ускладнює процес оцінювання результатів викладачем, призводить до виникнення недобросовісної конкуренції у студентському середовищі. Крім того, це явище вкрай негативно сприймається світовою науковою спільнотою, а отже, його поширення створює перешкоди ефективної інтеграції у міжнародне освітнє й наукове середовище.

Загальнодоступна електронна форма викладення матеріалів, досліджень та наукових праць не лише дає змогу багаторазово використовувати і розповсюджувати інформацію, а й полегшує процес виявлення плагіату. Так, виділяють декілька основних ознак плагіату:

- написання роботи складною мовою, наявність професійних термінів, висновків, що виходять за рівень знань студента;

- стилістична неоднорідність дослідження;
- невідповідність роботи вимогам викладача, поставленому завданню, лекційному матеріалу чи роздатковим матеріалам;

- бібліографія, що викликає сумніви (занадто довгий перелік, посилання на неофіційні Інтернет-ресурси (наприклад, «банки рефератів»); цитати із книжок більш пізнього видання, або, навпаки, застарілі дані; відсутність у бібліотеках зазначених джерел).

Існує декілька видів технічних засобів, які шляхом автоматичного порівняння текстових документів в електронній формі з базою даних інших текстів створюють умови для швидкого виявлення плагіату [2, с. 10].

Програми, які були обрані для тестування: Copyscape, www.antiplagiat.ru, Etxt Антиплагіат, AdvengoPlagiat, DupeFreePro, Viper, CognitiveTextAnalyzer.

Програма www.copyscape.com [7] – західний сервіс для перевірки на унікальність, але може перевіряти і український текст. Перевіряється контент, який уже був викладений на якомусь ресурсі в Мережі. Для перевірки наукових робіт, які є в електронному варіанті, недоцільно використовувати даний сервіс. Для перевірки на унікальність наукові роботи потрібно викладати на веб-сайті, створити електронний блог.

Тобто щойно написаний текст потрібно залити на хостинг і у віконці вставити адресу (URL) сторінки. На сторінці з'являться фрази з тексту, які зустрічаються на інших сайтах.

Програма www.antiplagiat.ru [6] – безкоштовний сервіс, за допомогою якого можна перевірити унікальність тексту. Перевірку можна провести двома способами: перший – це скачати програму і встановити її на свій комп'ютер; і друга – скористатись онлайн-сервісом. Скопіювавши текст у віконце сервісу, натискаємо кнопку «Проверить», і текст буде перевірятись на унікальність. Тестування онлайн-сервісу

показало на 15% більше унікального тексту, ніж програми. Отже, можна зробити висновок про низьку якість роботи онлайн-сервісу.

Програма *Etxt Антиплагіат* – програма для перевірки унікальності тексту, яка дає змогу провести детальний аналіз тексту і визначити оригінальність статті в процентному співвідношенні. *Etxt Антиплагіат* має також онлайн-версію для перевірки коротких текстів (до 5 000 знаків).

Пакетна перевірка дає змогу завантажити до програми *Etxt Антиплагіат* папку з файлами для одночасної перевірки. Для того щоб не завантажувати файли по одному, існує пакетна перевірка. Для перевірки тексту потрібно вставити його у віконце сервісу і натиснути кнопку «Перевірити на унікальність». Програма працює добре, хоча трохи повільно (одна наукова робота на 34 сторінки формату *.doc. перевірялася більше години). Інтерфейс зрозумілий і зручний, не унікальний текст розпізнає, результат виглядає правдоподібно. За допомогою цієї програми можна перевіряти наукові тексти на унікальність.

Програма *Advengo Plagiat* – програма пошуку в Інтернеті часткових або повних копій текстового документа з достатньо простим інтерфейсом. *Advengo Plagiat* показує ступінь унікальності тексту, джерела тексту, відсоток збігу тексту. Також програма перевіряє унікальність зазначеного URL. За принципом роботи майже не відрізняється від програми *Etxt Антиплагіат*, хоча *Etxt Антиплагіат* має більше можливостей. Текст, який перевіряється у *AdvengoPlagiat*, ділиться на фрази, а потім відбувається пошук подібних фраз в Інтернеті через пошукові машини. Якщо фраза знайдена в Інтернеті, то вона вважається неоригінальною і підсвічується жовтим виділенням. Схожих фраз в Інтернеті можна знайти багато, але це не означає, що був факт плагіату. Дана програма неспроможна правильно оцінити унікальність, тому її не варто використовувати.

