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

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

Випуск 12

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:

Іртищева 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).*

Клисінські 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 № 3 від 27.09.2016 р.)

ISSN (Online): 2413-3965

© Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2016

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.34.01

Вітренко А.О.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МІСЦЕ ЗНАННЯМІСТКИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE ROLE OF KNOWLEDGE-INTENSIVE SERVICES IN SERVICE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемам інноваційного розвитку сфери послуг. В своєму дослідженні автор приділяє особливу увагу знаннямістким послугам. Досліджує їх місце та значення в структурі сучасної сервісної економіки. Пов'язує їх зародження та розвиток з інноваційними та глобалізаційними процесами. Розглядає вплив процесів стандартизації на сферу послуг.

Ключові слова: знаннямісткі послуги, інновації, глобалізація, стандартизація, інформаційні технології.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам инновационного развития сферы услуг. В своем исследовании автор уделяет особое внимание услугам, основаным на приминении человеческих знаний. Исследует их место и значение в структуре современной сервисной экономики. Связывает их зарождение и развитие с инновационными и глобализационными процессами. Рассматривает влияние процессов стандартизации на сферу услуг.

Ключевые слова: знаниеинтенсивные услуги, инновации, глобализация, стандартизация, информационные технологии.

ANNOTATION

The article deals with the problems of services innovative development. In his reaserch, the author focuses on knowledge-intensive services. Explores their place and importance in the modern service economy structure. Associates their origin and development with innovative proceses and globalization. Consider the impact of standardization for the service sector.

Keywords: knowledge-intensive services, innovation, globalization, standardization, information technology.

Постановка проблеми. Для сфери послуг різниця в категоріях «минуле» та «майбутнє» полягає в ступені інтенсивності використання людського знання, а основною проблемою розвитку сфери послуг стає нематеріальна природа знання, яка створює невизначеність у процесах стандартизації економічного виміру. Зростання сфери послуг у світовій економіці, на думку багатьох вчених, є одним з факторів, які формують наше майбутнє. Серед інших факторів можна виділити: перехід до нової техніко-економічної парадигми біотехнології, нанотехнології, зростаюча роль сфери послуг, нові глобальні виклики, які спричиненні інноваційним розвитком – зміна клімату, економічна стійкість виробництва, так звана «творча руйнація» як компонент сучасної фінансової кризи, яка зводить нанівець стимули та ресурси для інновацій.

Як нами відзначалося раніше, в індустріальному суспільстві послуги були простим доповненням до товарів, що вироблялися на ефективно функціонуючих фабриках та не створювали значної доданої вартості. Згодом вони виокремилися в окрему сферу послуг з промисловістю та сільським господарством та до них почали вимагатися транспорт, фінансові послуги, туризм, професійні та державні послуги. В останні роки в прикладній економіці та науковій літературі починає відбуватися зміна методологічних підходів – від прагматичних, орієнтованих на прибуток, наукових підходів фокус наукових досліджень зміщується в бік знанняорієнтованих підходів. Таким чином, для прогнозування подальшого розвитку сфери послуг ми можемо поєднати її теорією з теорією знанняорієнтованої економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні погляди автора статті в дослідженні визначеної актуальної проблеми економічної теорії ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних вчених-економістів, серед яких В. Базилевич, В. Ільїн, А. Чухно, А. Сміт, А. Маршал, І. Майлс, Й. Шумпетер та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Еволюція наукової літератури в сфері послуг та наукових поглядів в основному пов'язана з економічним аналізом «гібридних» галузей економіки в континуумі «товар-послуга», до таких ми можемо, наприклад, віднести галузі готельного господарства або туризму. В останні десятиріччя фокус досліджень змінюється та концентрується на передумовах, які дозволяють сфері послуг займати провідне місце в економічній системі. Оцінки майже всіх вчених, в тому числі й наші, зводяться до визначення знаннямістких послуг у якості основного фактору майбутнього розвитку як сфери послуг, так і всього людського суспільства.

Мета статті. Ми вважаємо, що існує необхідність визначення переліку знаннямістких послуг, які будуть визначати довгострокові орі-

єнтири розвитку цієї сфери економіки. Серед іншого слід звернути особливу увагу на дослідження знаннямістких професійних послуг, спрогнозувати значний внесок цього виду послуг до показників економічного зростання, адже, на нашу думку, вони є найбільш продуктивними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз економічної літератури засвідчує, що існує декілька визначень знаннямістких послуг. Проведемо хронологічне дослідження цих визначень. Наприкінці XX ст. вчені визначили в своїх працях принципові особливості ЗМП:

1) даний вид послуг значною мірою залежить від рівня професійних знань;

2) за свою сутність вони є джерелом інформації та знання або інформацією та знаннями;

3) використовують для створення проміжних послуг, які використовуються у виробничому процесі;

4) вони займають провідне місце в процесі отримання конкурентних переваг господарюючими суб'єктами.

На основі цих особливостей були сформульовані наступні визначення:

Загальним висновком може стати те, що всі вищезгадані визначення не забезпечують наукового консенсусу, отже виникає необхідність до їх модернізації та поглиблення. Наприклад, деякі сектори економіки, які розглядаються як послуги та вимагають застосування висококваліфікованої праці чи новітніх технологій зазвичай не розглядаються як ЗМП, – охорона здоров'я або послуги із забезпечення необхідними економічними ресурсами. Крім того в цих визначеннях не звертається увага на необхідність використання знаннямістких послуг в сферах державного управління та соціальній сфері, значення яких значно зростає в умовах постіндустріальної економіки.

Слід також зазначити, що ЗМП дуже часто досліджується в умовах окремих галузей економіки, а це має своїм наслідком зростання рівня невизначеності, коли отримані результати дослідження застосовуються до своїх ЗМП. Об'єднуючим фактором для всіх ЗМП є висока питома вага використання людського знання в процесі їх виробництва. Така їх природа, зазвичай, означає, що рівень їх продуктивності тісно пов'язаний з успіхами у роботі людей. Вартість послуги залежить від рівня взаємодії людина-організація та/або людина-людина в межах міжособстих взаємовідносин, нематеріальних компетенцій та можливостей, організаційних процедур. З іншого боку, природа ЗМП є основною причиною виникнення наступних суперечностей:

1) значна складність одночасного управління декількома групами людей – дуже важливе для ЗМП збереження творчого потенціалу співробітників, які володіють значним людським капіталом, та його поєднання з тими співробітниками, знань та навичок яких недостатньо (проблема «випасу кішок»);

2) прагнення до автономій висококваліфікованих працівників та їх вмінь та навичок до професійного спілкування робить ефективне управління ними проблемним питанням для будь-якої організації, це призводить до слабкості та неефективності діяльності підприємства сфери послуг, а основними методами управління стають «направлення, підштовхування та переконання».

Особливе значення природа ЗМП має і для споживача, висока інтенсивність використання людського знання для нього означає асиметричність ризику її споживання, адже дуже важко визначити споживчу якість та вартість цієї послуги до та, навіть, після процесу її споживання. Таку асиметрію та невизначеність можна подолати за допомогою використання ринкових механізмів, зокрема використання спеціалізованих сервісних підприємств у якості виробника ЗМП. Такі підприємства можуть зменшувати рівень асиметрії інформації та невизначеності при споживанні ЗМП шляхом збільшення якості надання ЗМП через формування позитивної репутації, налагодження каналів взаємозв'язку із споживачем, застосування правил та норм етичного обслуговування, підвищення професіоналізму, добровільного дотримання норм законодавства, обмеження власної монополії тощо. Ключовим моментом

Таблиця 1

Ретроспективний аналіз визначення сутності знаннямістких послуг в сучасній економічній літературі

Автор	Рік	Визначення
І. Майлс	1995	Послуги, що включають в себе всі види економічної активності, спрямованої на створення, накопичення або поширення знань.
П. Ден Хертог	2000	Приватні підприємства та організації, які значною мірою покладаються на професійні значення, вміння, навички та досвід, пов'язаний зі специфічними (технічними) дисциплінами в процесі виготовлення проміжних послуг, які ґрунтуються на знаннях.
Л. Бетенкорд, А. Остром, С. Браун, Р. Раундтррі	2002	Підприємства, основний вид економічної діяльності яких, в процесі створення доданої вартості, спрямований на накопичення, створення або поширення знань з метою створення кастомізованих послуг чи нових продуктових рішень для максимізації задоволення рівня потреб споживачів.
М. Тайвонен	2006	Експертні послуги, які надаються спеціалізованими підприємствами іншим підприємствам чи організаціями.

Джерело: розроблено автором

вирішення проблеми асиметрії мають стати первинні дії первісних організацій щодо налагодження каналів комунікації з метою створення довіри між ними та споживачем.

Окремою характерною рисою ЗМП, на нашу думку, є низька інтенсивність потреби в капіталі, вона проявляється у відсутності обов'язкової необхідності використання будь-яких значущих матеріальних активів, наприклад коштовне виробниче обладнання або нематеріальних активів, наприклад патентів чи авторського права. Ця ситуація призводить до ще більшого зростання значення професійного персоналу, зменшує необхідність залучення зовнішніх інвестицій, призводить до зростання економічної автономії, свободи організаційного процесу підприємств, що надають ЗМП.

Значний вплив на організацію та еволюцію сучасної соціально-економічної системи мають революційні зміни, які відбувалися та відбуваються в галузях інформаційно-комунікаційних технологій, крім того одночасне з цими революційними змінами зростання сфери послуг призводить до того, що в розвинутих економіках ЗМП стають потужним двигуном інноваційних трансформацій та посилення конкурентних переваг. Окремі організації, збутові мережі та кластери в різних галузях промисловості стають основними бенефіціарами ЗМП у якості носіїв особливих знань. Проте, таким самим чином, як послуги виросли від простого додатку до сфери виробництва до самостійної потужної економічної сфери із своїми особливостями, механізмами та правами, будуть створені особливі управлінська культура, традиції постіндустріалізму, проявами яких можуть стати індивідуальні, персоніфіковані, науково-дослідні послуги або вертикальна організація виробництва. Сервісна економіка перебудується на знаннямістку сервісну економіку та змусить навіть ті підприємства, які зорієнтовані на промислове виробництво, створювати послуги та називати їх для обліку на ринку.

Більшість сьогоднішніх досліджень здійснюються в сфері інноваційних стратегій підприємств та організацій в сфері послуг, а методи цих досліджень були скопійовані з аналогічних досліджень в сфері промислового виробництва. В своїй роботі ми погоджуємося з думками та висновками К. Хіппа та Г. Группа [5, с. 517–535], які стверджували та запропонували об'єднати аналіз інноваційних перетворень в сферах промислового виробництва та сфері послуг, класифікувавши інновації не за галузями виробництва, а за кінцевим продуктом інновації, незалежно від сектора, в якому вона була виготовлена. Основним джерелом такого методу дослідження є ситуація, яка існує в сучасному світі, адже майже не існує досліджень щодо того, яким чином плануються, фінансуються та застосовуються інновації в сфері послуг. З іншого боку, ми можемо спостерігати постійне світове зростання кількості товаровиробників та індивідуальних споживачів, отже обсяг послуг для них теж має зростати, а ЗМП вже за своєю сутністю є глобальними. Останні трансформаційні тенденції світової економіки засвідчують постійне глобальне зростання кількості джерел людського знання, підприємства та організації делокалізують свою науково-дослідну діяльність та свою участь у міжнародних науково-дослідних консорціумах, спостерігається тенденція до зростання міжнародної наукової кооперації та наукової мобільності.

Моделі дослідження та збору ідей для інновацій в сфері послуг також можуть відрізнятися від моделей, які характерні для сфери промислового виробництва. Прикладні дослідження інновацій в сфері послуг засвідчують про існування стабільно міцних моделей співробітництва та взаємодії між виробником послуг та її споживачем, моделей спільного створення цінності послуги, про які ми вже писали. Проте, виникає необхідність подальших економічних досліджень інноваційного розвитку сфери послуг в контексті використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), які мають складні схеми взаємодії та виробництва. Спільне створення, роль та місце споживача в інноваціях, неформальні моделі співробітництва, які переважають у ЗМП, різноманітність механізму привласнення результатів в процесі генерації інновації – це лише невеликий перелік тих майбутніх проблем, які мають досліджуватися ще й у контексті глобалізованого постіндустріального світу.

Дослідження в сфері економічних наук, управління та соціальних наук підкреслюють, що термін «глобалізація» є найбільш застосованим в наукових дискусіях XX ст. Проте він також є одним з найменш досліджених термінів. Економічні дослідження зазвичай свідчать про позитивний вплив глобалізації на економічну систему та загальні оптимістичні прогнози вчених-економістів, особливо тих, хто досліджує розвиток та функціонування транснаціональних корпорацій: «Поширення вигоди від глобалізаційних процесів вимагає, серед іншого, активної участі суб'єктів господарювання в процесах зростання та поширення багатства. Без такої участі неможливо буде досягнути значних економічних, соціальних та економічних цілей» [12, с. 1–7].

Соціальні дослідження процесів глобалізації зазвичай використовують набагато ширші визначення, аніж економічні. Наприклад, компанія «Унілівер» в своєму поданні до Палати Лордів Великобританії у 2002 р. визначала: «Глобалізація за своєю суттю є розвитком комунікаційних і транспортних технологій, а також інтенсифікацією руху інвестиційного капіталу, людей, товарів та послуг» [12, с. 1–7].

В управлінських науках більшість вчених ґрунтують свої визначення на економічній теорії та доповнюють їх визначенням масштабу підприємства або процесами економії від масштабу. Вони ідентифікують окреме підприємство

як певний рівень агрегації, визначають основним чинником глобалізації різних рівнів операційної діяльності підприємства ефект масштабу, який виникає при зникненні і перешкод у міжнародній торгівлі. Одним з ключових наслідків глобалізації в менеджменті визначають розробку та застосування глобальних стандартів. В свою чергу, такий акцент на стандартизації розглядається у якості ключової ознаки успішності розвитку капіталістичної системи. Проте, глобалізаційні процеси дуже часто супроводжуються застосуванням інноваційних методів управління в безпрецедентних масштабах, створенням нових взаємопов'язаних економічних систем тощо. Дуже часто такі прояви глобалізаційних процесів в управлінні призводять до негативних наслідків, корпоративних скандалів та етичних проблем, пов'язаних з великими транснаціональними корпораціями (Enron, WoldCom, Tyco). Особливо активні дебати точаться з приводу глобальних інвестиційних банків, які спричинили світову фінансову кризу в 2008 р. Прикладні економічні процеси свідчать про те, що недостатній контроль або недостатнє розуміння глобалізаційних процесів створюють передумови для кризових явищ в економічній системі, а замість світового зростання рівня економічного добробуту виникають глобалізаційні виклики та проблеми. Глобалізація постійно еволюціонує, часом нерівно та непередбачувано, та стає тим фактором розвитку, який треба брати до уваги у будь-якому виді господарської діяльності. Стосовно сфери послуг, протягом багатьох років вчені-маркетологи закликали своїх колег розширити власні емпіричні дослідження з метою охоплення процесів інтернаціоналізації сфери послуг. В контексті знання якісних послуг глобалізаційні процеси змінюють набір стимулів, норм та форми функціонування національних інноваційних систем. Вони кидають виклик традиційним методам та механізмам впровадження науково-технічної та інвестиційної політики. Такі тенденції, одночасно з виникненням нових ринків та економічних суб'єктів, змінюють територіальні межі для інноваційної діяльності, кидаючи виклик сучасним національно орієнтованим економічним політикам.

Здається, що така ситуація призведе до того, що інноваційна діяльність в секторі ЗМП буде проходити за допомогою процесів емуляції, тобто процесів суперництва, конкуренції, бажання перевершити в чомусь один одного. В процесі тестування та пояснення механізмів, що керують такою емуляцією, виникає необхідність у створенні концептуальної основи, яка дозволить інноваторам отримати повну інформацію про методи обслуговування, що були розробленні в інших місцях, та вивчити умови для їх успішної емуляції. Вважаємо, що вирішити ці питання можна на основі класичної економічної теорії обмінних операцій, яка є достатньо повною для того, щоб охопити всі аспекти, які мають важливе значення для інноваційних процесів сфери послуг в умовах глобалізації. Сучасний розвиток мережі Інтернет створює необхідну інфраструктуру, яка має вирішальне значення для пришвидшення процесів глобалізації. Така інфраструктура сприяє розвитку, впровадженню та поширенню ЗМП: «Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій в якості технологій загального призначення створює платформу для виникнення нових способів взаємодії та організації виробництва та науково-дослідної діяльності, перерозподіляє ресурси, знижує вхідні бар'єри та створює можливість для розвитку ЗМП та інновацій. Такі терміни, як нова економіка, Е-економіка, економіка знань, інформаційна економіка, Вікі-економіка, Вікі-капітал та деякі інші, були створенні для ідентифікації (кожен з них з акцентом на якомусь специфічному аспекті процесу створення вартості) епохи, в якій виробництво та взаємодія в процесі створення доданої вартості були перерозподілені на різній основі з повагою до минулого індустріального періоду» [8, с. 8]. Через технологію Інтернет світова спільнота має можливості до порівняння інформації та явних знань до тієї межі, коли вони не стануть подібними або стандартними, і в цьому сенсі досконалими. Тим не менше. є багато знань, зокрема – неявні знання, які до сьогодні є розсіяними та існуючими в локальних підмережах. Це свідчить про різноманітну якість сучасної інформації та знання та остаточної невизначеності щодо можливостей для інформаційних та комунікаційних технологій створення таких складних видів діяльності, як нові бізнес-моделі, нові ЗМП, нові форми та методи управління організацією, – вони створюють стимули для зміни організації праці в межах підприємців та науково-дослідних організацій на користь нових форм співробітництва та взаємодії. Подальша складність виникає у процесі інтеграції споживача. Як ми зазначили раніше, інтеграція споживача в процесі виробництва послуги є основою її ефективності та основою такої її характеристики, як нероздільність, тобто одночасного виробництва та споживання. Процес виробничої взаємодії, який замінюється типовим Інтернет-обладнанням, спрямованим на споживача, втрачає феномен спільного створення вартості та не приносить споживачу психологічного задоволення та споживчої переваги. Ця ситуація буде особливо помітна у разі, якщо послуга передбачає високу питому вагу застосування неявних знань, наприклад, повністю буде зруйновано особливий зв'язок учень-вчитель, тощо. Таким чином, на нашу думку, чим більша інтенсивність використання у процесі надання ЗМП, тим менше придатний Інтернет як механізм доставки послуги до споживача. Аналогічним чином, зростання значення Інтернет для поширення ноу-хау щодо механізмів доставки ЗМП до споживача та інноваційних елементів ЗМП може бути поставлене під сум-

нів. Отже, не викликає сумніву позитивний вплив мережі Інтернет на процеси глобалізації, проте його користь та значення в сфері послуг, особливо ЗМП, та їх глобалізації є значно меншим та потребує подальших досліджень.

Глобалізаційні процеси тісно пов'язані з таким економічним феноменом, як стандартизація. Одночасність процесів глобалізації та науково-технічного розвитку призводить до масової стандартизації продуктів та виробничих потужностей з метою більш ефективного процесу комерційної реалізації. Проте, послуга як товар є нематеріальною, отже дуже непросто пояснити замовнику та споживачу рівень її якості, це також ускладнює процеси стандартизації в сфері послуг. Відсутність ефективного механізму захисту нематеріальної послуги набуває дуже важливого значення в цьому відношенні, адже можливість швидкого копіювання послуги стає на заваді створенню тимчасової монополії як механізму отримання конкурентної переваги в глобалізованому світі. Звернемося до досліджень Б. Тесера, який аналізував сферу послуг Німеччини в 2001 р. [10, с. 1125]. В своїх роботах автор визначив, що в економіці Німеччини питома вага стандартизованих послуг (під якими Б. Тесер розумів послуги, що не вимагають специфічної трансформації задля задоволення потреби конкретного споживача) складає 24%. Дане дослідження також засвідчило, що 42% підприємств-респондентів застосовували методи стандартизації для 2/3 всіх послуг, які вони продавали на ринку, але лише 17% послуг вони визначали як стандартні послуги. Проте, це дослідження стосувалося всіх видів послуг, не лише знаннямістких.

На нашу думку, сучасний рівень розвитку економіки засвідчує, що існує велика група послуг, які неможливо стандартизувати, і знаннямісткі послуги безпосередньо відносяться до цієї групи повністю. Особливо ті ЗМП, в основі яких знаходяться процеси кастомізації послуги як метод їх ефективного надання та споживання. Такі послуги та їх розповсюдження на сьогодні стають фундаментальною перешкодою на шляху глобалізації Інтернет-середовища, масового виробництва ЗМП із застосуванням веб-сайтів та інших елементів Інтернет-інфраструктури. Стандартизація послуг, як правило, сприяє досягненню економічного ефекту з точки зору полегшення їх доставки до споживача та підвищує продуктивність сфери послуг. З іншого боку, сучасна економіка концентрується на максимізації задоволення споживача та робить акцент на його очікуваннях. Активно застосовуються механізми кастомізації послуги, особливо ЗМП. В перспективі, на нашу думку, такі тенденції будуть збережені. Проте, як свідчать дослідження деяких вчених, з метою підвищення продуктивності сфери послуг доцільно застосовувати методи модулізації – розумного поєднання стандартизації та кастомізації в сервісній діяльності [11, с. 432–455].