Програма *DupeFreePro* виявляє ступінь схожості текстів та дає змогу перевіряти ступінь унікальності тексту. Функція перевірки текстів на унікальність реалізована не досить добре і не завжди показує точний результат. За допомогою *DupeFreePro* із легкістю можна порівнювати декілька текстів між собою на схожість. Ця особливість програми дає можливість використовувати її викладачами у ВНЗ для перевірки своєї бази студентських робіт по роках і дізнаватися, чи використовують студенти наукові роботи своїх попередників. Для нашого дослідження використання програми буде недоцільним, оскільки нам потрібно визначити рівень унікальності текстів.

Viper – додаток спочатку сканує документи, а потім перевіряє їх на унікальність. За допомогою *Viper* можна перевіряти текст на багатьох сайтах та у пресі, яка опублікована в мережі Інтернет. Пошук плагіату може бути здійснений

ще на локальному диску комп'ютера. Також програма може перевіряти водночас два документи і виявити їх рівень схожості. Однаковий текст, який є в обох документах, підсвічується іншим кольором, тобто показуються скопійовані частини. *Viper* є платною програмою.

Система автоматичного виявлення плагіату в текстах *CognitiveTextAnalyzer*, яку представила компанія Cognitive Technologies. Принцип роботи *CognitiveTextAnalyzer* полягає в такому. У систему вводиться досліджуваний текст. Далі *CognitiveTextAnalyzer* проводить синтаксичний, семантичний і структурний розбір і аналіз тексту, усуває синтаксичні і семантичні неоднозначності і виявляє близько сотні характеристик, властивих даному тексту. Точна кількість характеристик залежить від об'єму тексту і різноманітності конструкцій, що зустрічаються в тексті. Швидкість розбору тексту на сучасному офісному комп'ютері становить 450–500 сторінок тексту на хвилину. Порівняно з іншими програмами ця програма працює дуже швидко.

Для вирішення проблеми плагіату була створена власна програма на мові програмування C#.

Розроблена комп'ютерна програма AntyCoptPaste для перевірки текстів на плагіат реалізована засобами мови програмування C#. Програма дає змогу здійснювати пошук ідентичних масивів текстових даних шляхом порівняння досліджуваного файлу з наявними текстовими файлами у попередньо створених базах даних. У програмі реалізовані два методи пошуку плагіату, а саме: метод ідентифікації повного співпадіння речень та метод аналізу кількості співпадіння слів. Інтерфейс програми забезпечує користувачу можливість вибору методу пошуку та введення його параметрів (рис. 1). Метод ідентифікації повного співпадіння речень дає змогу швидко виявити факти наявності плагіату в текстовому документі. Метод аналізу кількості співпадіння слів реалізує пошук послідовностей заданої кількості слів (5–10), які співпадають в обох порівнюваних файлах. Окрім реалізації алгоритму символного порівняння слів, метод забезпечує можливість ідентифікації слів за їх коренем.

Після завершення процесу перевірки текстового файлу на плагіат користувачу виводиться результат роботи програми у вигляді прогрес-бару з визначеного відсотку наявності плагіату в роботі.

Крім того, програма надає можливість переглядати речення, в яких був виявлений плагіат.