В такій сфері економічного життя людини, як сфера послуг, де вартість та якість мають багато нематеріальних елементів, особливо в галузях ЗМП, норми, цінність, механізми та стандарти обміну інформацією знаннями, а також співпраці між контрагентами не можуть бути чітко визначеними та встановленими. Вони можуть значно різнитися між собою в залежності від культурних та інших особливостей. Глобальне створення таких норм та стандартів є ще більш проблематичним. А ідентифікація та вимірювання таких найбільш важливих в сучасному світі активів будь-якої організації, як знання, стають дуже складними процесами [8, с. 283–295]. Одним з методів подолання таких суперечностей в сфері послуг стає наслідування економічної поведінки членів своєї соціальної мережі. Це, в свою чергу, може призвести до ще більшої залежності від національних, соціальних структур та сигналів, які можуть розумітися та визначатися з упередженої точки зору. Нематеріальна та розумова природа ресурсів та активів людського знання призводить до подальшого загострення цієї суперечливої ситуації. Визнання розумового виміру людського знання та того факту, що технологічні можливості та потенціал втілені, принаймні до деякої міри, в індивідах, організаціях та інститутах, призводить нас до необхідності особливого визнання актуальності внутрішніх можливостей у повному обсязі. Інноваційні зусилля організації, процеси постійного навчання, яких вони потребують з метою отримання прибутку, не можуть бути взаємозамінними зовнішніми можливостями для інновацій.

Іншими словами, внутрішні інноваційні можливості, здатність до кооперації та зовнішні джерела інноваційних можливостей мають розглядатися як одне ціле та взаємодоповнююче. У цьому випадку нам можна застосовувати припущення, що сутність чи цінність продукту або послуги є матеріальними, витрати на їх вимірювання не створюють ніяких перешкод або невизначеності в процесі передачі між контрагентами чи організаціями. За такого припущення існує дуже мало стимулів для контрагентів щодо розподілу досвіду або індивідуальних знань, тому що цілісність або матеріальна якість продукту чи послуги, якими обмінюються, буде визначати характер взаємовідносин. Одразу після визначення сутності та якості витрати з координації та комунікації між сторонами значно зменшуються. Матеріальність товару, яким обмінюються, не вимагає від сторін довгострокових соціальних взаємовідносин чи довіри один до одного. Однак, вимірювання вартості є однією з фундаментальних проблем будь-якої системи обміну. Витрати вимірювання є ендогенними та мають вирішальне значення для аналізу інститутів та ринків. Ці витрати є особливо високими для знаннямістких галузей сфери послуг, де існує значний рівень нематеріальності сут-

ності та вартості послуги як товару. Визначення суб'єктів будь-якого виду транзакцій, що вимагає обмін, стає більш значущим, оскільки вартість предмету обміну стає все більше невизначеною. Процеси обміну та кооперації в умовах обміну ЗМП залежать від суб'єктів взаємовідносин. Адже вартість товару стає відомою протягом деякого періоду часу, отже, виникає потреба у встановленні довіри та інших соціальних взаємозв'язків між суб'єктами. Така потреба породжується розумовою природою знань. В крайньому випадку, послуга, як товар, може ототожнюватися з соціальною та суспільною репутацією виробника. Таким чином, вартість передачі знання між організаціями залежить не лише від суб'єктів обміну. Основною проблемою її визначення стають її крос-культурна інтерпретація, інформаційні обмеження та спотворення взаємозв'язку. А ключовим питанням стає дотримання зобов'язань та угод.

Висновки та перспективи для подальших досліджень. Проведене нами дослідження тенденцій розвитку ЗМП дає змогу стверджувати, що процеси визначення кількісної економічної вартості на вільних ринках обміну товарами зіштовхуються з особливими суперечностями в суспільстві, яке засноване на широкому використанні людських знань та сфері послуг. Необхідно дуже обережно робити припущення щодо аналогічного впливу процесів глобалізації та стандартизації як у сфері ЗМП так і в інших сферах економіки, також необхідно зменшити рівень стандартизації послуг, особливо у якості критерію її виміру. Виходячи за межі нашої продукції щодо необхідності розширення концепції порівняння та фокусування на стандартизації та вимірюванні, ми вказали на актуальність еквівалентності та перерозподілу, як було проаналізовано іншими дослідниками в межах соціально-антропологічних методу. Як висновок, ми можемо стверджувати необхідність нового перегляду природи економічних ринків та багатства, які ми традиційно розглядали у якості «примітивних» або малих, та застосування таких досліджень до сфери ЗМП. Такий широкий підхід був спричинений сучасними економічними дебатами щодо необхідності заснування «справедливого та морального» капіталізму. Адже ми можемо спостерігати швидке зростання суспільних рухів проти глобалізації та діяльності міжнародних організацій (Світовий Банк, МВФ). На нашу думку, процеси стандартизації та меркантилізації є ключовими факторами, які пришвидшують розвиток цих суспільних рухів. З іншого боку, виникає питання, чи є стандартизація, меркантилізація та вимірювання єдиним шляхом розвитку глобалізації, чи ЗМП можуть стати альтернативним напрямком трансформації.

Як перспективу для подальших досліджень, ми можемо виділити два напрямки: необхідність дослідження механізмів та сутності вимірювання та порівняння продуктивності ЗМП в умовах глобалізаційних перетворень, адже глобалізаційні процеси прискорюють прийняття стандартів вимірювання, які входять в суперечність з більшістю форм людського сприйняття цінності та вартості. Таке прискорення може служити підставою для подальшого аналізу, з огляду на необхідність раціональної відповіді на зростаючі рухи антиглобалістів; потреба поглиблення розуміння впливу глобалізаційних процесів на ЗМП, їх інноваційне майбутнє та ефект спільного створення вартості цих послуг, ролі споживачів інновацій та їх інформаційних методів та механізмів співпраці з виробниками ЗМП, і все це в умовах постіндустріального, глобалізованого суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: [підручник] / В.Д. Базилевич. – К.:Знання, 2014. – 671 ст.
2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Метафизика экономики / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин. – 2-е изд., испр. и доп. – К.: Знання, 2010. – 925 с. ;
3. Bettencourt, L.A., Ostrom, A.L., Brown, S.W., & Roundtree, R.I. (2002). Client co-production in knowledge-intensive business services. California Management Review, 44(4), с. 100–128.
4. Den Hertog, P. (2000). Knowledge-intensive business services as co-producers of innovation. International Journal of Innovation Management, 4(4), с. 491–528.
5. Hipp, C., & Grupp, H. (2005). Innovation in the service sector: The demand for service-specific innovation measurement concepts and typologies. Research Policy, 34(4).
6. Kogut, B., & Zander, U. (1996). What firms do? Co-ordination, identity, and learning. Organization Science, 7(5), с. 502–518.
7. Milles, I. Innovation in services: Services in innovation. Manchester: Manchester Statistical Society, Mimeo, 1996.
8. OECD. (2009). New forms of innovation: challenges for policy making, OECD draft document. Paris: Author.
9. Sundbo, J. (1997). Management of innovation in services. The Service Industries Journal, 17(3), с. 432–455.
10. Tether, B.S., Miles, I., Blind, K., Hipp, C., de Liso, N., & Cainelli, G. (2001). Innovation in service sector: Analysis of data collected under the Community Innovation Survey (CIS-2). Manchester, UK: CRIC.
11. Toivonen, M. (2006). Future prospects of knowledge-intensive business services (KIBS) and implications to regional economies. ICFAI Journal of Knowledge Management, 4(3), с. 18–39.
12. Unilever. (2002). Annual report. Rotterdam/London: Author.

УДК [37:33:93/94]:655

Голубка М.М.
викладач вищої категорії
Львівського кооперативного коледжу економіки і права

КООПЕРАТИВНА ОСВІТА У ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

COOPERATIVE EDUCATION IN WESTERN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON ECONOMIC KNOWLEDGE DEVELOPMENT: ANALYSIS AND PERSPECTIVES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан та перспективи розвитку кооперативної освіти у Західній Україні. Надано рекомендації щодо покращання функціонування кооперативних навчальних закладів в отриманні економічних знань у регіоні

Ключові слова: економічні знання, кооперативна освіта, Західна Україна, освітні послуги, економічна освіта,навчальні заклади.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано состояние и перспективы развития кооперативного образования в Западной Украине. Предоставлены рекомендации по улучшению функционирования кооперативных учебных заведений в получении экономических знаний в регионе.

Ключевые слова: экономические знания, кооперативное образование, Западная Украина, образовательные услуги, экономическое образование, учебные заведения.

ANNOTATION

As a result of research, the status and prospects of the research of the cooperative education in Western Ukraine were analysed. The recomendations were given regarding improvement of cooperative educational institutions functioning in getting economic knowledge in the region.

Keywords: economic knowledge, cooperative education, Western Ukraine, educational services, economic education, educational institutions.

Постановка проблеми. Виникнення і розвиток кооперативної освіти отримали свій початок із глибини природи кооперативних відносин, в основі яких із моменту їх зародження формувалась стійка звичка до спільної праці, стрімко розвивалося почуття солідарності. Домінуючі принципи, що на них закладались основи вітчизняної кооперації, спершу були орієнтовані на розвиток найкращих якостей людського характеру і здібностей, освіту та підвищення рівня професійної підготовки працівників різних економічних сфер, зосереджені на наданні освітньої допомоги, консультаційної підтримки тим, хто її потребує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До переліку вітчизняних дослідників, у роботах яких розкриваються проблеми становлення та розвитку кооперативної освіти в Україні, можна віднести таких науковців, як Гороховський І.Л., Рекрут В.П., Коваль Л.М., Церклевич В.С., Шкірчак К.П., Дмитрів А.Я., Чокан К.П., Лаврик-Слісенко Л. Проблемам та перспективам розвитку економічної освіти присвятили свої дослідження такі науковці, як Базилевич В., Сингаївська А.М., Шацька З.Я., Бондарєва Л.І., Кончин В.І.

Мета статті полягає у дослідженні важливості економічної освіти у Західній Україні, виявленні тенденцій, що формують специфічні риси кооперативної освіти за економічним напрямом на вітчизняному ринку освітніх послуг в умовах сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У період розвитку та відродження національного господарства постає необхідність вирішення цілої низки проблем та питань. Однією з них є зміна національної освіти відповідно до європейських стандартів. Проте тут варто звернути увагу не лише на дотримання таких стандартів, але й на формування якості освіти в отриманні економічних знань, адже теперішнє зниження фінансової та ділової активності свідчить, що існує потреба у висококваліфікованих кадрах, які змогли б віднайти шляхи та напрями вдосконалення існуючого напруженого становища в освітній сфері. У досить складний період розвитку суспільства надзвичайно актуальним є питання українського піднесення та розуміння пройденого історичного досвіду. Українська держава уже отримувала можливість змін під час зародження ринкового типу економіки (друга половина XIX – початок XX ст.) та могла б сприяти розвитку економічної освіти.

Нині, у період відродження та трансформації кооперативних цінностей та принципів, історичний досвід і отримані з нього уроки є дуже важливими для підвищення рівня якості підготовки фахівців у різних сферах народного господарства та реалізації духовного і морального виховання студентської молоді в умовах сьогодення.

Слід відзначити, що кооперативна освіта є однією із потужних складових частин освітянської галузі в Україні. У її складі станом на 2014 р. налічувалось два навчальних заклади IV рівня акредитації, три технікуми, 18 коледжів, два інститути [1, с. 3].

Окреслимо основні напрями розвитку кооперативної освіти, що спостерігаються нині у Західній Україні.

Так, характерною рисою сучасного етапу розвитку кооперативної освіти є слідування

принципу об'єднання кооперативних вищих навчальних закладів. Конкретним прикладом поширення цієї тенденції є об'єднання в єдину структуру Луцького кооперативного коледжу та Львівської комерційної академії (нині – Львівський торговельно-економічний університет). Об'єднання кооперативних вищих навчальних закладів та налагодження між ними тісної наукової, методичної, економічної співпраці зробило можливим на сучасному етапі розвитку кооперативної освіти впровадження в кооперативних вищих навчальних закладах України ступеневої вищої освіти, оптимізацію мережі кооперативних освітніх інституцій I рівня акредитації, забезпечення потреби у високопрофесійних фахівцях для місцевого ринку праці, наближення місця здобуття студентами освіти до місця їх постійного проживання, а також відкрило нові можливості для викладачів у стажуванні, підвищенні кваліфікації та рівня професійної майстерності. Крім того, об'єднання кооперативних навчальних закладів різних рівнів акредитації дає студентам змогу здобувати повну вищу освіту з використанням можливості скороченого терміну навчання, що приваблює абітурієнтів та є сучасним і дієвим способом отримати конкурентні переваги на ринку освітніх послуг. Наприклад, після закінчення Львівського кооперативного коледжу економіки і права студенти можуть продовжувати навчання за скороченим терміном у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації, таких як Львівський торговельно-економічний університет, Львівська академія мистецтв, Тернопільський національний економічний університет, Сумський державний університет, Тернопільський національний технічний університет та низки інших вищих навчальних закладів України. Приклади співпраці на користь спільної справи ще раз переконують, що саме за таким об'єднанням кооперативних навчальних закладів України, у тому числі у Західному регіоні, майбутнє кооперативної освіти [1, с. 3].

У Західній Україні флагманом у цьому напрямі є Львівський торговельно-економічний університет. Наукова та методична співпраця дає змогу суттєво зміцнити зв'язки представників науково-педагогічних складу різних кафедр цього вищого навчального закладу зі своїми колегами з коледжів областей Західної України, а головне – поєднати зусилля представників освітніх інституцій споживчої кооперації в процесі пошуку напрямів і шляхів відродження діяльності суб'єктів господарювання кооперативної форми власності в умовах жорсткої конкурентної боротьби, що спостерігається нині на ринках товарів та послуг. Важливим напрямом такої співпраці є можливість до навчання найбільш талановитих викладачів кооперативних навчальних закладів фінансово-економічного напряму, які виявляють навики та схильність до проведення наукових досліджень, у відділенні аспірантури Львівського торговельно-економічного університету. Загалом, тенденція до посилення професорсько-викладацького складу особами, що мають наукові ступені та вчені звання, і збільшення кількості викладачів, які прагнуть захистити дисертації та долучитись до наукової еліти України, – це ще одна характерна риса розвитку кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення.

Обов'язковою умовою якісного розвитку кооперативної освіти у Західній Україні на разі є активізація наукових досліджень, що стосуються сфери споживчої кооперації. Наприклад, проведення наукових досліджень у межах кооперативної тематики у Львівському торговельно-економічному університеті має тривалі традиції, оскільки впродовж усього періоду існування цього кооперативного вищого навчального закладу представники його професорсько-викладацького складу активно працювали над проблемою підвищення рівня ефективності функціонування кооперативних суб'єктів господарювання; ними були розроблені численні стратегії, методи та моделі трансформації відносин споживчої кооперації, зважаючи на нові економічні умови та обставини ведення бізнесу. На цьому підґрунті було розпочато роботу Центру кооперативної науки, до діяльності якого активно долучаються провідні фахівці з різних напрямів кооперативних досліджень і молоді вчені.

На сучасному етапі розвитку наукової та освітньої діяльності у Львівському торговельно-економічному університеті відкрито понад 10 наукових шкіл, дослідження яких присвячені вирішенню проблем у царині функціонування перехідних економічних систем; актуальним питанням, що стосуються механізмів здійснення обліку, аналізу та контролю; проблемних аспектів фінансової і банківської діяльності; вивченню інструментарію вирівнювання платіжних балансів; окресленню перспективних напрямів сучасних управлінських тенденцій і основних аспектів у сфері товарознавства.

Наступна із виявлених особливостей розвитку кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення стосується коледжів. Так, якщо раніше ці навчальні заклади могли здійснювати підготовку фахівців за одинадцятьма фінансово-економічними спеціальностями, то, відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 6 листопада 2015 р. № 1151, перелік спеціальностей, доступних абітурієнтам кооперативних коледжів, значно скоротився і нині включає лише п'ять економічних спеціальностей [12]. Таким чином, в умовах сьогодення перед коледжами стає проблема вибору найбільш актуальних та конкурентних на ринку освітніх послуг фінансово-економічних спеціальностей. Нині Івано-Франківський фінансово-комерційний кооперативний коледж імені С. Граната пропонує своїм абітурієнтам усі п'ять дозволених економічних спеціальностей; Тернопільський кооперативний торговельно-економіч-

ний коледж – чотири, виокремлюючи в кожній власну спеціалізацію; Львівський кооперативний коледж економіки і права – три спеціальності, також із конкретними спеціалізаціями.

Найбільш популярними на поточному етапі розвитку кооперативної освіти у Західній Україні на рівні коледжів можна вважати три фінансово-економічні спеціальності: «Фінанси, банківська справа та страхування»; «Облік і оподаткування»; «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Однак для того щоб вирізнятись серед конкурентів, кооперативні навчальні заклади визначають у рамках кожної обраної спеціальності одну або кілька спеціалізацій, що дає змогу конкретизувати професійну сферу, в якій студенти отримуватимуть фахові навики.

Тенденцією розвитку кооперативної освіти у Західній Україні, що нині чітко прослідковується, є інформатизація освітньої діяльності навчальних закладів споживчої кооперації, що ініціює перманентну і зростаючу необхідність до використання своєчасної, об'єктивної, точної і повної інформації у процесах прийняття управлінських рішень, а також для підготовки та використання в практичній діяльності документів, які поєднують інформацію різноманітних типів, видів, отриману з різних джерел, та використовують комп'ютерні технології й інструментарій створення та передачі мультимедійних образів і даних [13, с. 4–5]. Таким чином, зростає необхідність у залученні до сфери кооперативної освіти фахівців, що володіють достатніми економічними знаннями та навиками роботи із мультимедійним обладнанням та готові активно використовувати його під час аудиторних занять. Також збільшується потреба у налагодженні каналів безперервного інформаційного обміну між різними кооперативними освітніми закладами Західної України задля постійного обміну досвідом та перманентного підвищення якості навчання студентів в отриманні економічних знань.

Висновки. Для подальшого ефективного розвитку кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення навчальним закладам кооперативної форми власності доцільно: продовжувати укладати між собою договори про співпрацю, насамперед між вищими навчальними закладами, що мають IV рівень акредитації, та коледжами, стосовно підготовки студентів за освітнім рівнем бакалавра на основі попередньо здобутого ними рівня молодшого спеціаліста; здійснювати прийом на навчання за фінансово-економічними спеціальностями випускників кооперативних коледжів із Західної України та інших регіонів винятково за результатами вступних випробувань, що мають проводитись у формі співбесіди; започаткувати та активно використовувати сучасні ефективні методи навчання, які повинні базуватися на пріоритеті застосування інноваційних інформаційних та комп'ютерних технологій; розробити та впровадити нові форми універсальних для кооперативних закладів освіти навчальних планів підготовки бакалаврів на базі освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста за фінансово-економічними спеціальностями.

Напрямом наступних досліджень можна вважати комплексний аналіз системи економічної освіти в отриманні економічних знань на зламі століть, опрацювання додаткової кількості спеціалізованої літератури для більш поглибленого вивчення названої теми, дослідження та об'єктивну оцінку кращих надбань у даній сфері у послідовному формуванні економічного мислення, свідомості та здібностей у молодого фахівця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гагиева А.К. Кооперативное образование как отрасль кооперативной системы / А.К. Гагиева // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2005. – № 10. – С. 131–134.
2. Вступна кампанія 2015 року // Форми збору даних для дослідження прогностичної валідності 2012, 2013, 2014 років відповідно до листів Спілки ректорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vstup.info/.
3. Рекрут В.П. Особливості організації кооперативної освіти споживчої кооперації України у 30-х роках XX ст. / В.П. Рекрут // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – С. 121–131.
4. Коваль Л.М. Економічна освіта на Хмельниччині: вагомі віхи історії Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту / Л.М. Коваль, В.С. Церклевич // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1. – С. 291-296.
5. Шкірчак К.П. Система кооперативної освіти на півдні України (1917–1929 рр.) / К.П. Шкірчак // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Історичні науки. – 2013. – № 12. – С. 43–48.
6. Дмитрів А.Я. Маркетингове дослідження показників розвитку ринку кооперативної освіти в Україні / А.Я. Дмитрів // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2013. – Вип. 40. – С. 135–143.
7. Реформа кооперативної освіти: погляд зсередини // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2014. – № 5(1130). – С. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.coop.com.ua/visti/pdf/n5-2014.pdf.
8. Гороховський І.Л. Інтеграція науки та практики як важливий чинник реформування кооперативної освіти / І.Л. Гороховський // Якість вищої освіти: вдосконалення змісту та організації практичної підготовки студентів: матеріали XL Міжнародної науково-методичної конференції (25–26 лютого 2015 р.). – Полтава: ПУЕТ, 2015. – С. 19–24.
9. Чокан К.П. Внесок херсонських кооперативних товариств у розвиток освітніх та культурних установ Півдня України (1920-ті роки) / К.П. Чокан // Гуржіївські історичні читання. – 2013. – Вип. 6. – С. 231–232.
10. Лаврик-Слісенко Л. Культурно-просвітницька діяльність кооперативного руху в розвитку аграрної освіти України (20–30-ті роки XX ст.) / Л. Лаврик-Слісенко // Педагогічні науки. – 2011. – Вип. 3. – С. 117–122.
11. Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобува-

чів вищої освіти, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266: Наказ Міністерства освіти і науки України від 6 листопада 2015 р. № 1151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.mon.gov.ua/files/normative/2016-01-18/4636/nmo-1151.pdf.
12. Нестуля О.О. Освітня діяльність вищих навчальних закладів споживчої кооперації України, спрямована на співпрацю / О.О. Нестуля, В.П. Косаріна // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Споживча кооперація XXI століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку» (20–21 листопада 2008 р.). – Полтава: ПУСКУ, 2008. –241 с.
13. Базилевич В. Екологічний імператив економічної освіти у контексті глобалізаційних викликів / В. Базилевич // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 8. – С. 15–19.
14. Сингаївська А.М. Розвиток вищої економічної освіти: тенденції, періодизація, пріоритети / А.М. Сингаївська // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2010. – № 3. – С. 185–190.
15. Шацька З.Я. Феномен престижності економічних спеціальностей у вищих закладах освіти України / З.Я. Шацька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 4. – С. 202–206.
16. Бондарева Л.І. Науково-методичні і навчальні інновації в економічній освіті / Л.І. Бондарева // Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами. – 2012. – № 9. – С. 18–27.
17. Кончин В.І. Реформування системи економічної освіти у вищій школі: відхід від канонічної освітньої політики МОН України та необхідність посилення механізмів лібералізації / В.І. Кончин // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_21.
18. Меняйленко О.С. Особливості професійної підготовки майбутніх фахівців фінансово-економічних спеціальностей у віртуальному освітньому просторі / О.С. Меняйленко, О.Б. Шевчук // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогічні науки. – 2012. – № 20. – С. 28–35.
19. Корінець Р.Я. Оцінка перспектив залучення молоді до сільськогосподарської обслуговуючої кооперації / Р.Я. Корінець, Я.Я. Рибак // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 155–163.

УДК 336.71.021

Петриківа О.С.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету будівництва і архітектури

Соколов В.С.
студентка Харківського національного університету будівництва і архітектури

ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВАРТІСТЬ ЗАЛУЧЕНИХ РЕСУРСІВ БАНКУ

EVALUATION FACTORS AFFECTING THE COSTS INVOLVED RESOURCES BANK

АНОТАЦІЯ

Під час формування банківських ресурсів особлива увага приділяється депозитній політиці. Саме депозити мають вагому частку під час формування ресурсної бази банку. Метою статті є визначення найвпливовіших показників на вартість залучених ресурсів банку. Розглянуто вплив індексу інфляції та рівня облікової ставки Національного банку України на зміну депозитної ставки банку. Визначено, що найвпливовішим фактором є рівень облікової ставки Національного банку України.

Ключові слова: банківські ресурси, формування банківських ресурсів, депозити, депозитна політика банку, рівень депозитної ставки.

АННОТАЦИЯ

При формировании банковских ресурсов особое внимание уделяется депозитной политике. Именно депозиты занимают весомую позицию при формировании ресурсной базы банка. Целью статьи является определение самых влиятельных показателей на стоимость привлеченных ресурсов банка. Рассмотрено влияние индекса инфляции и уровня учетной ставки Национального банка Украины на изменение депозитной ставки банка. Определено, что самым влиятельным фактором является уровень учетной ставки Национального банка Украины.

Ключевые слова: банковские ресурсы, формирование банковских ресурсов, депозиты, депозитная политика банка, уровень депозитной ставки.

ANNOTATION

At forming of bank resources, the special attention is sparedto deposit politics. Exactly deposits occupy a ponderablestake at forming of resource base of bank. The aim of thearticle is determination of the most influential indexes on thecost of the attracted resources of bank. Influence of index ofinflation and level of registration rate of the National bank ofUkraine is considered on the change of deposit rate of bank.It is certain that the most influential factor is a level ofregistration rate of the National bank of Ukraine.

Keywords: bank resources, forming of bank resources,deposits, deposit politics of bank, level of deposit rate.

Постановка проблеми. У ринковій економіці банківські установи виконують роль фінансових посередників, що дає їм змогу залучати великі суми вільних грошових капіталів і заощаджень, вкладаючи їх у різні види активів, які приносять дохід. Становлення ринкових відносин в Україні, перетворення у зв'язку з цим банківської системи докорінно змінили характер проведення процентної політики. Пряме директивне встановлення процентних ставок було замінено економічними методами їхнього визначення на базі встановлюваної НБУ офіційної облікової ставки. По суті, відбулося відродження банківської процентної політики, що проводиться самим банком.

Банки стали самостійно визначати рівень процентних ставок, з огляду на вплив цілої низки чинників: співвідношення попиту і пропозиції на фінансових ринках, державне регулювання рівня процентних ставок, темпи інфляції, загальний рівень рентабельності господарства, конкуренцію в банківській сфері, прибутковість банку, термін і розмір наданих (залучених) коштів, ступінь ризику даної операції, платоспроможність клієнта, його характер, вид позички, тип банку, його розмір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка теоретичних засад формування банківських ресурсів, одним з джерел яких є депозитні операції, висвітлені в роботах українських учених, серед яких: О. Дзюблюк, В. Лагутін, А. Мороз, М. Савлук, В. Ричаківська, В. Стельмах, О. Лаврушин, Н. Шелудько [1, с. 54].

Найбільш значимий внесок у дослідження загальних питань банківської справи, а також окремих аспектів формування процентної політики комерційних банків зробили дослідження Дж. Сінкі, П. Роуза, Б. Едвардса, К. Редхерда, Е. Хелферта, Г. Аесхауера, Л.Г. Батракової, О.І. Лаврушина.

Проблемам формування ефективної депозитної політики комерційних банків присвячені дослідження вітчизняних економістів, зокрема Л.О. Примостки, О.В. Васюренка, В.В. Вітлінського, В.І. Міщенка, Л.М. Кіндрацької, В.В. Коваленко, С.В. Науменкової, Д. Олейника, К. Раєвського, І.В. Сало [8].

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні наукових праць, присвячених досліджуваній темі, удосконаленні як теоретичних, так і практичних розробок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні для ефективної роботи банківської установи формування ресурсної бази має велике значення. Банківський сектор – це бізнес, в якому банки, задовольняючи потреби ринку в потрібних фінансових ресурсах або наданні певних видів банківських послуг, отримують за це прибуток [2, с. 146].

Банківські установи займаються переважно посередницькою діяльністю, яка полягає в залученні вільних грошових ресурсів від суб'єктів господарювання та населення [6, с. 164]. За наявності достатнього обсягу мобілізованих фінансових ресурсів банк, розміщуючи їх в активні операції, має змогу отримати максимальний прибуток та диверсифікувати свої ризики. Головним джерелом поповнення ресурсної бази є залучення вільних фінансових ресурсів населення та юридичних осіб на рахунки у банківську установу.

Банківські ресурси – це фундамент діяльності комерційного банку, розмір яких впливає на ефективність функціонування установи та обсяги отримуваних прибутків [4].

Формування банківських ресурсів являє собою послідовний рух коштів із моменту виявлення потреби у банка в них, а у фізичної чи юридичної особи – з моменту виникнення бажання надати ці кошти банку на умовах і строках, що визначені обома сторонами цього процесу, до моменту надходження цих коштів на рахунки в банк та планування його подальших дій з їх використанням [7, с. 212].

О.В. Дзюблюк зазначає, що депозит – це грошові кошти клієнтів, цінні папери, банківські метали, які розміщені на рахунках у банку на певних умовах у готівковій або безготівковій формі, у будь-якій валюті на визначений строк [3].

Під час акумулювання фінансових ресурсів, а саме залучення депозитів, у банківської установи виникає необхідність у чітко продуманій організації депозитної політики, яка є основою забезпечення діяльності банків.

Депозитна політика виступає важливим елементом діяльності банку як на рівні окремого банку, так і на рівні всієї економіки країни [5].

Депозитна політика банку є елементом банківської політики та виступає сукупністю пов'язаних між собою дій стосовно мобілізації вільних фінансових ресурсів населення та юридичних осіб на привабливих для клієнтів та вигідних для банку умовах.

Завданнями депозитної політики виступають:

– створення депозитної політики, яка буде залучати якомога більше клієнтів та водночас бути прибутковою для банку;

– збільшення довіри у потенційного клієнта;

– підвищення привабливості умов вкладів для фізичних осіб;

– використання цінових та нецінових методів залучення ресурсів.

Українські банківські установи надають перевагу саме ціновим методам управління. Депозитні ставки не підлягають регулюванню і встановлюються банком самостійно залежно від того, яка є потреба банку в залучених коштах для проведення активних операцій і одержання прибутку.

Ціна на депозитні зобов'язання банку утворюється після проведення аналізу між ринковою вартістю залучених коштів, що виражається депозитною ставкою, та операційних витрат банку, пов'язаних із розрахунковими рахунками клієнта. Збільшуючи вартість на вкладні операції, банк може очікувати на залучення додаткових ресурсів, а якщо він має достатній рівень фінансових ресурсів, проте не має велику кількість прибуткових напрямів їх розміщення, зберігає або зменшує ставку.

Рівень депозитної ставки залежить від багатьох чинників. Такими чинниками можуть виступати: ліквідність банку, рівень попиту і пропозиції грошей на ринку, відсотки за кредитами, норми обов'язкових резервів за зобов'язаннями банку, обов'язкових вимог, що встановлює Національний банк України стосовно співвідношення депозитів індивідуальних осіб і регулятивного капіталу банку, структури і умов депозиту, умови обліку й оподаткування доходів, завищеного рівня процентних ставок інсайдерам банку, рівня конкуренції [9].

Припустимо, що зв'язок між досліджуваними ознаками лінійний і рівняння регресії має такий вигляд: $\hat{y} = a + b_1x_1 + b_2x_2$.

Уведемо позначення ознак:

x_1 – індекс інфляції;

x_2 – облікова ставка НБУ;

у – відсоткова ставка за депозитами фізичних осіб.

Таблиця 1

Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу банку, щорічні дані

Рік	Відсоткова ставка за депозитами фізичних осіб, %	Індекс інфляції, %	Облікова ставка НБУ, %
1	14	111,6	8,50
2	13,8	116,6	8,0
3	19	122,3	12
4	21	112,3	10,25
5	16	109,1	8,5
6	18	104,6	7,75
7	22	99,8	7,5
8	19	100,5	6,5
9	20	124,9	14,0
10	23	143,3	23,75

Для зручності проведення розрахунків помістимо результати проміжних розрахунків у табл. 2.

Використовуючи табл. 2, знайдемо середнє квадратичне відхилення ознак:

$$\sigma_{x_1} = \sqrt{\overline{x_1^2} - (\overline{x_1})^2} = 12{,}471 \quad (1)$$

$$\sigma_{x_2} = \sqrt{\overline{x_2^2} - (\overline{x_2})^2} = 4{,}864 \quad (2)$$

$$\sigma_y = \sqrt{\overline{y^2} - (\overline{y})^2} = 3{,}005 \quad (3)$$

Для знаходження параметрів лінійного рівняння множинної регресії $\hat{y} = a + b_1x_1 + b_2x_2$ необхідно розрахувати систему лінійних рівнянь відносно невідомих параметрів a, b_1, b_2, або скористатися формулами.

Спочатку розрахуємо парні коефіцієнти кореляції.

$$r_{yx_1} = \frac{cov(y,x_1)}{\sigma_y * \sigma_{x_1}} = 0.285 \quad (4)$$

$$r_{yx_2} = \frac{cov(y,x_2)}{\sigma_y * \sigma_{x_2}} = 0.544 \quad (5)$$

$$r_{x_1x_2} = \frac{cov(x_1,x_2)}{\sigma_{x_1} * \sigma_{x_2}} = 0.938 \quad (6)$$

Знаходимо коефіцієнт чистої регресії та параметр *a*:

$$b_1 = \frac{\sigma_y}{\sigma_{x_1}} * \frac{r_{yx_1} - r_{yx_2} * r_{x_1x_2}}{1 - r_{x_1x_2}{}^2} = -0.450 \quad (7)$$

$$b_2 = \frac{\sigma_y}{\sigma_{x_2}} * \frac{r_{yx_2} - r_{yx_1} * r_{x_1x_2}}{1 - r_{x_1x_2}{}^2} = 1.417 \quad (8)$$

$$a = \bar{y} - b_1\bar{x}_1 - b_2\bar{x}_2 = 54.943 \quad (9)$$

Таким чином, отримали, що рівняння множинної регресії має вигляд:

$$\hat{y} = 54.943 - 0.450 * x_1 + 1.417 * x_2.$$

Рівняння регресії показує, що за збільшення індексу інфляції на 1% (за незмінного рівня облікової ставки НБУ) відбувається зменшення рівня відсоткової ставки за депозитами у середньому на 0,450%, а за збільшення облікової ставки НБУ (за незмінного рівня індексу інфляції) депозитна ставка збільшується в середньому на 1,417%.

Після знаходження рівняння регресії складаємо розрахункову таблицю для виявлення теоретичних значень результативної ознаки та залишкової дисперсії (табл. 3).

Для вимірювання щільності кореляційного зв'язку між відсотковою ставкою на депозити фізичних осіб банку, індексом інфляції і обліковою ставкою НБУ розрахуємо сукупний індекс кореляції, але для цього побудуємо допоміжну табл. 3, в яку включимо дані табл. 2.

Залишкова дисперсія:

$$\sigma^2_{зал} = \frac{\Sigma(y-\hat{y})^2}{n} = 10\,733.340 \quad (10)$$

Коефіцієнти β_1 та β_2 стандартизованого рівняння регресії $\hat{t}_y = \beta_1 t_{x_1} + \beta_2 t_{x_2} + \varepsilon$ знаходяться за формулою:

$$\beta_1 = b_1 * \frac{\sigma_{x_1}}{\sigma_y} = -1.867 \quad (11)$$

$$\beta_2 = b_2 * \frac{\sigma_{x_2}}{\sigma_y} = 2.294 \quad (12)$$

Отже, рівняння буде мати вигляд $\hat{t}_y = -1.867 t_{x_1} + 2.294 t_{x_2}$.

Оскільки стандартизовані коефіцієнти регресії можна порівнювати між собою, то доходимо висновку, що облікова ставка НБУ надає більше впливу на зміну процентної ставки за депозитними операціями, ніж індекс інфляції.

Порівнювати вплив факторів на результат можливо за рахунок середніх коефіцієнтів еластичності:

$$\bar{Э}_i = b_i * \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}_{x_i}} \quad (13)$$

Таблиця 2

Розрахунок даних для визначення параметрів рівняння множинної регресії

№	y	x_1	x_2	yx_1	yx_2	x_1x_2	x_1^2	x_2^2	y^2
1	14	111,6	8,5	1 562,40	119	948,6	12454,56	72,25	196,00
2	13,8	116,6	8	1 609,08	110,4	932,8	13595,56	64,00	190,44
3	19	122,3	12	2 323,70	228	1467,6	14957,29	144,00	361,00
4	21	112,3	10,25	2 358,30	215,25	1151,075	12611,29	105,06	441,00
5	16	109,1	8,5	1 745,60	136	927,35	11902,81	72,25	256,00
6	18	104,6	7,75	1 882,80	139,5	810,65	10941,16	60,06	324,00
7	22	99,8	7,5	2 195,60	165	748,5	9960,04	56,25	484,00
8	19	100,5	6,5	1 909,50	123,5	653,25	10100,25	42,25	361,00
9	20	124,9	14	2 498,00	280	1748,6	15600,01	196,00	400,00
10	23	143,3	23,75	3 295,90	546,25	3403,375	20534,89	564,06	529,00
Σ	185,8	1 145	106,75	21 380,88	2062,90	12791,80	132657,86	1376,19	3542,44
Сер. зн.	18,58	114,5	10,68	2138,09	206,29	1279,18	13265,79	137,62	354,24

Таблиця 3

Розрахунок даних для обчислення загальної і залишкової дисперсії

№	y	x_1	x_2	$\hat{y}$	$y - \hat{y}$	$(y - \hat{y})^2$
1	14	111,6	72,2500	117,174	-103,174	10644,894
2	13,8	116,6	64,0000	118,714	-104,914	11006,954
3	19	122,3	144,0000	126,946	-107,946	11652,267
4	21	112,3	105,0625	119,969	-98,969	9794,822
5	16	109,1	72,2500	116,050	-100,050	10009,974
6	18	104,6	60,0625	112,963	-94,963	9018,048
7	22	99,8	56,2500	110,451	-88,451	7823,507
8	19	100,5	42,2500	109,348	-90,348	8162,813
9	20	124,9	196,0000	130,949	-110,949	12309,694
10	23	143,3	564,0625	153,040	-130,040	16910,432
Всього	185,8	1 145,00	1 376,19	1 215,60	-1 029,80	107 333,40
Сер. знач.	18,58	114,50	137,62	121,56	-102,98	10 733,34

Зробивши розрахунок, маємо, що $Э_1$ = -2.771, а $Э_2$ = 0.814.

Тобто збільшення тільки індексу інфляції знижує в середньому відсоткову ставку за депозитними операціями на 2,771%, а збільшення тільки облікової ставки НБУ збільшує її на 0,814%. Таким чином, підтверджується більший вплив на результат y фактора x_2, ніж фактора x_1.

Коефіцієнти парної кореляції ми вже знайшли: $r_{yx_1} = 0.285$; $r_{yx_2} = 0.544$; $r_{x_1x_2} = 0.938$.

Вони вказують, що зв'язок x_2 із результатом має більшу залежність. Також простежується висока міжфакторна залежність, тобто фактори x_1 та x_2 є коллініарними, оскільки $r_{x_1x_2} = 0.938 > 0.7$.

Приватні коефіцієнти кореляції характеризують щільність зв'язку між результатом та відповідним фактором за усунення впливу інших факторів, занесених у рівняння регресії.

За двох факторів приватні коефіцієнти кореляції розраховуються таким чином:

$$r_{yx_1*x_2} = \frac{r_{yx_1} - r_{yx_2}*r_{x_1x_2}}{\sqrt{(1-r^2_{yx_2})*(1-r^2_{x_1x_2})}} = -0.772 \quad (14)$$

$$r_{yx_2*x_1} = \frac{r_{yx_2} - r_{yx_1}*r_{x_1x_2}}{\sqrt{(1-r^2_{yx_1})*(1-r^2_{x_1x_2})}} = 0.831 \quad (15)$$

Далі знаходимо коефіцієнти множинної кореляції через матриці парних коефіцієнтів кореляції:

$$R_{yx_1x_2} = \sqrt{1 - \frac{\Delta r}{\Delta r_{11}}}, \quad (16)$$

де Δr – визначник матриці парних коефіцієнтів у кореляції;

Δr_{11} – визначник матриці міжфакторної кореляції.

Визначник матриці парних коефіцієнтів розраховуємо за формулою:

$$\Delta r = \begin{matrix} 1 & r_{yx_1} & r_{yx_2} \\ r_{yx_1} & 1 & r_{x_2x_1} \\ r_{yx_2} & r_{x_2x_1} & 1 \end{matrix} = 0.0343 \quad (17)$$

Визначник матриці міжфакторної кореляції розраховуємо за формулою:

$$\Delta r_{11} = \begin{matrix} 1 & r_{x_1x_1} \\ r_{x_2x_1} & 1 \end{matrix} = 0{,}1206 \quad (18)$$

Коефіцієнт множинної кореляції дорівнює: $R_{yx_1x_2} = 0.846$.

Аналогічний результат можемо отримати, якщо призвести розрахунок за формулою:

$$R_{yx_1x_2} = \sqrt{\sum \beta_i * r_{yx_i}} = 0.846 \quad (19)$$

Коефіцієнт множинної кореляції вказує на достатньо сильну залежність набору факторів із результатом.

Нескорегований коефіцієнт множинної детермінації $R_{yx_1x_2}{}^2 = 0.716$ оцінює долю дисперсії результату за рахунок наведених у рівняннях факторів у загальній варіації результату. У даному разі ця доля становить 71,6% і вказує на достатній рівень обумовленості варіації результату варіацією факторів, тобто на достатньо щільну залежність факторів від результату.

Скорегований коефіцієнт множинної детермінації дорівнює:

$$\hat{R}^2 = 1 - (1 - R^2) * \frac{(n-1)}{(n-m-1)} = 0.635 \quad (20)$$

Обидва коефіцієнти показують на достатню (63,5%) детермінованість результату у в моделі факторами x_1 та x_2.

Оцінку надійності рівняння регресії у цілому та показника щільності зв'язку $R_{yx_1x_2}$ дає F-критерій Фішера:

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} * \frac{n-m-1}{m} = 8.815 \quad (21)$$

Отримали, що $F_{факт} = 8.815$, а $F_{табл}$ за умови $k_1 = 2$, $k_2 = 10 - 2 - 1 = 7$ дорівнює 4.74, а отже, $F_{факт} > F_{табл}$. Відтак, отримане значення є невипадковим, воно сформувалось під впливом істотних факторів, тобто підтверджується статистична значимість усього рівняння і показника щільності $R_{yx_1x_2}$.