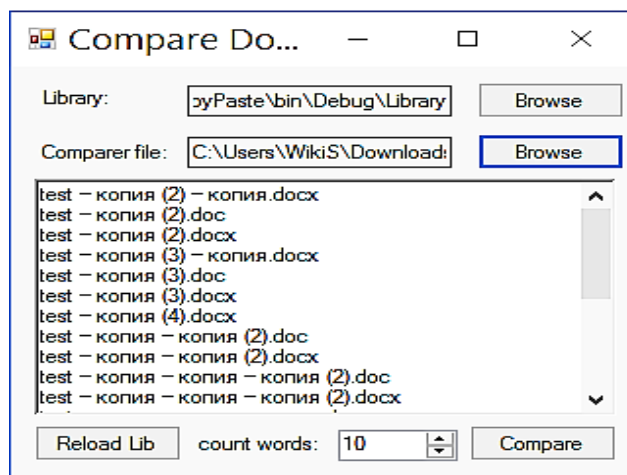


Рис. 1. Інтерфейс програми AntyCopyPaste

Висновки. Проведений аналіз програм для виявлення плагіату показав, що сучасні засоби перевірки тексту на плагіат недосконалі, існує багато програм для виявлення плагіату, але вони не є універсальними та легкодоступними, часто платними у використанні. Розроблений програмний продукт може бути використаний навчальними закладами як інструмент для перевірки наявності плагіату рефератів, курсових та дипломних робіт, наукових статей тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гилинский Я. Тотальный плагиат как норма российской научной жизни / Я. Гилинский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sartraccc.ru/i.php?oper=read_file&filename=Pub/gilinsky\(17-10-07\).htm](http://sartraccc.ru/i.php?oper=read_file&filename=Pub/gilinsky(17-10-07).htm).
2. Заимствования и плагиат. Наклеп и ржавчина в науке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trv-science.ru/2009/12/22/sonin-tabl/>.
3. Пархомов В.А. Плагиат как угроза модернизации экономики / В.А. Пархомов. – Иркутск, 2010. – 141 с.
4. Порало І.В. Інтелектуальний капітал України в полоні плагіату / І.В. Порало // Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія. – 2009. – № 4. – 194 с.
5. Тест на плагиат студентських робіт – престижно і непрактично [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vidido.ua/index.php/pogliad/article/test_na_plagiat_students_kih_robit_-_prestizhno_i_nepraktichno.
6. Antiplagiat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.antiplagiat.ru/
7. Copyscape [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.copyscape.com>.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Боднарчук Т.Л. МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ.....	3
Голубка М.М. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСВІТНІХ НАДБАНЬ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА «РІДНА ШКОЛА» В РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (ДРУГА ПОЛОВИНА ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТ.): СТАТИСТИЧНА ТА НАУКОВО-ДОСЛІДНИЦЬКА ДІЯЛЬНОСТІ.....	8
Духновська Л.М., Саухіна О.В. ПРОЦЕС ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК.....	14
Мартин О.М., Завада О.П. ПОЖЕЖНА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ, ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК: РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ	17
Наконечний В.М., Юкіш В.В. ТИПОЛОГІЯ СТИЛІВ КЕРІВНИЦТВА Й ЛІДЕРСТВА: ІСТОРІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ.....	23
Тихонова Н.О. БАЛАНС ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	28

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Аврамчук Л.А., Ващук І.П. ОСОБЛИВОСТІ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З МВФ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	32
Арістова О.М., Мейдер Н.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	37
Білецька І.М. МОНІТОРИНГ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ.....	41
Король М.М., Ісевич Є.В. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ТУРИЗМУ.....	47
Ніколаєв Ю.О. СВІТОВИЙ РИНОК НЕОБРОБЛЕНИХ АЛМАЗІВ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА НЬОМУ.....	52
Побоченко Л.М., Сабатін О.С. ОЦІНКА ВПЛИВУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН З ЄС НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	57
Прус Л.Р. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВЗАЄМНОГО ВИЗНАННЯ УПОВНОВАЖЕНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАТОРІВ.....	62
Сазонова Т.О., Федірець О.В. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ РИНОК ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ОРІЄНТИР ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	68
Сишук А.А. ВПЛИВ ПРОГРАМ МВФ НА РЕГУЛЯТОРНІ МОЖЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	72
Стрельбіцька Н.Є. ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ НА СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК НДДКР.....	76
Турчина С.Г. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	81
Шапоренко О.І. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОДНА ІЗ КЛЮЧОВИХ СКЛАДОВИХ ЇХ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	85
Яковенко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МИТНИМИ ОРГАНАМИ ФРН.....	90
Януш М.В., Солонуха А.В. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОБОТИ УКРАЇНСЬКИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА АЗІАТСЬКОМУ РИНКУ.....	93

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аврамчук Л.А., Кузьменко Н.В.НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВІДШКОДУВАННЯ
ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ ЗА КРЕДИТАМИ АГРАРНИМ ТОВАРОВИРОБНИКАМ.....96**Бидик А.Г.**НОВІТНЯ ДЛЯ УКРАЇНИ ПРАКТИКА ТЕХНІЧНОГО, САНІТАРНОГО
ТА ФІТОСАНІТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК МОЖЛИВІСТЬ ЗРОСТАННЯ
НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АПК.....100**Блага В.В., Доломан К.А., Гордієнко Є.А.**

ОСОБЛИВОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....105

Гаража О.П.