Оцінимо статистичну значимість параметрів чистої регресії за допомогою t-критерія Ст'юдента. Розрахуємо стандартні помилки коефіцієнтів регресії за формулами:

$$m_{b_1} = \frac{\sigma_y * \sqrt{1 - R_{yx_1x_2}{}^2}}{\sigma_{x_1} * \sqrt{1 - r^2_{x_1x_2}}} * \frac{1}{\sqrt{n-3}} = 0.1398 \quad (22)$$

$$m_{b_2} = \frac{\sigma_y * \sqrt{1 - R_{yx_1x_2}{}^2}}{\sigma_{x_2} * \sqrt{1 - r^2_{x_1x_2}}} * \frac{1}{\sqrt{n-3}} = 0.3584 \quad (23)$$

Фактичне значення t-критерія Ст'юдента розраховуємо за формулою:

$$t_{b_1} = \frac{b_1}{m_{b_1}} = -3.22 \quad (24)$$

$$t_{b_2} = \frac{b_2}{m_{b_2}} = 3.95 \quad (25)$$

Табличне значення за рівня значимості $\alpha = 0{,}05$ та числа ступенів свободи k = 7 становить $t_{табл}(\alpha = 0{,}05;\ k = 7) = 2.37$.

Таким чином, признається статистична значимість параметра b_2, оскільки $t_{b_2} > t_{табл}$ та випадкова природа формування параметру b_1, так як $t_{b_1} < t_{табл}$.

Отже, множинна модель із факторами x_1 та x_2, з $R_{yx_1x_2}{}^2 = 0.716$ має неінформативний фактор x_1, а саме індекс інфляції.

Висновки. Ресурсне забезпечення є визначальним фактором ефективної діяльності банку. Залучені кошти є головним джерелом формування ресурсної бази, від характеру яких залежить кредитно-інвестиційна діяльність банку. Головним джерелом поповнення ресурсної бази є залучення вільних фінансових ресурсів населення та юридичних осіб, а саме депозитних вкладень. Ціною за депозит виступає депозитна ставка. Рівень депозитної ставки залежить від: ліквідності банку, рівня попиту і пропозиції грошей на ринку, відсотків за кредитами, норм обов'язкових резервів за зобов'язаннями банку, обов'язкових вимог, що встановлює Національний банк України стосовно співвідношення депозитів індивідуальних осіб і регулятивного капіталу банку.

Для оцінки впливу показників на вартість залучених ресурсів банку виокремлено такі показники, як індекс інфляції та облікова ставка Національного банку України. Результати кореляційно-регресійної моделі свідчать про те, що облікова ставка Національного банку України має більш істотний вплив на зміну депозитної ставки банку, ніж індекс інфляції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береславська О.І. Депозитні операції банків України: сучасний стан та напрями розвитку / О.І. Береславська, В.А. Овсяник // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 54–60.
2. Біломістна І.І. Особливості формування теоретичних підходів до визначення фінансових ресурсів банку як економічної категорії / І.І. Біломістна // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 146–153.
3. Дзюблюк О.В. Теоретичні та прикладні аспекти реалізації банками ресурсної політики: [монографія] / О.В. Дзюблюк, Ю.М. Галіцейська. – Тернопіль: Астон, 2012.
4. Заславська О.І. Залучені кошти як вагоме джерело ресурсного забезпечення кредитно-інвестиційної діяльності банків / О.І. Заславська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/7_2012/20.pdf.
5. Ілляш Ю.Ю. Депозитна політика комерційного банку та інструменти її реалізації / В.Ю. Ілляш, Н.В. Чаленко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1.
6. Князь С.В. Депозит як основне джерело банківських ресурсів / С.В. Князь, М.В. Горун // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 164–168.
7. Коваленко М.О. Джерела формування ресурсів банку та особливості цього процесу на різних етапах економічного розвитку / М.О. Коваленко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр.; редкол.: М.І. Звєряков (гол. ред.) [та ін.]. – Одеса: ОНЕУ, 2014 – Вип. 3. – С. 212–216.
8. Кухарук Н.С., Чмерук Г.Г. Сутність та призначення процентної політики банку / Н.С. Кухарук, Г.Г. Чмерук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fkd.org.ua/article/viewFile/29251/26277.
9. Лавров Р.В. Управление депозитной деятельностью коммерческого банка / Р.В. Лавров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uran.donetsk.ua/~masters/2013/iem/dudin/library/article6.htm.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9+330.4

Вінська О.Й.
кандидат економічний наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Токар В.В.
доктор економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН ЄС

INTERDEPENDENCE OF GENDER EQUALITY AND INNOVATION COMPETITIVENESS OF THE EU COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито проблеми взаємозалежності гендерної рівності та інноваційної конкурентоспроможності країн Європейського Союзу. Для непараметричної оцінки статистичної залежності використано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена, а також коефіцієнт детермінації та тестування за допомогою розподілу t-Стьюдента. У результаті розрахунків підтверджено наявність статистично значущого міцного зв'язку між рівнями гендерної рівності та інноваційної конкурентоспроможності країн ЄС.

Ключові слова: гендерна рівність, гендерний розрив, Європейський Союз, економічний розвиток, інноваційна конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты проблемы взаимозависимости гендерного равенства и инновационной конкурентоспособности стран Европейского Союза. Для непараметрической оценки статистической зависимости использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена, а также коэффициент детерминации и тестирование с помощью распределения t-Стьюдента. В результате расчётов подтверждено наличие статистически значимой сильной связи между уровнями гендерного равенства и инновационной конкурентоспособностью стран ЕС.

Ключевые слова: гендерное равенство, гендерный разрыв, Европейский Союз, экономическое развитие, инновационная конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article discloses problems of interdependence of gender equality and innovation competitiveness of the European Union countries. The used methods integrate Spearman's rank correlation coefficient as a nonparametric measure of statistical interdependence, as well as determination coefficient and t-Student test. The results of calculations provided hard evidence that there is essential and strong correlation between levels of gender equality and innovation competitiveness of the EU member-states.

Keywords: gender equality, gender gap, European Union, economic development, innovation competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасний етап глобального економічного розвитку характеризується загостренням конкуренції між державами світу. Відтак, важливим завданням для кожної країни стає ефективне використання свого потенціалу задля забезпечення глобальної конкурентоспроможності. Природні багатства та фінансовий ресурс є важливими конкурентними перевагами держав, але ключовим елементом забезпечення економічного успіху стає людський капітал, який продукує інновації внаслідок креативної діяльності. Саме тому, провідні країни світу активно долучилися до боротьби за інтелектуальний ресурс, а «відтік мізків» набув планетарного масштабу. Держави-лідери у намаганні створити якнайкращі умови для креативної діяльності, стимулюють розвиток відкритого суспільства, де відкидається шаблонне мислення та упередження, забезпечується толерантне ставлення до різноманіття передових ідей, неординарних людей, а також надаються рівні можливості та права жінкам. Саме тому, проблема інноваційного потенціалу жіноцтва набуває особливої значущості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження інновацій та розвитку креативного суспільства знайшло своє відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема Р. Флорида [1] висвітлює питання розширення можливостей та прав жінок у розрізі трьох «Т» економічного розвитку, а саме технологій, таланту та толерантності; Л. Баркер, С. Манча та С. Ашкрафт [2] зосереджують увагу на впливі гендерного різноманіття у менеджменті компанії на продуктивність та результативність командної роботи та фінансову стійкість корпорацій; А. Мальхотра, Дж. Шульте, П. Патель, П. Петеш [3] розглядають вплив інновацій на здоров'я, харчування, дохід та професійний розвиток жінок; С. Хювлет, М. Маршал, Л. Шербін [4] аналізують інноваційний

потенціал жінок, який значною мірою недооцінюється корпораціями, особливо з огляду на краще апелювання до вподобань та потреб жіночої частини споживачів; Г. Штенгель [5] розглядає чинники успіху жінок-інноваторів, які торують собі шлях у бізнесі; В. Солошенко [6] вивчає особливості гендерної політики Німеччини, а Н. Лавріненко [7] оцінює роль жіноцтва у розвитку малого підприємництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблематиці розвитку креативного та відкритого суспільства рівних можливостей, існує теоретична та практична доцільність оцінювання рівня взаємозалежності гендерної рівності та інноваційного потенціалу країн Європейського Союзу.

Мета статті. На основі викладеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у визначенні кореляції між наданням більших прав та можливостей жінкам у політичному й соціально-економічному вимірах та рівнем інноваційної конкурентоспроможності країн-членів Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розумне зростання є суттєвою частиною середньострокової стратегії розвитку ЄС «Європа-2020», відтак підтримка інновацій стає одним з ключових пріоритетів об'єднання. Задля створення сприятливого середовища для інновацій в країнах-членах діє програма «Інноваційний Союз», яка фінансується зі спільного бюджету Європейського Союзу. Ця програма має забезпечити стійке зростання, створити нові робочі місця та підвищити конкурентоспроможність європейських компаній на світових ринках. Окрім того, інноваційні рішення зменшать економічні ризики від старіння населення, сприятимуть раціональному використанню енергетичних та продовольчих ресурсів, покращать інфраструктуру та допоможуть ефективніше долати негативні наслідки глобальних кліматичних змін.

Впровадження інновацій буде позитивно впливати на розвиток приватного сектору завдяки створенню нових товарів та послуг, а також оптимізації бізнес-процесів. Важливу роль відіграватимуть інновації у підвищенні ефективності державного сектору через надання дешевших та якісніших послуг європейським громадянам [8].

Очевидно, що для максимального використання інноваційного потенціалу необхідно залучити весь креативний людський капітал

Таблиця 1

Рейтинг гендерної рівності в країнах ЄС упродовж 2006–2015 рр.

Країна ЄС	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Середнє за 2006-2015
Австрія	13	14	13	15	14	12	11	10	15	16	**13,3**
Бельгія	11	12	12	12	7	7	6	5	5	10	**8,7**
Болгарія	16	13	14	14	19	19	17	15	10	19	**15,6**
Греція	24	25	26	27	21	21	27	25	24	24	**24,4**
Данія	4	4	3	3	4	4	4	4	3	7	**4,0**
Естонія	14	15	15	13	18	20	20	20	20	12	**16,7**
Ірландія	6	5	4	4	3	3	3	3	4	3	**3,8**
Іспанія	7	6	10	9	5	6	12	13	14	13	**9,5**
Італія	27	28	23	24	25	24	25	22	21	18	**23,7**
Кіпр	28	27	27	26	28	28	24	24	26	27	**26,5**
Латвія	10	9	6	7	10	10	8	6	8	11	**8,5**
Литва	12	10	11	11	13	14	13	12	17	14	**12,7**
Люксембург	23	21	22	20	11	11	9	11	13	15	**15,6**
Мальта	26	26	28	28	27	26	28	27	28	28	**27,2**
Нідерланди	8	8	5	5	9	8	5	7	7	6	**6,8**
Німеччина	3	3	7	6	6	5	7	8	6	5	**5,6**
Об'єднане Королівство	5	7	8	8	8	9	10	9	12	9	**8,5**
Польща	17	22	18	17	16	16	18	19	19	20	**18,2**
Португалія	15	16	16	16	12	13	15	18	16	17	**15,4**
Румунія	18	17	25	23	23	22	21	21	22	22	**21,4**
Словаччина	19	20	21	22	24	23	22	23	23	25	**22,2**
Словенія	20	18	19	18	15	15	14	14	11	4	**14,8**
Угорщина	22	23	20	21	26	27	26	28	25	26	**24,4**
Фінляндія	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	**1,2**
Франція	25	19	9	10	17	17	19	16	9	8	**14,9**
Хорватія	9	11	17	19	20	18	16	17	18	21	**16,6**
Чеська Республіка	21	24	24	25	22	25	23	26	27	23	**24,0**
Швеція	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	**1,8**

Джерело: розраховано й складено авторами на основі [9]

ЄС, що вимагає підтримки відкритого та толерантного середовища. Особливу увагу варто приділити жіночим здібностям, які досі неповною мірою використовуються у сучасному суспільстві через забобони та стереотипне мислення. Забезпечивши жінкам рівний доступ до освіти та медицини, поступ в країнах-членах ЄС щодо статевого рівноправ'я в політиці та на ринку праці є досить повільним, що знижує інноваційну конкурентоспроможність держав.

Для розрахунку гендерної рівності в країнах-членах ЄС варто використати «Глобальний індекс гендерного розриву» Світового економічного форуму, побудований на основі поєднання оцінювання гендерної рівності на ринку праці, в системі освіти та охорони здоров'я, а також рівня політичної емансипації жінок. Інтегральний рейтинг гендерної рівності по країнах ЄС із середнім значенням рангу впродовж 2006–2015 рр. на рівні 1,2 очолює Фінляндія, а на останньому 28-му місці із середнім рангом 27,2 розташувалася Мальта (табл. 1).

Рейтинг інноваційної конкурентоспроможності є субіндексом «Глобального рейтингу конкурентоспроможності 2015–2016» Світового економічного форуму. Серед країн ЄС упродовж 2006–2016 рр. у ньому також лідирує Фінляндія із середнім значенням рангу 1,1, замикає перелік Болгарія – 27,7 (табл. 2).

Для визначення взаємозв'язку між гендерною рівністю та інноваційною конкурентоспроможністю країн ЄС застосуємо коефіцієнт порядкової кореляції Спірмена (ρ), який обчислюється за такою формулою (1):

$$\rho = 1 - \frac{6\sum_{i=1}^{n} d_i^2}{n(n^2-1)}, \qquad (1)$$

де n – число пар, у яких порівнюються величини двох змінних;

d_i^2 – квадрат різниці рангів цих величин.

У нашому випадку мова йде про порівняння величин рангів за рейтингами гендерної рівності (табл. 1) та інноваційної конкурентоспроможності (табл. 2) по країнах ЄС упродовж 2006–2015 рр. (табл. 3).

Підставляючи отримані дані до формули (1) отримуємо:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum_{i=1}^{28} d_i^2}{28(28^2-1)} = 1 - \frac{6 * 1049}{28 * 783} = 1 - 0{,}287 = 0{,}713$$

Відповідно до шкали Чеддока, коефіцієнт кореляції в межах 0,7–0,9 вказує на наявність міцного зв'язку та збігу напрямку змін, тобто при зростанні рівня гендерної рівності відбувається зростання інноваційної конкурентоспроможності та навпаки. Для оцінювання ціль-

Таблиця 2

Рейтинг інноваційної конкурентоспроможності країн ЄС упродовж 2006–2015 рр.

Країна ЄС	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Середнє за 2006-2015
Австрія	9	7	7	9	10	8	8	8	9	9	**8,4**
Бельгія	8	8	6	6	7	7	6	7	7	8	**7,0**
Болгарія	28	28	28	28	28	26	27	28	28	28	**27,7**
Греція	22	25	24	24	25	25	25	25	26	26	**24,7**
Данія	4	4	4	4	4	4	7	5	5	5	**4,6**
Естонія	15	14	13	16	15	12	12	13	13	13	**13,6**
Ірландія	10	10	10	11	11	11	11	11	11	11	**10,7**
Іспанія	16	17	16	17	18	16	16	14	16	18	**16,4**
Італія	18	18	20	19	20	18	17	16	14	14	**17,4**
Кіпр	24	23	17	15	16	19	21	21	15	19	**19,0**
Латвія	25	27	27	27	24	23	23	23	23	22	**24,4**
Литва	21	19	21	22	21	20	19	19	19	17	**19,8**
Люксембург	11	11	11	10	8	10	10	9	8	7	**9,5**
Мальта	27	24	23	21	19	21	20	18	20	20	**21,3**
Нідерланди	7	5	5	5	5	5	4	4	4	4	**4,8**
Німеччина	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	**2,6**
Об'єднане Королівство	6	6	9	7	6	6	5	6	6	6	**6,3**
Польща	20	22	25	20	22	22	22	22	24	23	**22,2**
Португалія	14	15	15	14	13	13	13	12	12	12	**13,3**
Румунія	26	26	26	26	27	27	28	27	22	25	**26,0**
Словаччина	19	21	22	25	26	28	26	26	25	24	**24,2**
Словенія	17	13	14	13	14	17	14	17	18	15	**15,2**
Угорщина	13	16	18	18	17	15	18	20	21	21	**17,7**
Фінляндія	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	**1,1**
Франція	5	9	8	8	9	9	9	10	10	10	**8,7**
Хорватія	23	20	19	23	23	24	24	24	27	27	**23,4**
Чеська Республіка	12	12	12	12	12	14	15	15	17	16	**13,7**
Швеція	3	2	2	2	2	1	2	3	3	3	**2,3**

Джерело: розраховано й складено авторами на основі [10]

ності зв'язку між рівнями гендерної рівності та інноваційної конкурентоспроможності доцільно використати коефіцієнт детермінації (2):

$$\rho^2 = 0{,}713^2 = 0{,}508 \quad (2)$$

Таблиця 3

Взаємозалежність рангів країн ЄС за рейтингами гендерної рівності та інноваційної конкурентоспроможності впродовж 2006–2005 рр.

Країна ЄС	Середнє значення рангу гендерної рівності за 2006–2015	Середнє значення рангу інноваційної конкурентоспроможності за 2006–2015	d_i	d_i^2
Австрія	13,3	8,4	-4,9	24,01
Бельгія	8,7	7,0	-1,7	2,89
Болгарія	15,6	27,7	12,1	146,41
Греція	24,4	24,7	0,3	0,09
Данія	4,0	4,6	0,6	0,36
Естонія	16,7	13,6	-3,1	9,61
Ірландія	3,8	10,7	6,9	47,61
Іспанія	9,5	16,4	6,9	47,61
Італія	23,7	17,4	-6,3	39,69
Кіпр	26,5	19,0	-7,5	56,25
Латвія	8,5	24,4	15,9	252,81
Литва	12,7	19,8	7,1	50,41
Люксембург	15,6	9,5	-6,1	37,21
Мальта	27,2	21,3	-5,9	34,81
Нідерланди	6,8	4,8	-2,0	4,00
Німеччина	5,6	2,6	-3,0	9,00
Об'єднане Королівство	8,5	6,3	-2,2	4,84
Польща	18,2	22,2	4,0	16,00
Португалія	15,4	13,3	-2,1	4,41
Румунія	21,4	26,0	4,6	21,16
Словаччина	22,2	24,2	2,0	4,00
Словенія	14,8	15,2	0,4	0,16
Угорщина	24,4	17,7	-6,7	44,89
Фінляндія	1,2	1,1	-0,1	0,01
Франція	14,9	8,7	-6,2	38,44
Хорватія	16,6	23,4	6,8	46,24
Чеська Республіка	24,0	13,7	-10,3	106,09
Швеція	1,8	2,3	0,5	0,25
			Сума	**1049**

Джерело: розраховано й складено авторами

Коефіцієнт детермінації (ρ^2) на рівні 0,508 означає, що зміни в рівні інноваційної конкурентоспроможності країн ЄС на 50,8% можуть бути пояснені коливаннями в забезпеченні гендерної рівності. Істотність зв'язку перевіримо на основі формули розподілу t-Стьюдента з n–2 ступенями свободи (3).

$$t = \rho\sqrt{\frac{n-2}{1-\rho^2}} = 0{,}713\sqrt{\frac{28-2}{1-0{,}508}} = 5{,}183 \quad (3)$$

Отже, $t_{фактичне} = 5{,}183 > t_{критичне} = 3{,}707$ для ступенів свободи $(n - 2) = 26$ та рівня істотності $\alpha = 0{,}001$. Таким чином, з імовірністю 99,9% можна стверджувати про істотність взаємозв'язку між забезпеченням гендерної рівності та інноваційною конкурентоспроможністю країн Європейського Союзу.

Висновки. З наведеного вище можна зробити висновок про наявність статично значущого міцного зв'язку між гендерною рівністю та інноваційною конкурентоспроможністю країн Європейського Союзу. Наразі Фінляндія та Швеція демонструють найвищі рівні гендерної рівності та інноваційної конкурентоспроможності, виступаючи еталоном соціально-економічного розвитку, толерантності й відкритості суспільства. Саме тому, на порядку денному України та інших країн, які прагнуть приєднатися до ЄС, має стояти забезпечення рівних прав та можливостей для жіноцтва як носія креативних ідей щодо вирішення проблем трансформації суспільства на основі постіндустріального вектору розвитку та превалювання цінностей екологізації та соціалізації виробничих процесів.