ЗЕМЕЛЬНА ЕКОНОМІКА В УПРАВЛІННІ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ.....108

Герасимова О.Л., Судакова О.І.ПРОЕКТУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ІННОВАЦІЙНЕ ВІДТВОРЕННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....113**Голомб В.В., Голомб В.В.**ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ
ІМПОРТОВАНИХ ТОВАРІВ.....116**Кавун О.О.**РИНКИ З ПРОДАЖУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ:
РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....121**Кичко І.І., Гарус Ю.О.**

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....128

Костогриз І.В., Кахович Ю.О.ПРОБЛЕМИ ВІДПОВІДНОСТІ ЯКОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ.....133**Коренюк П.І.**ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ
ТА ПЕРЕРОВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....138**Крушельницький М.В.**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ.....142**Кузнєцов О.В.**ВИКОРИСТАННЯ НОРМАТИВНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ
В МЕТОДИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІДБОРУ КОНТРАГЕНТА.....147**Кузьмин В.М.**ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ СКЛАДНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ
ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....153**Лумар V.V.**

BIOECONOMY CONCEPT: SCIENTIFIC APPROACHES TO UNDERSTANDING.....158

Мартусенко І.В.

НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....164

Недбалюк О.П.ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ
В ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ: ДОСВІД США ДЛЯ УКРАЇНИ.....170**Новак І.М.**МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ У ПРОЦЕСІ
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....175**Парій Л.В.**

СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ СИРУ НА УКРАЇНСЬКИЙ СПОЖИВЧИЙ РИНОК.....180

Парфенчук І.О.БРЕНД-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....186**Пилипенко В.В.**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ
В РЕФОРМУВАННІ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ.....190**Плугова Д.В.**ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА СПЛАТОЮ
АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ.....195

Поліщук С.П. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....	201
Помаз О.М., Помаз Ю.В. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	205
Проданова І.І. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК СИСТЕМА ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНИХ СЕРЕДОВИЩ; ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	209
Пурій Г.М. ЕКСПОРТ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ ЯК НАПРЯМ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНЗ	215
Степочкин А.И. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	220
Терлецька В.О. ОЦІНЮВАННЯ Й АНАЛІЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРОПОЗИЦІЇ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ АВТОМОБІЛЕБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ.....	227
Федевич Л.С. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ.....	233
СЕКЦІЯ 4	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Абазіна О.А., Щербань Р.Є., Захаров І.М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗМЕНШЕННЯ ВИКИДІВ ЗАБРУДНЮВАЛЬНИХ РЕЧОВИН ІЗ НЕСТАЦІОНАРНИХ ДЖЕРЕЛ У ВНУТРІШНЬОМУ КОНТРОЛІ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАПІДПРИЄМСТВ.....	238
Аванесова Н.Е. МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	243
Алшарф И.А.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	249
Кукіна Н.В., Бакіна Т.В. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ГАЛУЗІ ОЛІЄВИРОБНИЦТВА: МІКРОЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ.....	255
Баран Р.Я., Романчукевич М.Й. УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	260
Батьковець Н.О., Бурса О.В. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ.....	267
Безродна С.М., Акілов О.Б., Гусар Р.О. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	271
Бескупська О.В. ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРИНЦИПИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	276
Белікова М.В., Безхлібна А.П. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ НАЦІОНАЛЬНОГО КИЄВО-ПЕЧЕРСЬКОГО ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО ЗАПОВІДНИКА	280
Бортнік С.М., Левчук А.О. ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДУ ПРОЕКТУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	284
Будяев М.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В МАШИНОБУДІВНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	290
Волинець І.Г. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	295
Вороніна А.В., Зеніна-Біліченко А.С. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АДАПТИВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	298