Перспективними для подальших досліджень є виявлення антикорупційного ефекту гендерної рівності, а також впливу статевого рівноправ'я на розбудову соціально-орієнтованого суспільства загального добробуту в контексті сучасної глобальної парадигми розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые создают будущее / Р. Флорида; пер. с англ. Н. Яцюк; [науч. ред. Р. Хусаинов]. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 384 с.
2. Barker L. What is the Impact of Gender Diversity on Technology Business Performance: Research Summary / L. Barker, C. Mancha, C. Ashcraft [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.ncwit.org/sites/default/files/resources/impactgenderdiversitytechbusinessperformance_print.pdf.
3. Malhotra A. Innovation for Women's Empowerment and Gender Equality / [A. Malhotra, J. Schulte, P. Patel, P. Petesch]. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.icrw.org/sites/default/files/publications/Innovation-for-Womens-Empowerment.pdf.
4. Hewlett S.A. How Women Drive Innovation and Growth / [S.A. Hewlett, M.Marshall, L.Sherbin]. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://hbr.org/2013/08/how-women-drive-innovation-and.
5. Shtengel G. Innovative Women Are Closing the Gender Gap / G. Shtengel [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.forbes.com/sites/geristengel/2014/10/01/innovative-women-are-closing-the-gender-gap/#504880cb3df0.
6. Солошенко В.В. Гендерна політика об'єднаної Німеччини сучасний стан проблеми / В.В. Солошенко // Віче. – 2012. – № 24. – С. 12–15.
7. Лавріненко Н.В. Гендерний аспект розвитку малого підприємництва / Н.В. Лавріненко, О.М. Рудік // Соціологія: теорія, методи, маркетинг: науково-теоретичний часопис. – 2010. – № 3. – С. 111–135.
8. Innovation Union: a Pocket Guide on a Europe 2020 Initiative [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bookshop.europa.eu/en/innovation-union-pbKI3213062.

9. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016.
10. The Global Gender Gap Index 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/economies/#economy=ISL.

УДК 339.9

Грицина Л.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

POSITION OF UKRAINE IN GLOBAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто динаміку розвитку України та зміни її позицій у світовій економіці на основі аналізу значень провідних міжнародних індексів, що характеризують економічний, соціальний та екологічний аспекти розвитку. Визначено основні перешкоди розвитку, розкрито перспективи покращення існуючої ситуації.

Ключові слова: світова економіка, міжнародний рейтинг, оцінка, розвиток, зміни.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена динамика развития Украины и изменения ее позиций в мировой экономике на основе анализа значений ведущих международных индексов, характеризующих экономический, социальный и экологический аспекты развития. Определены основные препятствия развития, раскрыты перспективы улучшения существующей ситуации.

Ключевые слова: мировая экономика, международный рейтинг, оценка, развитие, изменения.

ANNOTATION

The article has examined the dynamics of development of Ukraine and changing its position in the global economy by analyzing the values of the major international indices that characterize economic, social and environmental aspects of development. The main barriers to the development, disclosed prospects improve the situation. The main barriers to the development and prospects improve the situation have been disclosed.

Keywords: global economy, international rating, evaluation, development, changes.

Постановка проблеми. Україна відноситься до категорії країн з відкритою економікою, як наслідок будь-які зміни на світовому ринку активно впливають на внутрішню ситуацію. Кризові явища останніх років ще раз підтвердили, що посилення власної позиції у світі у торгівельній, фінансовій, соціальній та будь-якій іншій сферах є неможливим без формування міцної внутрішньої основи для розвитку. Важливою складовою успішності даного процесу є сталий моніторинг та оцінка змін, що відбуваються у країні. Як показує міжнародний досвід, об'єктивними індикаторами розвитку країни виступають міжнародні рейтинги та індекси, що розробляються провідними міжнародними організаціями та установами, які дозволяють визначити динаміку змін, проблеми та перспективи подальшої роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що результати оцінки позицій України у міжнародних рейтингах активно використовують у своїх роботах багато вчених (Кривов'язюк І.В., Дудка Ю.П., Лошенюк В.Є., Швед В.В., Костюк О.В., Писаренко Н.Н. та інші). Однак більшість з них аналізує окремі аспекти розвитку України на кшталт рівня конкурентоспроможності, стану інноваційних чи інвестиційних змін, характеристики можливостей для підприємницької діяльності тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак повноцінно оцінити зміни, що відбуваються в України можна лише комплексно проаналізувавши значення міжнародних рейтингів, які характеризують не лише економічні, а й соціальні, правові, етичні та екологічні аспекти розвитку.

Мета статті – визначити місце України у світовій економіці, виявити основні перешкоди та можливі способи посилення позицій вітчизняної економіки, проаналізувавши значення провідних міжнародних індексів, які характеризують досягнення країни за окремими елементами розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток – це складе поняття, що не має єдиного розуміння та тлумачення. Можна виділити декілька рамкових документів міжнародних організацій, насамперед ООН, які визначають сучасне бачення проблеми розвитку світового співтовариства.

Так, у Декларації про право на розвиток, що була прийнята у грудні 1986 р. на 41-й сесії ГА ООН, розвиток визначається як усебічний економічний, соціальний, культурний і політичний процес, спрямований на постійне підвищення добробуту населення на підставі його активної, вільної та конструктивної участі в розвитку й у справедливому розподілі створюваних благ. Наголошується, що людина є основним суб'єктом процесу розвитку, його головним учасником і бенефіціаром, а право на розвиток є її невід'ємним правом. Створення сприятливих умов для розвитку є головним зобов'язанням держав, а забезпечення рівних можливостей для розвитку — прерогатива як держав, так і людей, які утворюють державу [1]. У червні 1993 р. під час роботи Другої всесвітньої конференції з прав людини право на розвиток було визнане універсальним як невід'ємна частина основних прав людини [2].

Для того щоб визначити ефективність дій державних інституцій України щодо створення сприятливих умов для реалізації невід'ємного, універсального права людини на розвиток ми пропонуємо оцінити зміни, що відбуваються в України, розглянувши динаміку значень між-

народних індексів. Виходячи з того, що домінуючі позиції у сучасній економічній науці починає відігравати концепція сталого розвитку, яка об'єднує три складові, що характеризують основні аспекти діяльності людини, а саме: економічну, соціальну та екологічну, аналіз буде структурований відповідно до цих трьох сфер.

Для оцінки економічної складової нами пропонується дослідити наступні індекси – індекс глобальної конкурентоспроможності, глобальний інноваційний індекс, індекс легкості ведення бізнесу, індекс економічної свободи; оцінка соціальної складової здійснюватиметься за допомогою індексу сприйняття корупції та індексу людського розвитку; індекс екологічної ефективності характеризуватиме екологічну складову (табл. 1).

Одним з найбільш поширених індексів, що використовується для комплексної оцінки економіки країн, є індекс глобальної конкурентоспроможності. Він оцінює 12 складників конкурентоспроможності країн, які, у свою чергу, поділяють на 3 групи – загальні вимоги (якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта), підсилювачі ефективності (вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринків товарів і послуг, ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку), інновації і розвиненість (конкурентоспроможність бізнесу та інноваційний потенціал).

Значення індексу глобальної конкурентоспроможності України чітко відображають зміни внутрішнього стану економіки України – поступове покращення у посткризовий період з досягненням 73 позиції за підсумками 2012–2013 рр., різке погіршення після анексії Криму та початку військових дій на Донбасі, відновлення позицій у 2015–2016 рр. Серед чинників, які стримують покращення загальної позиції України за підсумками 2015–2016 рр., слід виділити наступні: низький рівень захисту права власності, корупцію, втрату незалежності судової влади, неефективність державних витрат, неефективність системи вирішення суперечок, нерозвиненість корпоративного та фінансового секторів [3].

Своєрідним доповненням до індексу глобальної конкурентоспроможності можна назвати індекс легкості ведення бізнесу, який оцінює ефективність законодавчих механізмів регулювання підприємницької діяльності, що охоплюють питання започаткування бізнесу, його розвитку та ліквідації. Значення даного індексу засвідчує, що починаючи з 2012 р. в Україні спостерігається деякий прогрес у зниженні регуляторних перепон у веденні бізнесу. У звітах зазначається, що Україна покращила свою позицію за рахунок спрощення процедури започаткування бізнесу, реєстрації власності, системи сплати податків. Проблемними залишаються процедури підключення до електромереж, отримання дозволів на будівництво, ліквідації бізнесу [4].

Подальші перспективи розвитку економіки країни дозволяє оцінити Глобальний інноваційний індекс – узагальнений показник для вимірювання рівня інновацій в країні, що складається з двох частин. Перша передбачає врахування елементів національної економіки, які забезпечують умови для інноваційної діяльності, а саме: політичне, регуляторне та бізнес-середовища; якість освіти; кількість учених у співвідношенні до всього населення; витрати на науку; розвиток інформаційної інфраструктури; енергозабезпеченість; логістика; доступність кредитування; захист інвестицій; торгівля та конкуренція; людський капітал; витрати бізнесу на науку; зв'язок науки з виробництвом. Друга – включає елементи, що характеризують ефективність перетворення інноваційного потенціалу у конкретні результати: створення знань, зростання ВВП на душу населення, експорт знань, експорт засобів виробництва та консалтингових послуг. Так, за даними 2016 р. Україна займає 64 позицію рейтингу з показником 36,5 балів. Результати розрахунку даного індексу підтвердили вищезазначені проблеми щодо забезпечення верховенства права при здійсненні підприємницької діяльності, негативно було оцінено зміни у розвитку загальної інфраструктури та інституційному забезпечення інноваційної діяльності. Високі позиції займають розвиток людського та науково-дослідного капіталу, а також отримані наукою результати [5].

Таблиця 1

Місце України у міжнародних рейтингах

Показники	Рік					
	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016
Індекс глобальної конкурентоспроможності	89	82	73	84	76	79
Індекс легкості ведення бізнесу	149	152	137	112	96	83
Глобальний інноваційний індекс	61	63	71	63	64	-
Індекс економічної свободи	164	163	161	155	162	162
Індекс сприйняття корупції	152	144	144	142	130	-
Індекс людського розвитку	76	82	83	83	81	-
Індекс екологічної ефективності	-	102	-	95	-	44

Джерело: побудовано авторами на основі [3-9]

На противагу розглянутому вище Індекс економічної свободи засвідчує стабільно низький рівень забезпечення основних економічних свобод в Україні. Даний індекс розраховується на підставі 10 кількісних і якісних факторів, об'єднаних у чотири групи: верховенство права (захист прав власності, свобода від корупції), обмеження уряду (фіскальна свобода, державні витрати), регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода), відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). Україна посідає у 2016 р.162 місце з 186 країн і відповідно до класифікації відноситься до країн з репресивною економікою. Значення складових Індексу економічної свободи засвідчило негативні тенденції у забезпеченні верховенства права, ефективності державних витрат та свободи інвестицій [6].

Підтверджують наявність проблем з верховенством права в Україні і значення Індексу сприйняття корупції, який агрегує дані, отримані з різних джерел щодо сприйняття рівня корупції в державному секторі. Країни у рейтингу впорядковані за показником рівня корупції, який базується на оцінках підприємців та аналітиків. На сьогоднішній день Індекс сприйняття корупції України складає 27 балів зі 100 можливих, що лише на 1 бал більше, ніж минулого року. У всесвітньому рейтингу 2016 р. Україна посідає 130 місце зі 168 позицій. До позитивних змін автори звіту відносять більш критичне ставлення суспільства до корупціонерів, зростання кількості викривачів корупції, незначне просування також спостерігається в частині створення державних інституцій з протидії корупції. Утім, питання невідворотності покарання корупціонерів залишає бажати кращого [7].

Відсутність значних позитивних змін у розвитку економіки країни знаходить своє відображення у динаміці Індексу людського розвитку – інтегрального показника, що розраховується щорічно для міждержавного порівняння і вимірювання рівня життя, грамотності, освіченості і довголіття як основних характеристик людського потенціалу досліджуваної території. Індекс людського розвитку акумулює в собі такі показники: 1) очікувана тривалість життя; 2) грамотність та охоплення навчанням; 3) рівень життя – ВВП на одну особу за паритетами валют, співвідношенням цін на «споживчий кошик», що складається з декількох сотень товарів та послуг. За даними індексу людського розвитку у 2015 р. Україна займала 81 позицію зі значенням індексу 0,747. Для порівняння у 2013 р. та 2014 р. значення індексу людського розвитку для України становило, відповідно, 0,743 та 0,746 одиниць [8].

Найбільш позитивна динаміка змін в Україні, за даними Індексу екологічної ефективності, який вимірює досягнення країни у сфері екології та ефективності управління природними ресурсами, спостерігається у сфері екологічного розвитку. Згідно методології кожна країна оцінюється на основі 20 показників, що об'єднані у 9 категорій, що характеризують стан здоров'я населення, якість повітря та водних ресурсів, протидію зміні клімату, динаміку збереження біологічного різноманіття, практику економічної діяльності і ступінь її навантаження на навколишнє середовище. За даними 2014 р. Україна зайняла 44 позицію із значенням у 79,69 балів (для порівняння – у 2012 р. Україна займала 102 позицію із значенням у 46,31 балів). Серед основних недоліків екологічного розвитку можна виділити проблему збереження природного біорізноманіття, захисту лісів, забезпечення якості повітря та водних ресурсів [9].

Висновки. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що основними перешкодами, які стримують загальний розвиток України, є низький рівень захисту основних економічних свобод, що зумовлене складною системою дозвільних процедур, високим рівнем корупції та порушенням принципу невідворотності покарання за вчинені злочини.

Як наслідок, незважаючи на деякі позитивні зрушення, Україна значно відстає від провідних країн світу за рівнем розвитку. Позиції нашої країни за індексами економічного розвитку варіюються від 162 місця за рівнем економічної свободи до 64 місця за рівнем розвитку інновацій. Оцінка соціальної складової також засвідчує значне відставання, так, за рівнем сприйняття корупції Україна займає 130 місце, за індексом людського розвитку – 81 позицію у світі. Позитивна тенденція спостерігається щодо розвитку екологічної складової – за даними індексу екологічної ефективності Україна посідає 44 місце у світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Декларация о праве на развитие: Резолюция 41/128 Генеральной Ассамблеи ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_301
2. Венская декларация и Программа действий: Принята на Всемирной конференции по правам человека 25 июня 1993 г. в Вене [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_504
3. The Global Competitiveness Reports 2010–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/
4. Doing Business Reports 2011–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/
5. Global Innovation Index 2011–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org.
6. Index of Economic Freedom 2011–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/ranking
7. Corruption Perception Index 2011–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ti-ukraine.org/en
8. Human Development Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу: hdr.undp.org/
9. Environmental Performance Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epi.yale.edu/data

УДК 339.92

Запроводюк А.В.
аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

КОРПОРАТИВНЕ ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ КРАЇН-КЛЮЧОВИХ ІННОВАТОРІВ

CORPORATE VENTURE INVESTMENT AS A SOURCE OF FINANCING OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS OF COUNTRIES KEY INNOVATORS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується роль корпоративного венчурного капіталу в інноваційному розвитку країн-ключових інноваторів. В науковому дослідженні автор представляє результати кластерного аналізу країн за рівнем привабливості для венчурних інвестицій. На основі кластерного аналізу було комплексно оцінено сучасний стан розвитку світової венчурної індустрії, зокрема відзначено унікальність бізнес-середовища в США. Автором було проведено бенчмаркінг показників глобального індексу: людського розвитку, інноваційного індексу та індексу привабливості країн для венчурних та прямих приватних інвестицій. За результатами регресійно-кореляційного аналізу вищезгаданих глобальних індексів розраховано коефіцієнти кореляції та проаналізовано функціональний зв'язок між рівнем привабливості для венчурного інвестування, розвитком національної інноваційної системи та рівнем людського розвитку країн-ключових інноваторів.

Ключові слова: корпоративний венчурний капітал, національна інноваційна система, інноваційний розвиток, міжнародна конкурентоспроможність, венчурний бізнес США.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется роль корпоративного венчурного капитала в инновационном развитии стран-ключевых инноваторов. В научном исследовании автор представляет результаты кластерного анализа стран по уровню привлекательности для венчурных инвестиций. На основе кластерного анализа была проведена комплексная оценка современного состояния развития мировой венчурной индустрии, в частности отмечено уникальность бизнес-среды в США. Автором проведен бенчмаркинг показателей глобального индекса: человеческого развития, инновационного индекса и индекса привлекательности стран для венчурных и прямых частных инвестиций. По результатам регрессионно-корреляционного анализа вышеупомянутых глобальных индексов рассчитаны коэффициенты корреляции и проанализирована функциональная связь между уровнем привлекательности для венчурного инвестирования, развития национальной инновационной системы и уровнем человеческого развития стран-ключевых инноваторов.

Ключевые слова: корпоративный венчурный капитал, национальная инновационная система, инновационное развитие, международная конкурентоспособность, венчурный бизнес США.

ANNOTATION

This article explores the role of corporate venture capital in innovative development of the countries key innovators. In the scientific research author represents the results of cluster analysis of the level of country's attractiveness to venture capital investments. The current state of the global venture capital industry has been comprehensively evaluated. The uniqueness of the business environment in the US has been noted on the basis of cluster analysis. In the article has been conducted benchmarking of global indexes: human development, innovation index and the index of country's attractiveness for venture capital and private equity.

Keywords: corporate venture capital, national innovation system, innovative development, international competitiveness, US business venture.

Постановка проблеми. Досвід розвитку венчурного інвестування в країнах-ключових інноваторах, особливо в США, підтверджує, що високого рівня міжнародної конкурентоспроможності можна досягти лише через постійне удосконалення національної інноваційної системи. Корпоративний венчурний капітал успішно використовується у світовій практиці як джерело фінансування інноваційних процесів. В Україні корпоративний венчурний капітал ще не сформувався, тому відчувається потреба у глибокому дослідженні досвіду країн інноваційних лідерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформація про стан венчурної індустрії у світі та США базується на офіційних звітах Money Tree та Національної асоціації венчурного капіталу США, в основі яких дані Thomson Reuters, проаналізовані за допомогою бази даних Thomson ONE, що являє собою офіційну базу даних венчурної індустрії. Звіти з офіційними даними про стан венчурної індустрії у Європі публікуються Європейською асоціацією венчурного капіталу. Глобальний вимір корпоративного венчурного інвестування у офіційних звітах публікують такі аналітичні інституції, як Global Corporate Venturing і Pitchbook. Серед зарубіжних вчених, які мають значні досягнення у дослідженні корпоративного венчурного капіталу, варто відзначити таких, як: Ж. Фенн, С. Пауз, Н. Лайанг, П. Джонсон, Е. Менсфілд, Х. Барнет, Є. Вітте, Е. Денісон, І. Колінс, В. Йуссеф, К. Макніллі та інші. Разом з тим, багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими. Подальшого комплексного аналізу потребує визначення детермінанта успішного корпоративного венчурного інвестування у ключових країнах-інноваторах.

Метою статті є комплексний аналіз передумов розвитку корпоративного венчурного інвестування у провідних країнах-інноваторах та визначення його ролі у фінансуванні національних інноваційних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку світової економіки корпоративний венчурний капітал є ефектив-

ним інструментом фінансування інновацій, що прискорює динаміку науково-технічного прогресу. Так, у 2016 р. незаперечним лідером корпоративного венчурного інвестування, як і протягом останніх шістдесяти років, залишається США. На сьогодні США акумулює близько 68% сукупних корпоративних венчурних інвестицій у світі, у той час як в країнах Західної Європи зосереджується 15% від глобальних венчурних інвестицій, в Канаді – 2,1%, Китаї – 7%, Індії – %, Ізраїлі – 3% [1].

Щодо європейських країн, то найбільші обсяги корпоративних венчурних інвестицій здійснюються у Великобританії, частка якої у сукупних європейських інвестиціях складає 4%, та у Німеччині, частка якої також складає 4% [1]. Ще одним важливим світовим гравцем корпоративного венчурного інвестування є Азійський регіон. Основними учасниками корпоративного венчурингу в Азійському регіоні є такі країни: Китай, на який припадає 4% сукупного обсягу корпоративних венчурних інвестицій регіону, Японія – 4% та Індія – 3% (рис. 1) [2].

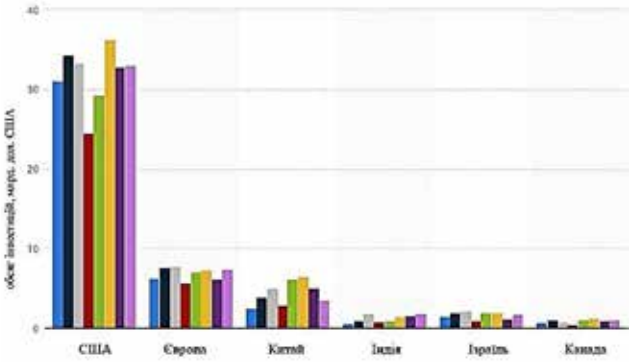


Рис. 1. Глобальні корпоративні венчурні інвестиції за країнами лідерами, 2008–2015 рр., (млрд. дол. США)

Джерело: складено автором на основі [2]

Відмінність рівня розвитку корпоративної венчурного бізнесу у США, європейських та азіатських країнах зумовлена, насамперед, різним інноваційним та інвестиційним кліматом.

Ефективне функціонування корпоративного венчурного капіталу в економіці країни потребує сприятливих умов. Експерти Міжнародного центру фінансових досліджень Бізнес-школи університету Наварри запропонували методику розрахунку глобального індексу привабливості країн для розвитку венчурних та прямих приватних інвестицій (The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index) [3].

Відповідно до методики розрахунку даного індексу здійснюється оцінка показників окремої країни за низкою ключових критеріїв: рівнем економічної активності, розвитком ринку капіталу, рівнем оподаткування, ступенем захисту прав інвесторів та якістю корпоративного управління, рівнем людського розвитку та соціального середовища, рівнем підприємницької культури та можливостей для бізнесу. Даний індекс за результатами 2016 р. підтверджує, що найкращі умови для венчурного бізнесу створені саме у США (значення індексу – 100). Високими показниками привабливості для венчурних інвестицій відзначені також такі країни, як: Великобританія (значення індексу – 95,5), Канада (значення індексу – 94,3), Сінгапур (значення індексу – 93,3) і Гонконг (значення індексу – 92,7) [3].

Ми поглибили дослідження шляхом проведення кластерного аналізу країн, оцінених за глобальним індексом привабливості країн для розвитку венчурних та прямих приватних інвестицій, за допомогою метода Уорда з використанням Евклідової відстані, яка вимірюється за формулою:

$$\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(x_i - y_i)^2},$$

де x_i, y_i – значення i-ї змінної першого і другого спостереження;

n – кількість змінних.

У методі Уорда як відстані між кластерами береться приріст суми квадратів відстаней об'єктів до центрів кластерів, що отримується в результаті їх об'єднання [4]. На відміну від інших методів кластерного аналізу для оцінки відстаней між кластерами, тут використовуються методи дисперсійного аналізу. На кожному кроці алгоритму об'єднуються такі два кластери, які призводять до мінімального збільшення цільової функції, тобто внутрішньогрупової суми квадратів. Цей метод спрямований на об'єднання близько розташованих кластерів.

У результаті проведеного аналізу за допомогою програми Statistica ми отримали «кластерне дерево», на основі якого нам вдалось виокремити 4 основних кластери (табл. 1).

До першого кластеру увійшли країни, що продемонстрували найкращий інноваційний та інвестиційний клімат для розвитку венчурного бізнесу. США входить до першого кластеру і є на сьогодні країною-лідером за обсягами корпоративних венчурних інвестицій. Корпорації США організували ефективне функціонування власних інноваційних систем та функціонують у сприятливому бізнес-середовищі. Успіх венчурного бізнесу в США визначається багатьма факторами, з-поміж яких ми відзначили сприятливе підприємницьке бізнес-середовище, достатність фінансових ресурсів, існування можливостей виходу із інвестицій, низький рівень оподаткування приросту капіталу, існування технологій, здатних до комерціалізації та відсутність бар'єрів для підприємництва. Крім США, до країн першого кластеру входять також такі розвинуті країни, як Великобританія, Канада, Сінгапур, Гонконг, Японія, Німеччина, Австралія, Швеція, Швейцарія, Нова Зеландія, Норвегія, Малайзія, Нідерланди.

Для визначення наявності взаємозв'язку між рівнем інноваційного і економічного розвитку країни та рівнем розвитку венчурного бізнесу

ми провели бенчмаркінг країн світу за показниками глобального індексу людського розвитку (HDI), інноваційного розвитку (GII) та привабливості країн для прямих приватних та венчурних інвестицій (VCPE) за 2015 р. (рис. 2).

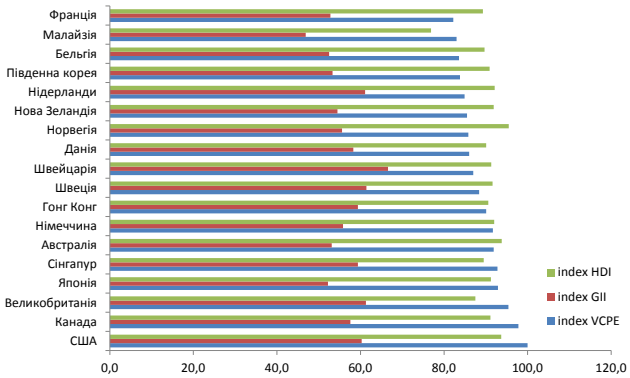


Рис. 2. Бенчмаркінг показників розвинутих країн за глобальним індексом інноваційного (GII), людського розвитку (HDI), привабливості для венчурних інвестицій (VCPE), 2015 р.

Джерело: складено автором на основі [3; 5; 6]

Результати порівняльного аналізу демонструють симетрію показників людського розвитку, інноваційного розвитку та привабливості країни для венчурного інвестування. Інноваційний статус країни відіграє надзвичайно ключову роль у конкурентоспроможності та привабливості для венчурних інвестицій. Водночас, корпоративний венчурний капітал відіграє важливу роль в інноваційному розвитку держав та допомагає компаніям зберігати технологічне лідерство на світових ринках та нарощувати міжнародну конкурентоспроможність. Інноваційний статус країни впливає на її рівень привабливості для венчурного інвестування. Інноваційна інфраструктура та ефективні механізми впровадження інновацій є запорукою успіху в умовах техноглобалізму. Венчурний капітал в країні розвивається лише за умови сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату.

Людський розвиток безпосередньо впливає на процеси формування цього клімату та створення відповідного законодавства для його формалізації. Всі інновації також розробляються людьми. Рівень освіти громадян та правителів держав, підприємницький підхід, креативність мислення, прагнення здобувати знання та розробляти інноваційні продукти – все це являє собою людський фактор економічного розвитку країн.

Отже, можна припустити, що чим вищий індекс людського розвитку в країні, тим більша її інноваційна конкурентоспроможність і відповідно вищий рівень привабливості для корпоративного венчурного інвестування. Для підтвердження такого припущення ми провели попарний регресійно-кореляційний аналіз між значеннями індексу глобального людського розвитку, розвитку інновацій та привабливості країн для венчурних інвестицій за 2015 р. Для кожної пари ознак ми розрахували коефіцієнт кореляції. Коефіцієнт кореляції знаходиться в межах від 0 до ±1. Якщо коефіцієнт кореляції дорівнює нулю, то зв'язок відсутній, а якщо одиниці, то зв'язок функціональний. Знак при коефіцієнті кореляції вказує на напрям зв'язку («+» – прямий, «–» – обернений). Чим ближче коефіцієнт кореляції до одиниці, тим зв'язок між ознаками тісніший. Квадрат коефіцієнта кореляції називається коефіцієнтом детермінації. Він показує, яка частка загальної варіації результативної ознаки визначається досліджуваним фактором.

Першою парою змінних є глобальний індекс інноваційного розвитку країн (GII) та індекс привабливості для розвитку венчурного та прямого приватного інвестування (VCPE) (рис. 3).

Таблиця 1

Результати кластерного аналізу країн за рівнем привабливості для здійснення венчурного бізнесу, 2016 р.

Кластер	Країни рейтингу	Середня кількість балів по групі max=100
I	США, Канада, Великобританія, Гонконг, Австралія, Сінгапур, Нова Зеландія, Швейцарія, Данія, Ірландія, Японія, Німеччина, Малайзія, Ізраїль, Швеція, Норвегія, Фінляндія, Нідерланди, Бельгія, Австрія, Південна Корея	87,5
II	Тайвань, Франція, Китай, Іспанія, Південна Африка, Чилі, Польща, Саудівська Аравія, Таїланд, Туреччина, Колумбія, Італія, Португалія, Індія, Індонезія, Філіппіни, В'єтнам, Мексика, РФ, Перу, Марокко, Аргентина, Еквадор, Йорданія, Єгипет	65,5
III	Чехія, Словенія, Ісландія, Люксембург, Литва, Естонія, Маврикій, Угорщина, Болгарія, Словаччина, Румунія, Казахстан, Оман, Бахрейн, Замбія, Латвія, Грузія, Туніс, Греція, Україна, Хорватія, Вірменія, Кіпр, Македонія, Уругвай, Ямайка, Ботсвана, Чорногорія, Намібія, Лесото, ОАЕ	53,7
IV	Бразилія, Венесуела, Кувейт, Уганда, Гана, Пакистан, Нігерія, Монголія, Сербія, Киргизстан, Танзанія, Сальвадор, Сенегал, Бангладеш, Парагвай, Білорусь, Алжир, Мадагаскар, Гватемала, Молдова, Домініканська Республіка, Албанія, Камбоджа, Камерун, Малі, Ефіопія, Нікарагуа, Зімбабве, Ангола, Чад, Кенія, Боснія і Герцеговина, Буркіна-Фасо, Мозамбік, Бурунді, Сирія	31,1

Джерело: складено автором на основі кластерного аналізу

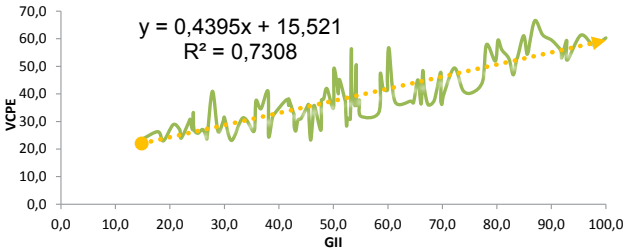


Рис. 3. Регресійно-кореляційний аналіз взаємозв'язку глобальних індексів інноваційного розвитку та привабливості країн для венчурних та прямих приватних інвестицій, 2015 р.
Джерело: складено автором на основі [3; 5]

Коефіцієнт детермінації складає 0,7308, а коефіцієнт кореляції дорівнює √0,7308=0,85 (≈1), що свідчить про тісний кореляційний зв'язок. Результати регресійно-кореляційного аналізу підтверджують припущення про взаємозв'язок інноваційного розвитку країни та її привабливості для венчурного інвестування. Корпоративний венчурний капітал інвестується в ті країни, в яких є високотехнологічні, інноваційні перспективні технології, що являють собою стратегічний інтерес для великого бізнесу. Стратегія інноваційного розвитку держав проявляється у розбудові конкурентоспроможних національних інноваційних систем. Національна інноваційна система являє собою сукупність інститутів, ефективна взаємодія яких генерує інноваційну ефективність національних компаній. Саме тому корпоративне венчурне інвестування більш розвинене в країнах-ключових інноваторах. Інноваційне лідерство країни є однією з передумов ефективності венчурного бізнесу. На сьогодні, відповідно до рейтингу Глобального Інноваційного Індексу у 2015 р., до країн-ключових інноваторів відносяться такі країни з високим рівнем розвитку венчурного інвестування, як США, Великобританія, Гонконг, Німеччина, Швейцарія, Швеція, Нідерланди, Фінляндія, Сінгапур і Канада.

Другою парою змінних, яку ми аналізували, є глобальний інноваційний індекс (GII) та індекс людського розвитку (HDI) (рис. 4).

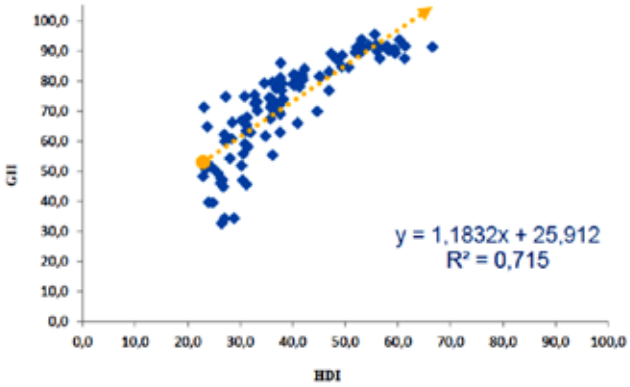


Рис. 4. Регресійно-кореляційний аналіз взаємозв'язку глобальних індексів інноваційного розвитку та людського розвитку країн світу, 2015 р.
Джерело: складено автором на основі [5; 6]

Коефіцієнт детермінації складає 0,715, а коефіцієнт кореляції дорівнює √0,715=0,84 (≈1), що свідчить про міцний кореляційний зв'язок. Результати регресійно-кореляційного аналізу підтверджують припущення про взаємозв'язок людського розвитку та рівнем розвитку інновацій в країні.

Третьою парою змінних є глобальних індекс людського розвитку (HDI) та індекс привабливості країн для венчурних та прямих приватних інвестицій (VCPE) (рис. 5). Проведений аналіз дозволяє нам стверджувати, що для підвищення рівня інвестиційної привабливості країни необхідно розбудовувати ефективну, конкурентоспроможну, потужну інноваційну систему. Для цього необхідно розвивати інноваційну інфраструктуру, відкривати доступ до ведення високотехнологічного бізнесу, на законодавчому рівні формувати систему захисту прав інвесторів та розбудовувати ефективний інститут інтелектуальної власності, формувати інноваційні спеціалізовані кластери та забезпечувати їм умови для безперебійної прибуткової конкурентної діяльності, надавати податкові та кредитні пільги малим компаніям, які цього потребують, та стимулювати великі корпорації, які мають значні фінансові та організаційні ресурси вкладати гроші у спільні венчурні проекти з малим бізнесом. Корпорації необхідно залучати до державно-приватного партнерства, а для цього необхідно запропонувати бізнесу ефективну систему стимулів та переваг.

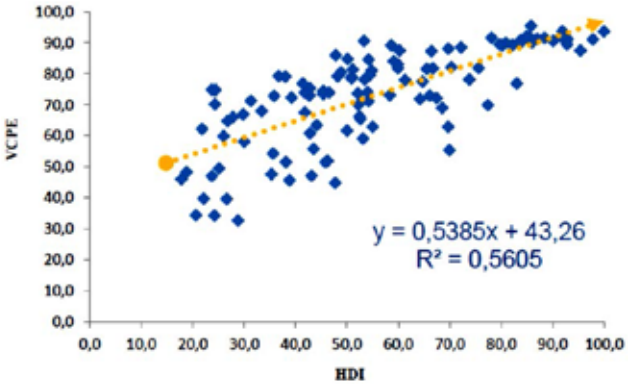


Рис. 5. Регресійно-кореляційний аналіз взаємозв'язку глобального індексу людського розвитку та привабливості для венчурних та прямих приватних інвестицій, 2015 р.
Джерело: складено автором на основі [3; 6]

Коефіцієнт детермінації складає 0,5605, а коефіцієнт кореляції дорівнює √0,5605=0,75 (≈1), що свідчить про досить тісний зв'язок між ознаками. За результатами регресійно-кореляційного аналізу можна зробити припущення про прямий зв'язок людського розвитку з рівнем привабливості країн для венчурних інвестицій та розвитку венчурного бізнесу. Результати аналізу свідчать про те, що країни, які є лідерами за глобальним показником людського розвитку: Норвегія, Австралія, Швейцарія,

Данія, Нідерланди, Німеччина, Ірландія, США, Канада, Нова Зеландія, Сінгапур і Гонконг, є більш привабливими для венчурного інвестування та ведення корпоративного венчурного бізнесу ніж ті країни, в яких відзначають низький рівень людського розвитку. Варто зазначити, що всі вищенаведені країни входять до 1-го кластеру країн, привабливих для корпоративних венчурних інвестицій, які ми виділили на основі методі ієрархічної кластеризації. Таким чином, ми підтвердили своє припущення про пряму залежність людського розвитку країни, інноваційного розвитку та її привабливістю для венчурного інвестування. Чим потужніша інноваційна конкурентоспроможність держави, тим вищий її рівень привабливості для корпоративного венчурного інвестування.

Розвиток венчурного бізнесу у США обумовлений ефективною інноваційною системою країни. Американські компанії можуть використовувати ряд пільг: зниження ставки оподаткування на доходи від операцій з цінними паперами, внаслідок чого збільшується обсяг коштів, що інвестуються в інноваційні проекти, пільгове оподаткування (до 20%), пільговий режим амортизації, інвестиційний податковий кредит тощо. США стала провідною країною у сфері розробки та впровадження інновацій завдяки надзвичайно розвинутій підприємницькій культурі інвестування, державній підтримці, створенню потужної інвестиційної інфраструктури та здійсненню фундаментальних наукових досліджень, що за умови комерціалізації наукових ідей забезпечує міжнародну конкурентоспроможність компаній.

Висновки. Отже, корпоративне венчурне інвестування відіграє надзвичайно важливу роль у фінансуванні національних інноваційних систем, інтегрованих у глобальну науково-технологічну сферу, в основі яких лежать механізми фінансування високотехнологічних проектів. Країни з розвиненим венчурним бізнесом набули статусу країн-ключових інноваторів. Розвиток національних інноваційних систем, які здатні гнучко реагувати на циклічність розвитку світової економіки та формування стратегічних конкурентних переваг на основі радикальних інновацій, являють собою основу для конкурентоспроможності країни та національних компаній в умовах глобальної конкуренції за технологічне лідерство. Постійне вдосконалення інноваційних систем країн-ключових інноваторів, зокрема й США, пришвидшує процес заміни технологічних укладів світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Investing in Breakthrough Corporate Venture Capital, a research project undertaken by Volans and Global Corporate Venturing, with support from the Social Investment Business and the John D. and Catherine T. MacArthur Foundation, 2014, 64 p.
2. Pitchbook Venture Industry 2015 ANNUAL R E P O R T, 2015, 24 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pitchbook.com/2015_Annual_U.S._Venture_Industry_Report.html
3. The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index – 2016 annual, IESE Business School – University of Navarra
4. Ward J.H. Hierarchical grouping to optimize an objective function // J.H. Ward of the American Statistical Association, 1963. – 236 p.
5. The Global Innovation Index – 2015 annual, INSEAD Business School, 417 p.
6. Human Development Index, Human Development Report by country 2015, United Nations Development Programme, New York, USA, 288 p.

УДК 339.972

Лютак О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ МЕРЕЖ

THE FEATURES OF FORMATION AND CURRENT TRENDS OF FUNCTIONING OF GLOBAL TOURIST NETWORKS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні форми транснаціоналізації світового туристичного ринку у формі глобальних мереж. Досліджено історичні передумови створення та поглиблення співпраці туристичних агломерацій. Визначено особливості сучасних тенденцій функціонування глобальних туристичних мереж в умовах нарощення використання своїх конкурентних переваг. Головним фактором формування глобальних туристичних мереж і прискореного розчленування процесу просування туристичних продуктів є можливість зниження трансакційних витрат на глобальному рівні, що виникають під час руху туристичної послуги від продуцента до кінцевого споживача.

Ключові слова: міжнародний туризм, туристичний ринок, транснаціональні корпорації, глобальні туристичні мережі, трансакційні витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные формы транснационализации мирового туристического рынка в форме глобальных сетей. Исследованы исторические предпосылки создания и углубления сотрудничества туристических агломераций. Определены особенности современных тенденций функционирования глобальных туристических сетей в условиях наращивания использования своих конкурентных преимуществ. Главным фактором формирования глобальных туристических сетей и ускоренного расчленения процесса продвижения туристических продуктов является возможность снижения трансакционных издержек на глобальном уровне, возникающих при движении туристической услуги от продуцента к конечному потребителю.

Ключевые слова: международный туризм, туристический рынок, транснациональные корпорации, глобальные туристические сети, трансакционные издержки.

ANNOTATION

The article deals with modern forms of transnationalization of the world tourist market in the form of global networks. Historical background of the establishment and deepening of cooperation of tourist agglomerations is researched. The features of modern tendencies in the global tourism networks in terms of building up the use of their competitive advantages are detrmined. The main factor of global travel networks formation and accelerated dismemberment of the production process of tourism products is the possibility of reducing transaction costs at the global level that arise during the movement of travel services from producer to final consumer.

Keywords: international tourism, tourism market, multinational corporations, global network the tourism, transaction costs.

Постановка проблеми. На початку 2000-х рр. у системі міжнародних економічних відносин виникло таке новітнє явище, як формування глобальних ланцюгів доданої вартості. У практиці бізнес-діяльності вони знайшли своє відображення та втілення у такому організаційно-інституційному форматі, як глобальні мережеві системи. З метою нарощення конкурентоспроможності та контролю усього виробничо-господарського процесу вони включають стадії проектування, виробництва, маркетингу, дистрибуцію та післяпродажне обслуговування споживачів і реалізуються як в рамках однієї компанії, так і в стратегічних альянсах. На сьогодні більш дослідженими є глобальні ланцюги доданої вартості у виробничій, інвестиційній, інноваційній та фінансовій сфері. В контексті аналізу міжнародного туристичного ринку важливу роль займає визначення особливостей формування глобальних туристичних мереж. Слід показати їх конкурентні переваги у контексті зростаючого розчленування процесу просування туристичних продуктів з-поміж все більшої кількості країн, це дасть змогу пов'язати географічно дисперсні стадії в єдину глобальну туристичну індустрію; визначити посилення спеціалізації країн на цілях і функціях туристичної бізнес-діяльності більшою мірою, ніж на виробництві певних товарів; провести чітке розмежування між ланцюгами, ініційованими продуцентами і споживачами туристичних послуг. При цьому слід враховувати, що у ланцюгах, ініційованих споживачами послуг, виробництво може бути повністю чи частково віддано в аутсорсинг, а основний акцент робиться на маркетингу і продажах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей формування і функціонування мережевих систем та стратегічних альянсів досліджено такими авторами, як О.В. Горняк, Г.І. Михайліченко, Л.М. Устименко, І.Ю. Афанасьєв. Але основний доробок належить закордонним вченим, які безпосередньо співпрацюють з корпораціями, особливо на стадіях проектування та інноваційного вдосконалення продукту. Серед них розвиток стратегічного партнерства в умовах формування завершеного циклу вивчали Р. Уоллес, Г. Хемел і К. Прахалад, Б. Гаррет та П. Дюссож. Розгляду стратегічного партнерства з точки зору теорії трансакційних витрат присвячені роботи Р. Коуза, К. Ерроу, Дж. Коммонса та Д. Норта. Особливості формування міжконтинентальних мереж у подорожах та туризмі досліджували Дж.І.Л. Мігуенс та Ж.Ф.Ф. Мендес. Стратегічні альянси, в основі яких лежить диференціація, розглядалися у працях Б. Гаррета та П. Дюссожа, П. Баклі. Проте питання щодо визначення особливостей функціонування сучасних глобаль-

них туристичних мереж, еволюції та історичних передумов їх створення, специфіки формування та впливу на світові економічні відносини та ринки послуг залишилися нерозглянутими.