Головенко І.П. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	304
Городня Т.А., Петрівський В.Б. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	308
Грановська В.Г. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	312
Гресь-Євреїнова С.В. БРЕНДІНГ МУЗЕЮ РЕТРОТЕХНІКИ АВТО-МОТОКЛУБУ «ФАЕТОН» ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	317
Громко Л. С. МЕТОД ТИПОЛОГІЗАЦІЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВА ПОБУДОВИ СИСТЕМИ МОТИВУВАННЯ.....	322
Гуцалюк О.М. ІНТЕГРАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....	326
Гуцул М.О. АЛГОРИТМ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	332
Данилишин В.І., Стефанків О.М., Ціжма О.А. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	336
Деркач І.О., Пащенко О.О., Булат М.А., Рибалко Л.П. ОСНОВНІ АТРАКТОРИ СТРАТЕГІЧНИХ ВАЖЕЛІВ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТА ОЦІНЕННЯ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	341
Дикань О.В. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РЕГІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....	345
Дунська А.Р., Панасюк Т.П. ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	350
Зернюк О.В., Федорова Ю.М. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....	354
Іванієнко В.В., Котов А.М., Іванієнко К.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ЙОГО РОЗВИТКУ	360
Климчук А.О. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	364
Коваленко Л.П., Колотова Н.Б. КРАУДФАНДІНГ – ІНСТРУМЕНТ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПРОЄКТІВ	368
Ковальчук Н.О., Руснак Т.В. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЇХ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	372
Ковбасюк А.М. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	376
Ковінько О.М., Яворська Н.З., Мала К.В. СТАН РИНКУ ТЕЛЕВІЗІЙНОЇ РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ.....	382
Колосок А.М. ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ ПРОЄКТНОГО АНАЛІЗУ.....	387
Коновал В.В., Шлапак О.А. ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАСОБАМИ ЗБУТОВОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ.....	391
Кононенко Г.І. РИНКОВА КОНЦЕПЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ: ТРАДИЦІЙНИЙ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТИ.....	396
Король І.В. МАРКЕТИНГ РОЗКОШІ: ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ УСПІШНОГО ЛЮКСОВОГО БРЕНДУ.....	400

Кравець С.Д. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	404
Крикун О.А. УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ И ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ.....	408
Крюкова І.О. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ АГРОКОМПАНІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВІДРОДЖЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	415
Кукліна Т.С., Корнієнко О.М. ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	420
Лифар В.В. ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	424
Лищенко М.О. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РИНКУ ОВОЧІВ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	427
Маляр Д.В. МЕТОДИКА ОБЧИСЛЕННЯ ПОКАЗНИКІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ, ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ТА СТУПЕНЯ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОМУ РЕСУРСУ	433
Мельничук Л.С. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	438
Навольська Н.В. ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ХЛІБА І ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ.....	442
Недзельська М.М., Сокол П.М. ПРОСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ	446
Нижник А.Ю. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ	450
Нікітченко Т.О. УПРАВЛІННЯ ОПОРОМ ЗМІНАМ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	454
Новойтенко І.В., Слободян Н.Я., Малиновський В.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....	458
Патута О.С. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	465
Педько І.А., Петрищенко Н.А., Мартинюк Д.Ю. РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	470
Пилипенко А.А., Ялдин І.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ІНДИКАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНОЇ СТРУКТУРИ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНО-ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ.....	474
Писарчук О.В. МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	483
Піскульова І.В. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ОЩАДНОГО ВИРОБНИЦТВА В УПРАВЛІННІ ОБІГОВИМИ АКТИВАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	489
Родіна О.В. АНАЛІЗ СТАНУ ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ В УКРАЇНІ ТА ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	494
Сак Т.В. СТРАТЕГІЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ЧИННИКИ, ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ.....	498
Скорук О.В. РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	502
Соковніна Д.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	508
Соловійов А.І. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ІНФОКОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ВИРОБНИЧИМИ СТРУКТУРАМИ.....	511
Ставська Ю.В., Петрук Н.В. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЧЧИНИ	517
Угрімова І.В. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	523