Метою статті є дослідження особливостей формування глобальних туристичних мереж у сфері функціонування міжнародних туристичних ринків, визначення їх впливу на міжнародний ринок туристичних послуг, його інституційне наповнення та функціонування в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи історичні передумови становлення міжнародного туристичного бізнесу та формування глобальних туристичних мереж, слід відзначити, що XX ст. стало переломним у розвитку міжнародних туристичних ринків. Саме в цей період спостерігається нарощення обсягів туристичних поїздок, туристичних потоків та їх диверсифікація. Основними передумовами цього стало здешевлення транспортного забезпечення, значні інвестиції у розвиток інфраструктури туристичної індустрії, інституційне забезпечення на національному та міжнародному рівні та зростання кількості різних форм щодо організації та управління туристичним бізнесом.

До 1940 р. подорожі на інші континенти здійснювалися, здебільшого, водним транспортом, де пасажирам I і II класів пропонувалась вишукана кухня та різноманітні розважальні програми. У другій половині XX ст. для подорожей на далекі відстані почав використовуватися повітряний транспорт. При аеропортах сконцентровано більшість представництв фірм з прокату автомобілів. Регулювання міжнародних авіаперевезень здійснювали дві організації. Міжнародна організація цивільної авіації була створена у 1944 р. в Чикаго у зв'язку з підписанням 52 країнами Конвенції з міжнародної цивільної авіації. У наш час до цієї організації входить більше 180 країн, а її діяльність координується ООН. З 1945 р. на міжнародній арені діє Всесвітня асоціація повітряного транспорту, яка виникла ще у 1919 р. для регулювання міжнародного комерційного зв'язку та впровадження єдиних правил і процедур запровадження узгоджених тарифів на міжнародні пасажирські авіаперевезення. В авіаперевезеннях в міжнародному туризмі в другій половині XX ст. активно став використовуватись чартер, згідно якого туристичні фірми стали укладати контракти на оренду літака або частини його місць (блок-чартер), що спричинило здешевлення турів [1]. Отже, окрім зростання масштабів перевезень, диверсифікації їх видів, здешевлення транспортного забезпечення, відбувається інституційне наповнення регуляторної сфери, розширення організацій, що здійснюють контроль, координацію та нагляд, збільшується коло їх повноважень і функцій.

Пожвавлення економіки в другій пол. XX ст. викликало трансформацію готельної справи та індустрії приватних готелів в сучасну індустрію з різними формами власності та управління. Прикладом концентрації виробництва в готельній індустрії є виникнення готельних ланцюгів. В організаційній структурі управління готелями у світовій готельній індустрії у 1950-і рр. сформувались дві основні моделі організації готельної справи. Перша – модель Рітца, названа на честь швейцарського підприємця Ц. Рітца. Готелі цієї моделі, здебільшого, були орієнтовані на європейські традиції вишуканості та аристократизму. На межі XX і XXI ст. ця модель в Західній Європі переживала кризу. За останню чверть минулого століття зі світового ринку готельних послуг зникло більше 2 млн. готелів у стилі «палас». Друга модель, реалізована в готельному ланцюзі «Holiday Inn», пов'язана з іменем американського підприємця К. Уільсона. Один із перших готелів «Holiday Inn» було побудовано в 1952 р. у США. В цій моделі робиться ставка на велику гнучкість в задоволенні потреб клієнта та стандартизацію послуг, незалежно від того, в якій в країні знаходиться готель. На межі XX і XXI ст. під контролем цього ланцюга перебувало більше 50% готельних номерів світу. Найбільша концентрація готелів зафіксована у США та Західній Європі (70%). За концентрацією готелів в одному місті перше місце займає Лас-Вегас (США). Більшість готельних ланцюгів у світі також американські. Найвідоміші з них – «WestInn» і «Hilton», які відносяться до класу «люкс». До ланцюгів середнього класу відносять «Marriott», «HolidayInn», «Sheraton» [2].

Відбулися зміни і в ресторанному бізнесі. Зокрема, якщо на межі XIX–XX ст. престижні ресторани пропонували, здебільшого, французьку кухню, то в другій пол. XX ст. з'явились розкішні ресторани, які стали пропонувати національні кухні. Важливою зміною у сфері харчування туристів було створення ресторанів швидкого обслуговування. Ресторани швидкого обслуговування, що утворюють відомі ресторанні ланцюги, припали до смаку багатьом туристам [1].

В умовах поглиблення спеціалізації виробництва сьогодні все більшого поширення набуває не лише предметна чи подетальна спеціалізація, а й функціональне забезпечення певного процесу. Зокрема, існують компанії, що здійснюють юридичний, маркетинговий, бухгалтерський супровід чи реєструють Ваш бізнес в офшорних зонах. Тобто мова йде про спеціалізацію на рівні функцій управління виробничим процесом та реалізацією продукту. Даний підхід, що отримав назву аутсорсинг, набуває широкого поширення і в туристичній сфері. Особливо це характерне для отримання дозвільних документів на будівництво готельних комплексів, проведення маркетингових заходів. На думку Б. Гаррета та П. Дюссож, стратегічні альянси є взаємодією двох або декількох фірм для виконання проекту і проведення ділових операцій в певній галузі шляхом координації

необхідних знань і ресурсів спільно, на відміну від самостійних дій або від злиття між ними [3]. Слід відмітити, що в основі сучасних глобальних туристичних мереж лежить саме взаємодія між підприємствами різних галузей, що співпрацюють між собою з метою отримання прибутку. Наприклад, авіакомпанії активно інвестують у розбудову готельних комплексів, забезпечуючи собі частковий контроль над безпосередньою реалізацією туристичного продукту вже не лише на стадії транспортування.

Ще однією формою нарощення концентрації у сфері глобальних туристичних мереж є стратегічні альянси. На думку О.В. Горняк, «формування і швидкий розвиток альянсів пов'язаний зі змінами у зовнішньому середовищі корпоративних структур, які відбулись під впливом глобалізації ринків та розвитку технологічних процесів. З розвитком інформатики та сучасних телекомунікацій умови співробітництва спрощуються, корпорації, що знаходяться в різних країнах, можуть спільно налагодити будь-який бізнес» [4, с. 62]. Винятком не стала і туристична галузь – оскільки обсяг ринку постійно зростає, відбувається диверсифікація самої туристичної послуги, виникає бажання максимального збільшення контролю частки ринку. Дієвим засобом досягнення цього є зниження собівартості туристичної послуги на основі зменшення трансакційних витрат. Як зазначає Р. Коуз, існує цілий ряд операційних витрат на дослідження ринку, пошук та оцінку інформації, витрати на переговори [5]. Саме з метою уникнення чи зменшення цих витрат відбувається об'єднання у глобальні туристичні мережі. Спільне управління єдиним стратегічним альянсом дає змогу поділитися частиною комерційної таємниці, передати досвід із споріднених галузей, розширити частку ринку за рахунок зменшення ціни туристичного продукту.

На думку Г. Хамела та К.К. Прахалада, проблема організаційних перетворень, з якою сьогодні стикається так багато компаній, є прямим результатом їх нездатності ще десять або більше років тому заново уявити собі галузі та оновити свої ключові стратегії. Відстаючі компанії переживають близькі до кризових проблеми організаційних перетворень, тому що при вирішенні задачі галузевої трансформації поступилися лідируючими позиціями [6]. Обґрунтовуючи створення єдиних транснаціональних конгломератів у сфері туризму, слід виокремити праці Дж.І.Л. Мігуенса та Ж.Ф.Ф. Мендеса [7]. Вони працювали над створенням теорії мереж, що надає пояснення щодо рівня взаємовідносин між країнами та туристичними напрямами, що взаємодіють між собою і розвиваються. Реальні мережі відмінні від моделі випадкових графів. Централізація вузлів у мережі має першочергове значення, оскільки формує конкурентоспроможні центри, що мають більш стратегічні позиції.

Як зазначає Г.І. Михайліченко [8, с. 140], оцінка впливу ТНК на національну економіку буде неповною, якщо не вказати на роль транснаціональних компаній у передачі знань, досвіду, технологічних новацій. Усе це – нематеріальний, і у сьогоднішніх умовах – досить цінний капітал. Сьогодні ТНК перетворилися на «інкубатори» технологічних нововведень. Вони розробляють власні інноваційні програми, вкладають фінансові кошти в створення інтелектуального товару і пропонують його на світовому ринку. Цілком логічно, що основними носіями та імплементаторами інновацій є туристичні ТНК, що активно впливають на ринкові, організаційні, управлінські дії туристичних організаторів. Одним із найбільш яскравих і переконливих прикладів трансферу інноваційних технологій є розповсюдження готельних, ресторанних ланцюгів, об'єднаних альянсів туроператорського та агентського бізнесу, успіх яких визначається високою якістю обслуговування та компетентністю організацій.

Аналізуючи діяльність транснаціональних корпорацій, які активно включаються до світового туристичного ринку, об'єднують і координують різновекторні підгалузі даного сектору, ми можемо спостерігати нарощення інвестиційної діяльності у розвитку інфраструктури нових ринків. Конкурентні переваги, якими володіють вже сформовані ланцюги, можна виокремити за такими напрямами. По-перше – наявність практично необмеженого фінансового ресурсу для розбудови та вдосконалення існуючої інфраструктури. Це дає їм змогу контролювати ринок та зайняту нішу і перетворювати галузь на високо олігополістичну. По-друге, сучасні глобальні туристичні мережі об'єднують різновекторні підприємства і сектори, що належать до виробництва та споживання туристичного продукту, що також характеризуються високим рівнем концентрації виробничого та управлінського потенціалу. Сюди належать готельні ланцюги, мережі ресторанного бізнесу та швидкого харчування, авіакомпанії, індустрія розваг, страхові компанії, фінансові групи. Кожен з цих секторів в рамках глобальної мережі може поділитися своєю специфікою та досвідом, оцінити перспективи та проблемні місця і запропонувати унікальний спосіб вирішення проблеми за її наявності. Наприклад, відсутність такої переваги у вузькоспеціалізованих готельних ланцюгах призводить до значного скорочення. Третім аспектом є можливості зниження трансакційних витрат, собівартості продукції та, як наслідок, отримання надприбутків, витіснення конкурентів та захоплення значної частки ринку під свій контроль.

Висновки. Отже, головним фактором формування глобальних туристичних мереж і прискореного розчленування процесу просування туристичних продуктів є можливість зниження трансакційних витрат на глобальному рівні, що виникають під час руху туристичної послуги від продуцента до кінцевого споживача. На відміну від національних суб'єктів господарювання, транснаціональні корпорації володіють значними

ресурсами для вдосконалення як управлінських функцій, так і фінансового забезпечення диверсифікації своєї діяльності. У зв'язку з укрупненням функціональних особливостей і залученням до глобального ланцюга компаній з інших сфер послуг, частина витрат скорочується. Процес зниження трансакційних витрат повинен координуватись і управлятись у постійному режимі. Саме тому наявність інституцій даного виду діяльності є ключовим фактором ефективного розвитку бізнесу у сфері міжнародного туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Особливості світової туристичної індустрії та основні види туризму в світі в другій половині XX століття. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://studopedia.org/5-29441.html&gws_rd=cr&ei=bUUsV5iYFoivswHF4bqgAw
2. Устименко Л.М., Афанасьєв І.Ю. Історія туризму: [навчальний посібник] / Л.М. Устименко, І.Ю. Афанасьєв. – К.: Альтерпрес, 2005. – 320 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buklib.net/books/28175/
3. Гаррет Б. Стратегические альянсы: [пер. с англ.] / Б. Гаррет, П.Дюссож. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
4. Горняк О.В. Стратегічні альянси як форма розвитку корпоративних структур у глобалізованій економіці / О.В. Горняк. // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2014. – Т. 19. – Вип. 4. – С. 60–65. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_4/10.pdf
5. Coase R. The Nature of Firms and Their Costs. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.dallasfed.org/assets/documents/ research/ ei/ei0303.pdf
6. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bbcont.ru/bussinesbook/prahalad-hemel-konkuriruya-za-buduszee-chitat-skachat-knigu.html
7. Migu´ens J.I.L., Mendes J.F.F. Travel and Tourism: into a Complex Network. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://arxiv.org/pdf/0805.4490.pdf
8. Михайліченко Г.І. Інноваційні підходи до формування мультиплікаторів туризму / Г.І. Михайліченко // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 134–146.
9. Buckly P. The Economic Theory of the multinational enterprise / P. Buckly, M. Casson. – London: Macmillan, 1985. – 326 p.

УДК 338.23

Сердюк Г.В.
здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ПРОЦЕСИ ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ В КРАЇНАХ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

THE EXTERNAL MIGRATION PROCESS IN COUNTRIES OF THE NORTH AMERICAN FREE TRADE ZONE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто динаміку міграційних процесів у країнах північноамериканської зони вільної торгівлі, значне зростання яких відбувається після набуття чинності Угоди про зону вільної торгівлі між Канадою, США та Мексикою. Проаналізовано динаміку чисельності мігрантів, структуру населення з урахуванням іммігрантів, виявлено держави – донори іммігрантів до країн НАФТА. Розглянуто особливості імміграції до кожної з країн НАФТА з урахуванням того, що Канада та США є одними з основних напрямів руху іммігрантів з усього світу.

Ключові слова: НАФТА, зона вільної торгівлі, еміграція, імміграція, потік мігрантів, держави-донори, держави-реципієнти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается динамика миграционных процессов в странах североамериканской зоны свободной торговли, значительный рост которых происходит после вступления в силу Соглашения о зоне свободной торговли между Канадой, США и Мексикой. Проанализированы динамика численности мигрантов, структура населения с учетом иммигрантов, показаны государства – доноры иммигрантов в страны НАФТА. Рассмотрены особенности иммиграции в каждой из стран НАФТА с учетом того, что Канада и США являются одними из основных направлений движения иммигрантов со всего мира.

Ключевые слова: НАФТА, зона свободной торговли, эмиграция, иммиграция, поток мигрантов, государства-доноры, государства-реципиенты.

ANNOTATION

The article considers the dynamics of migration process in the countries of the North American Free Trade Zone, a significant increase of which occurred upon the Agreement on free trade between Canada, the US and Mexico coming into force. The dynamics of the number of migrants, the population structure including immigrants, the donor States of immigrants were analyzed. The features of immigration to each of the NAFTA countries were considered, taking into account the fact that Canada and the United States are among the main directions of movement of immigrants from around the world.

Keywords: NAFTA, the free trade zone, emigration, immigration, the flow of migrants, state donors, recipient states.

Постановка проблеми. Глобальні проблеми, які впливають на економічний стан і рівень життя населення країн, що розвиваються, і найменш розвинених країн, змушують населення цих держав емігрувати. У сучасному світі міжнародна міграція робочої сили стала важливою частиною процесу інтернаціоналізації міжнародного господарського життя. Трудовий потенціал, який є важливим фактором виробництва, шукає свого найефективнішого використання не лише в рамках національного господарства, а й у масштабах світової економіки [1].

У більшості розвинених країн контроль над імміграцією залишається однією з явних ознак національного суверенітету в епоху глобалізації. Кожна країна має свої характерні особливості. Одним із найбільш важливих питань є вплив іммігрантів на внутрішній ринок праці [2].

Приймаючи до уваги, що Канада і США є центрами міжнародних міграційних потоків, а частка мігрантів у чисельності їхнього населення зростає в геометричній прогресії, неможливо не враховувати вплив притоку іноземного населення на економіку приймаючих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах різних авторів, присвячених зовнішньоміграційним процесам, багато уваги приділяється Північноамериканському регіону як одному з найпривабливіших регіонів для міграції в світі.

Дослідженням міграційних процесів займалися вчені, у складі яких варто виділити: К. Бреттела, С. Каслза, М. Кензі, М. Міллера, Г. Рапопорта, Ш. Рассела, С. Пирожкова, О. Позняка, І. Прібіткова, Дж.Ц. Стоуффера, О. Хомрі, Б. Хорева [3–5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у сучасних умовах збільшення міграційних потоків як у світі, так і між країнами північноамериканської зони вільної торгівлі, що обумовлено економічними, політичними і соціальними чинниками, існує постійна необхідність у дослідженні міграційних потоків як важливих факторів, що мають вплив на економіку держав-донорів і держав – реципієнтів мігрантів.

Мета статті полягає в аналізі динаміки міграційних потоків до США, Канади і Мексики в контексті участі цих країн у НАФТА з боку країн, що не входять до північноамериканської зони вільної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міграційні процеси в країнах північноамериканської зони вільної торгівлі є розповсюдженим явищем. Майже 13% населення цього регіону – іноземного походження. США є однією з основних країн призначення мігрантів у світі. 14,5% населення представлено особами іноземного походження, що в 2015 р. становило 46,6 млн. осіб. Потік іммігрантів становить більше 2 млн. осіб на рік.

Потік офіційних мігрантів у Канаду становить близько 800 тис. осіб на рік. Канада є однією з країн із найбільшим відсотком населення іноземного походження (22% серед

загального населення в 2015 р.). Канада займає третє місце після США та Іспанії як приймаюча країна іммігрантів із Латинської Америки та країн Карибського басейну [6].

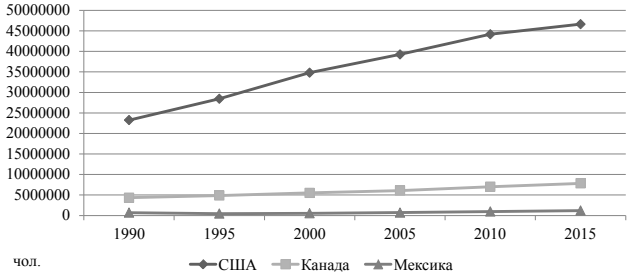


Рис. 1. Динаміка чисельності іммігрантів у країнах НАФТА, 1990–2015 рр. [7]

Стрімке зростання потоку іммігрантів на територію країн НАФТА прослідковується на рис. 1. У даний період вдвічі зростає потік іммігрантів до США, майже вдвічі – у Канаду та Мексику. Однак Мексика залишається найменш привабливим місцем для мігрантів у Північній Америці.

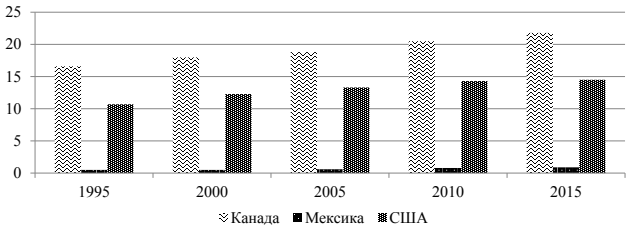


Рис. 2. Чисельність мігрантів у НАФТА у відсотках від загальної чисельності населення [7]

Згідно з рис. 2, у період після набуття чинності Угоди про зону вільної торгівлі спостерігається стрімке зростання кількості мігрантів у відсотках порівняно з усім населенням Канади. У 1995 р. у Канаді у відсотковому значенні кількість мігрантів була 15,7%, а 20 років потому 21,8% населення становили іммігранти. Прослідковується динаміка збільшення населення іноземного походження і в США: від 10,7% у 1995 р. до 14,5% у 2015 р. Показники Мексики є досить стабільними, і доля населення іноземного походження не перевищує 1%, однак показник 2015 р. вдвічі більший, ніж у 1995 р.

Такі показники населення країн свідчать про те, що країни Північної Америки стають усе більш привабливими для іноземних мігрантів. Країни НАФТА – це регіон з активною міграцією, де США є найбільшою країною-реципієнтом мігрантів у світі. А Мексикансько-американський коридор є найбільшим у світі міграційним коридором. Однак держави – члени НАФТА значно різняться за рівнем свого процвітання, безпеки, можливості вирішувати внутрішні конфлікти і можливості влади для управління і контролю над міграцією. Крім того, міграційні потоки сильно відрізняються в цих країнах [6].

У 2013 р. у США налічувалося 41,3 млн. громадян іноземного походження, які проживали в країні, що становило 13% населення. Мексика була провідною країною походження іноземних іммігрантів, далі йдуть Китай, Індія та Філіппіни (рис. 3).