Ушкаренко Ю.В. ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....	528
Федотова Ю.В., Кравець О.М. Анімаційна діяльність: сутність, особливості та соціально-економічна ефективність.....	534
Хромушина Л.А. Фінансовий механізм антикризового управління підприємствами.....	539
Ціпурина В.С. Інноваційний підхід до формування структурних основ підприємства та динаміки його розвитку	543
Чернишов В.В. Основні етапи оцінки фінансової діагностики суб'єктів господарювання.....	549
Чукurna О.П. Модель оцінки маркетингових антикризових стратегій в організаційно-економічному механізмі підприємства.....	553
Шарко В.В. Кастомізація як напрям підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства.....	560
Шептуха О.М. Управління основними засобами на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства.....	563
СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Богуславська С.І. Ключові елементи стратегічного управління розвитком регіональних соціально-економічних систем.....	569
Гаркавий В.В. Результати роботи аграрного сектора Дніпропетровської області за 2015 рік.....	575
Давидюк Ю.В. Організаційно-економічні особливості управління регіональним туристсько-рекреаційним комплексом.....	578
Кравчук Н.І. Теоретико-методичні аспекти формування конкурентних переваг у контексті регіонального розвитку.....	584
Медведовська Т.П. Сучасний стан регіонального розвитку України.....	588
Рибак Г.І. Фактори подолання регіональної диференціації якості життя населення в Україні.....	591
СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Арестов С.В. Перспективи розвитку інвестиційної середовища в Україні в сфері природопольовання.....	597
Ковалів І.З. Аналіз та проблеми реформування земельних відносин у ринкових умовах.....	602
Макарова В.В. Екологічний компроміс як інструментарій раціоналізації і сталого використання земельно-природного ресурсу.....	605
Полищук В.Н. Екологічний маркетинг в системі виробничого процесу і концепції підприємства.....	612
Рогач С.М. Проблеми формування та збалансування інституціонального середовища сфери природокористування України.....	615

Сухіна О.М., Соловей М.В. АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА В ОБ'ЄДНАНИХ ГРОМАДАХ ЯК ДЖЕРЕЛО ДОДАТКОВОГО ДОХОДУ ТА ЗАСІВ ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДИ (НА ПРИКЛАДІ БОРИСПІЛЬЩИНИ).....	621
---	-----

СЕКЦІЯ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бабенко В.А. УМОВИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ: СТАН ЗДОРОВ'Я НАЦІЇ.....	628
Биховченко В.П., Козіцька І.Є., Олексієнко Т.М. БЕЗРОБІТТЯ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ.....	631
Євтушенко Г.В., Бабошко А.І., Бушля Д.І. ІМІДЖ СУЧАСНОГО ВИКЛАДАЧА: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ	634
Завадовська Ю.Ю. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМАМИ ДОПОМОГИ ВИМУШЕНИМ МІГРАНТАМ У ПРОЕКТНИХ СИСТЕМАХ, ЩО ПІДДАНІ РУЙНУВАННЮ.....	639
Наумко Ю.С. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	645
Славкова О.П., Колодненко Н.В. СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	649
Чайка І.В. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....	654
Чернушкіна О.О., Козак А.М. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	658

СЕКЦІЯ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білошапка В.С. СТВОРЕННЯ ТА ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ АГЕНТСТВА З УПРАВЛІННЯ «ТОКСИЧНИМИ» АКТИВАМИ.....	663
Білозубенко В.С., Радченко О.В., Гриценко А.В. СИСТЕМА СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ.....	668
Боровик П.М., Сліпченко В.В., Броварна С.М. НЕПРЯМА ПОДАТКОВА ПІДТРИМКА АГРОВІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	671
Вікнянська А.О. СХЕМА ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....	675
Гомон М.В. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ.....	680
Городніченко Ю.В. ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ.....	684
Гузенко Т.С., Геєнко М.М. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЗА ДОПОМОГОЮ ПРО.....	689
Дранус В.В. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ	694
Каламбет С.В. ГЕНЕЗИС ТА ЕВОЛЮЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПЕРЕКЛАДАННЯ ПОДАТКІВ.....	699
Косточка О.О. ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ.....	705
Кочетигова Т.В., Кісельова А.А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ.....	709
Кочетигова Т.В., Канарова Ю. ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ.....	713
Кочетигова Т.В., Кожухар Д.С. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ.....	716
Кошонько О.В., Капустяк Ю.І. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ.....	720

Круп'як І.Й. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ.....	726
Кушнір С.О., Вітковська О.О. ПОДОЛАННЯ КРИЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	731
Литвин Я.А. НЕПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	735
Литвин Я.А. ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	741
Малишко Є.О. ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НПФ НА ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НПЗ.....	746
Марич М.Г. ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛІНГУ РИЗИКІВ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ.....	752
Матвійчук Л.О., Гоменюк І.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПДВ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	756
Мирончук В.М., Балацька О. ДИСКРИМІНАНТНА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	760
Остапенко А.С., Повод Т.М. ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	764
Примостка О.О. ПОЛІТИКА ТАРГЕТУВАННЯ – ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	772
Проскура К.П., Сушкова О.Є. ОЦІНЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОТИДІЇ СХЕМАМ МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ.....	777
Ребрик М.А. АНАЛІЗ МАСШТАБІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКУ РЕЙТИНГОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	785
Самошкіна І.Д. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	793
Семенча І.Є., Руденко В.І. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ АКТИВІВ БАНКІВ ТА ДЖЕРЕЛА ЇХ ФОРМУВАННЯ.....	797
Скрипник Ю.В. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	801
Терещенко В.Л., Терещенко В.В. СТАН ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	807
Телстов О.С., Летуновська Н.Є., Шевлюга О.Г. АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЙ АРБІТРАЖУ ЯК ОСОБЛИВОЇ БІРЖОВОЇ ОПЕРАЦІЇ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ ТА ВАЛЮТОЮ.....	814
Харченко Т.Б. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ БЕНЧМАРКІНГУ.....	820
Чернявська Л.В. ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК У ЙОГО РОЗВИТКУ.....	824
Чуй І.Р., Мицак О.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ «БОРГОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ».....	829
Швець О.В. СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ КОНТРОЛЮ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	835
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Боднар О.В. ЛОГІЧНА СТРУКТУРА ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ БРАКУ ТА ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА	840
Голінач Л.І. АНАЛІТИЧНИЙ ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ	844

Дьордяй В.П., Шуліко А.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В ОБ'ЄДНАННЯХ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ	852
Засадний Б.А. КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	856
Заяць М.Я. ОЦІНЕННЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ У МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ....	861
Клименко С.О., Задорожній О.О. ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	866
Лега О.В. БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІ РЕАЛІЇ.....	870
Маліновська Д.К. ЕКОЛОГІЧНИЙ РИЗИК ЯК КОМПОНЕНТ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ.....	876
Мардус Н.Ю., Корсунова К.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В ОБЛІКУ ТА АУДИТІ.....	880
Михальчишина Л.Г., Немеш Г.С. ВНУТРІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	883
Осадча Г.Г., Дьякова Н.І. ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ.....	888
Осадча Г.Г., Степанюк А.В. ЗБИТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФОРМА ПРОЯВУ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	893
Поліщук О.Т., Шевчук О.В. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ.....	898
Потриваєва Н.В. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РІВНІВ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ М'ЯСОПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	902
Семенчук Л.І., Мороз С.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНЮВАННЯ.....	905
Слободян Н.Г., Миронов О.С. ВИКОРИСТАННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В АНТИКРИЗОВОМУ ПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	909
Чижишин О.І., Железняк Н.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	914
Shmatkovska T.O. TO THE PROBLEMS OF ECONOMIC ESSENCE OF THE STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING	919
Ярмолюк О.Ф., Киян А.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	923

СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА

Винятинська Л.В. МІСЦЕ ТА РОЛЬ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	930
--	-----

СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бочарова А.С. ТРУДНОЩІ МАШИННОГО ПЕРЕКЛАДУ ЕКОНОМІЧНОГО ТЕКСТУ	934
Пастернак Я.П., Ткаченко А.А., Бондаренко В.В. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗУВАННЯ ПІД ЧАС ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА.....	938
Тесьолкін О.І., Кузьменко В.В. СПОСОБИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДБОРУ УНІКАЛЬНОГО КОНТЕНТУ ПІД ЧАС ПЕРЕВІРКИ ТЕКСТУ НА ПЛАГІАТ.....	942

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 11

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