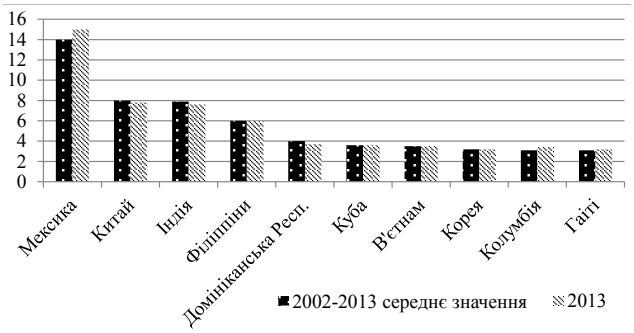


Рис. 3. Основні країн – донори міжнародних мігрантів до США, % [7]

У тому ж році 69 тис. біженців були прийняті в США (на 20% більше, ніж у 2012 р.), переважно з Іраку, Бірми та Бутану. Кількість затриманих нелегальних мігрантів на кордоні США і Мексики збільшилася до 414 тис. у 2013 р. [8].

Канадою в 2013 р. було прийнято близько 259 тис. нових постійних жителів, (0,7% від загальної кількості постійних мешканців Канади). У середньому за рік країна приймає 25 тис. іммігрантів, цей показник був стабільним із 2006 р. [6]. Канадські іммігранти, як правило, добре кваліфіковані. У 2013 р. 46% (75 тис.) постійних жителів (у віці 25–64 років) отримали ступені бакалаврів, магістрів або докторський ступінь перед в'їздом у Канаду, що на 10% більше, ніж у 2012 р. [6].

Для Канади характерною є тимчасова міграція. У 2013 р. 470 тис. іноземних студентів та робітників були тимчасово прийняті в державі, що на 7% більше, ніж у 2012 р. У 2013 р. для сезонних сільськогосподарських робіт до Канади прибули 470 тис. осіб, переважно з Мексики та Ямайки. Однак іммігранти, які прибувають до Канади на постійне проживання, представляють такі країни, як Китай, Індія, Філіппіни, Пакистан (рис. 4).

Отже, у 2013 р. кількість іммігрантів збільшилась відносно середнього показника за 2002–2012 рр. по країнах – лідерах із прибуття мігрантів до Канади.

У 2010 р. 961 тис. осіб іноземного походження проживали в Мексиці, що становить менше 1% від загальної кількості населення. У 2013 р. ця кількість зросла до 991 тис., що в два рази більше, ніж у 2000 р. І лише третя частина з цих іммігрантів має відповідні імміграційні документи [6–8].

Мексика – переважно країна еміграції та транзиту. У 2014 р. 12 млн. осіб із Мексики проживали в інших країнах (найпоширеніша країна призначення для іммігрантів із Мек-

сики – США), що становить 10% від усього населення країни. Прослідкується стабільне зниження кількості мексиканців, які повертаються із США до Мексики, особливо в останні роки [6].

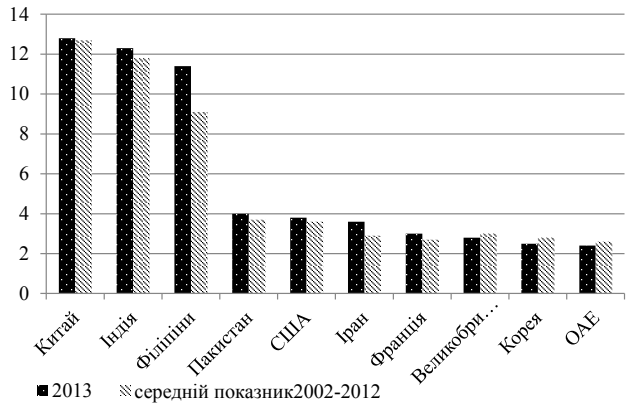


Рис. 4. Основні країн – донори міжнародних мігрантів до Канади, % [6; 7]

У 2013 р. був пік імміграції до Мексики. Це було пов'язано із законодавчими змінами 2012 р., які полегшували зміну статусу для тимчасових резидентів та в'їзд іммігрантів задля отримання постійного місця проживання. Найбільші групи іммігрантів у 2013 р. були із США (24%), Китаю (9%), Канади (6%), Куби (5%) (рис. 5).

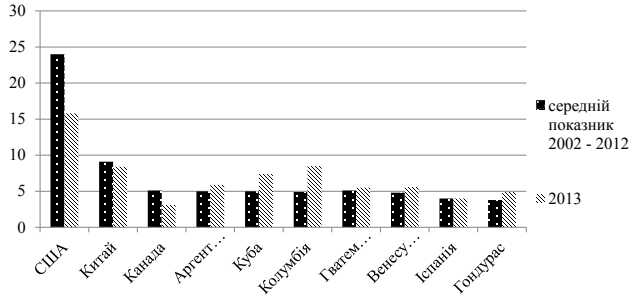


Рис. 5. Основні країни – донори міжнародних мігрантів до Мексики [6; 7]

Основними причинами постійної імміграції до Мексики були возз'єднання сімей (36%) і робота (30%) [6].

Основними факторами впливу на міжнародну міграцію населення є економічні (низька середня заробітна плата в країні проживання, низька якість життя, економічна нестабільність), соціальні (погані умови праці, відсутність системи охорони здоров'я, відсутність можливостей професіональної реалізації), культурні (расова, етнічна, релігійна дискримінація), політичні (політична нестабільність) та екологічні (велика кількість хвороб через забруднене навколишнє середовище). Міграційні процеси зменшуються чи зовсім припиняються, якщо країна починає розвиватися і створює високі умови життя для свого населення. США та Канада – це один із найбільших центрів, які приваблюють мігрантів. У міграційних потоках, спрямованих до США і Канади, зменшилася частка мігрантів з Європи, проте зросла їх кількість із Латинської Америки та Азії (китайці, японці, індонезійці, філіппінці) [9].

Це можна обґрунтувати тим, що рівень життя населення в країнах ЄС є не нижчим, ніж у Канаді та США, у той час як країни Південної Америки мають значно нижчі показники економічного зростання, а також екологічні та політичні проблеми.

Найважливішим напрямом імміграційної політики США і Канади є заохочення припливу фахівців та працівників із високою кваліфікацією, а також інвесторів (імміграція дозволяється за умови інвестування в економіку цієї країни визначеної суми) [9].

Однак для США відкритим питанням є те, що американські громадяни зіштовхнулися з проблемою безробіття насамперед через те, що робота іммігрантів є більш дешевою і роботодавцям більш вигідно наймати дешевшу робочу силу, а також через збільшення нелегальних мігрантів.

Мексиканська економіка має зменшувати кількість бідного та малозабезпеченого населення та боротися з низьким рівнем заробітних плат. Реальна заробітна плата в Мексиці на 7% нижче, ніж до утворення НАФТА, а кількість людей, проживаючих у бідності, зросла за останні 10 років із 62 млн. до 69 млн. осіб. Кількість людей, які перетинають кордон незаконно, стрімко зростає, це обумовлено політикою, яку впроваджує НАФТА [6].

Канада, мабуть, єдина країна, яка не має структурних проблем імміграції. Вона не має поліпшувати політику проти незаконної імміграції через більш низьку швидкість імміграції, ніж США та Мексика. Це також пов'язано з її географічним положенням, оскільки Канада межує тільки із США, це означає, що потік мігрантів має контролюватися тільки в південних межах із США [11].

Висновки. Таким чином, дослідження показало, що імміграційні потоки до країн НАФТА (особливо до США та Канади) стрімко зростають, що зумовлено високим рівнем життя населення цих двох країн. Основними країнами – донорами іммігрантів до країн НАФТА є Індія, Китай, Філіппіни та країни Латинської Америки. Регіональна міграція між країнами також набирає обертів, особливе зростання простежується на кордоні США та Мексики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління трудовим потенціалом: [навч. посіб.] / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Beine M., Cesifo S. Immigration and internal mobility in Canada //CESifo Working Paper Series No. 4823. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2461625.

3. Russel S. S. International Migration: Implications for the World Bank/ S.S. Russel [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wwwwds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1995/05/01/0000/Rendered/PDF/multi0page.pdf.
4. McKenzieand D., Rapoport H. Self-selection patterns in Mexico-US migration: the role of migration networks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.biu.ac. il/soc/ec/students/teach/835/data/2012/RESTAT%202010%20Networks.pdf.
5. Castles S. The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World S. Castles, H. Haas, M. Miller. – Eng, 2013. – 420 с.
6. Gherardi S., Cappella M. The NAFTA and the migration issue – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://docenti.unimc. it/u1.chelatidirar/teaching/2015/14864/files/term-papers-presentations-20.05.2016/NAFTA.pdf.
7. Department of Economic and Social Affairs – United Nations. International Migrant Stock 2015, UnitedNations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates15.shtml.
8. OECD, InternationalMigration Outlook 2015, Paris, OECD Publishing, – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecdilibrary.org/social-issues-migration-health/international-migration-outlook 2015_migr_outlook-2015-en.
9. Савіцька О.П. Особливості міграційних процесів населення в умовах глобалізації: науковий вісник / О.П. Савіцька, В.В. Цоньо. – К.: НЛТУ України, 2013. – Вип. 23.17
10. North American Free Trade Agreement //NAFTA Secretariat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Legal-Texts/North-American-Free-Trade-Agreement?mvid=2.
11. Міжнародні економічні відносини: підручник / За ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.

УДК 338.24.01

Стрий Л.А.
доктор экономических наук, профессор,
Одесский национальный политехнический университет

Захарченко Л.А.
кандидат экономических наук, профессор,
Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

Голубев А.К.
кандидат технических наук, профессор,
Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ

GLOBAL ECONOMY: SOME ASPECTS OF MODERN PARADIGM OF MANAGEMENT

АННОТАЦИЯ

В статье излагается и обосновывается мнение авторов о целесообразности разработки новой парадигмы управления в глобальной экономике. В соответствии с теорией Томаса Куна об этапах развития науки, уточнено понятие «парадигма управления в глобальной экономике». Проанализированы уже внедренные в практику парадигмы: новая парадигма маркетинга; парадигма глобального менеджмента; информационно-технологическая парадигма. Сформулированы некоторые научные положения, которые могут быть включены в парадигму управления в глобальной экономике.

Ключевые слова: глобальный менеджмент, глобальные рынки, глобальная экономика, информационная революция, научно-технологическая парадигма, парадигма, сдвиг парадигмы.

АНОТАЦІЯ

У статті викладено й обґрунтовано думку авторів про доцільність розробки нової парадигми управління в глобальній економіці. Відповідно до теорії Томаса Куна про етапи розвитку науки, уточнено поняття «парадигма управління в глобальній економіці». Проаналізовано вже впроваджені в практику парадигми: нова парадигма маркетингу; парадигма глобального менеджменту; інформаційно-технологічна парадигма. Сформульовані деякі наукові положення, які можуть бути включені в парадигму управління в глобальній економіці.

Ключові слова: глобальний менеджмент, глобальні ринки, глобальна економіка, зрушення парадигми, інформаційна революція, науково-технологічна парадигма, парадигма.

ANNOTATION

In the article opinion of authors is expounded and grounded about expedience of development of new paradigm of management in a global economy. It is specified, in accordance with the theory of Thomas Kuhn about the stages of development of science, concept «management paradigm in a global economy». Analysed, already inculcated in practice, paradigms: new paradigm of marketing; paradigm of global management; informatively-technological paradigm. Some scientific positions that can be plugged in the paradigm of management in a global economy are set forth.

Keywords: global management, global markets, global economy, informative revolution, scientifically-technological paradigm, paradigm, paradigm shift.

Постановка проблемы. Глобализация экономики – уже реальность, и эта реальность требует совершенно иных подходов к организации и реализации менеджмента. Предприятиям в условиях глобального рынка уже практически невозможно участвовать в конкурентной борьбе, сохраняя, усиливая или даже совершенствуя традиционные подходы (взгляды) к управлению, базирующиеся на схеме массового производства, как в промышленности, так и в сфере услуг. В глобальной экономике недостаточно работать более напряженно или более разумно в рамках старой, технологически закрепленной системы управления, необходимо менять весь комплекс взглядов традиционного менеджмента, который определяет действующую парадигму управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Формирование и развитие глобальной экономики – один из сложных и противоречивых объектов экономических исследований. Исследованиям проблемы глобализации посвящено множество различных работ: монографии, книги, учебники, отдельные статьи. Данная проблема стала изучаться исследователями после выхода в свет в 1983 г. книги Т. Левитта «Глобализация рынков», основная идея которой заключается в утверждении, что всем людям, живущим на планете, свойственно скорее сходство, чем различие. Современные коммуникационные технологии способствуют всеобщей и всесторонней универсализации – мир превращается в одну большую деревню (село). Предприятия могут неплохо заработать, если, забыв о различиях, они сконцентрируют свое внимание на сходстве предпочтений потребителей [1]. Наиболее детально проблему формирования глобальной экономики анализировал М. Кастельс в монографии «Информационная эпоха». Ученый исследует происхождение, структуру и динамику развития глобальной экономики [2, с. 103–116]. В этой же работе автор представляет новую информационно-технологическую парадигму [2, с. 76–80]. На уровне экономики предприятия можно выделить монографию «Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития», один из разделов которой посвящен анализу глобализации рынков, формиро-

ванию глобальной экономики, исследованию современного состояния глобальной экономики [3, с. 147–156]. В статье «Некоторые положения построения новой модели управления предприятиями в современной экономике» авторы анализируют имеющиеся взгляды относительно формирования новой модели управления предприятиями. Рассмотрены результаты исследований М. Кастельса, парадигма глобального менеджмента М. Желены, новая парадигма менеджмента П. Друкера, принципы стабильности и процветания Р. Салмона. Сформулированы принципы построения новой модели управления предприятиями в современной экономике [4]. Однако многие аспекты формирования современной парадигмы управления в глобальной экономике исследованы недостаточно.

Цель статьи заключается в уточнении понятий «парадигма управления в глобальной экономике», «новая парадигма маркетинга», «новая парадигма глобального менеджмента», «информационно-технологическая парадигма М. Кастельса», а также в формулировании некоторых научных положений, которые могут быть включены в парадигму управления в глобальной экономике.

Изложение основного материала исследования. Понятие «парадигма» пока не имеет общепринятого толкования, хотя большинство словарей и других источников толкуют данное понятие в формулировках Т. Куна [5]. К примеру, можно привести два следующих определения данного понятия.

Парадигма (от греч. paradeigma – пример, образец) – совокупность теоретических и методологических положений, принятых научным сообществом на известном этапе развития науки и используемых в качестве образца, модели, стандарта для научного исследования, интерпретации, оценки и систематизации научных данных, для осмысления гипотез и решения задач, возникающих в процессе научного познания [5].

Парадигма – совокупность устойчивых и общезначимых норм, теорий, методов, схем научной деятельности, предполагающая единство в толковании теории, в организации эмпирических исследований и интерпретации научных исследований [5].

В современную философию науки понятие «парадигма» введено Т. Куном.

Томас Сэмуел Кун (1922–1996 гг.), американский историк и философ науки, который изменил восприятие и понимание миром сущности науки. Он родился в Цинциннати, штат Огайо. Учился в школе Hessian Hills School в Нью-Йорке, где учеников призывали думать независимо. В 1943 г. Т. Кун окончил Гарвардский университет со степенью бакалавра физики. В 1946 г. получил степень магистра естественных наук, а в 1949 г. – степень доктора философии. В течение трёх лет он был младшим научным сотрудником в Гарварде, и эти годы сильно повлияли на его будущее, потому что именно тогда Кун понял, что физике он предпочтёт историю и философию науки. С 1948 по 1956 г. преподавал историю науки. В 1962 г. вышла его работа «Структура научных революций», которая сначала была опубликована в книге из серии «Основы единства науки». Кун предложил понятие «смена парадигмы» и заявил, что отрасли науки не развиваются линейно и постоянно, а испытывают периодические изменения (смены) [6].

Согласно Куну, развитие науки проходит несколько этапов. Предпарадигмальный этап развития науки характеризуется наличием множества теоретических направлений, разнообразием методологических подходов. На этом этапе отсутствует какая-либо единая теоретическая концепция, ориентирующая деятельность научного сообщества. Этап «нормальной науки» (по определению Т. Куна) характеризуется принятием устойчивой и признанной всем научным сообществом парадигмы. Основная концептуальная нагрузка парадигмы заключается в том, что она, с одной стороны, исключает все, не относящееся к ней и не согласующееся с ней (концепции, теории, методы), с другой стороны, она ориентирует научное сообщество и исследовательскую деятельность на использование теории для открытия новых феноменальных областей, а также на усовершенствование самой парадигмы посредством переинтерпретации имеющихся теорий. Но «нормальная наука» с течением определенного времени начинает переживать кризис, вызванный возникновением научных аномалий вследствие научных открытий. С появлением аномальных явлений начинается поиск решений, причем вначале в основном поиск осуществляется в рамках данной парадигмы с целью ее сохранения. Кризис приводит к возникновению сомнения в парадигме и последующему расшатыванию установившихся правил. Завершение кризиса знаменуется научной революцией, вследствие которой возникает новая парадигма. Происходит «сдвиг парадигмы». В результате принятия новой парадигмы значительно изменяется совокупность принятых научным сообществом взглядов, норм, ценностей и установок [5].

С позиций управления в глобальной экономике может быть предложено следующее толкование понятия «парадигма управления».

Парадигма управления в глобальной экономике – система концепций, методологий, методов, научных положений, которая составляет модель постановки и решения проблем управления в глобальной экономике, приемлемую в конкретной социально-экономической системе в современных условиях.

Таким образом, Т. Кун утверждает, что науку следует воспринимать не как постепенно развивающуюся и накапливающую знания по направлению к истине, но как явление, проходящее через периодические революции, называемые в

его терминологии «сменами парадигм« (англ. *paradigm shift*). Смена парадигмы происходит тогда, когда учёные обнаруживают аномалии, которые невозможно объяснить при помощи парадигмы, в рамках которой до этого момента происходил научный прогресс. С развитием глобальной экономики мировые экономические процессы развиваются аномально относительно традиционных законов массового товарного производства. Необходим «сдвиг парадигмы».

В настоящее время формируются условия для формирования новой парадигмы управления в глобальной экономике (сдвига парадигмы, по терминологии Т. Куна), которая должна отражать характер революционных изменений в менеджменте и маркетинге, происходящих в современной глобальной экономике, и сформулировать новые концепции, методы и правила управления.

Новая парадигма маркетинга. Теоретики маркетинга как науки о рынке быстро обнаружили происходящие аномалии в рыночной деятельности, в частности в коммуникациях с потребителями. Авторы книги «Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации» выполнили анализ новой реальности – маркетинга категории «один на один», который стал возможен благодаря новым коммуникационным технологиям [8].

По мнению авторов, аналогии (кризис) традиционного массового маркетинга возникли в результате появления новых технологий, которые революционным образом могут изменить взаимоотношения маркетологов и потребителей. Рыночная среда, в которой развивался традиционный маркетинг, где действовали законы массового производства, экономии на масштабах, где доминировали национальные бренды, а число каналов распределения продукции было ограниченным, уже изменилась. Методы маркетинга, на которые опирался бизнес (постоянное внимание к новым видам продукции, типовые конкурентные стратегии, неустанное стремление добиваться роста объема производства и стимулирующее ценообразование), уже не работают. Устарели и традиционный маркетинг, и прежние структуры маркетинговых коммуникаций. Маркетеры (marketers – лицо, которое не изучает рынок как «маркетолог», а действует на нем) по-прежнему заявляют о приверженности интересам потребителей и пользователей, но большинство из них в первую очередь продолжают ориентироваться только на продвижение своих товаров и услуг. Они думают и планируют по схеме «изнутри наружу». Другими словами, маркетеры стремятся прежде всего к достижению собственных целей – увеличению объемов выручки от продаж и росту прибыли. У такого подхода нет будущего. Более того, у него нет даже разумного – с точки зрения прибыли – настоящего. Некоторые немногочисленные маркетологи могут при массовом производстве, массовых маркетинговых и массовых рекламных программах добиваться ограниченного успеха, но им приходится плыть против мощного общего течения [8].

Успешный маркетинг в новых условиях требует настоящей ориентации на потребителя. Это означает реализацию коммуникаций с конкретными людьми, а не с механически фрагментированными рынками. В настоящее время в основу бизнеса кладутся долгосрочные взаимоотношения между покупателем и продавцом, пользователем и поставщиком. Это процесс двустороннего взаимодействия, где маркетер и потребитель действуют, взаимодействуют и реагируют на сигналы друг друга, стараясь добиться выгод для обеих сторон. В его основе лежит удовлетворение потребителей, а не просто увеличение объема продаж или рыночной доли. Если сформулировать произошедшие перемены предельно кратко, то они ничем не напоминают традиционный маркетинг в том виде, в котором его провозглашали и как он действовал на протяжении последних трех-четырех десятилетий [8].

Аномалии традиционного маркетинга заключаются в том, что программы традиционных коммуникаций больше не соответствуют запросам современного бизнеса. Массовая реклама (advertising) умирает. Массовые медийные средства находятся в серьезном кризисе. Крупные и неповоротливые рекламные агентства все больше затягивает в рутину повседневных проблем. Функционально изолированные, действующие по традиционным схемам организации прошлого, исчезают. Современному времени нужны интегрируемые, координируемые, согласованные программы маркетинговых коммуникаций, которые позволяют умело информировать имеющихся и потенциальных потребителей, помогать им ориентироваться, вовлекать их в диалог и, несомненно, убеждать. Будущие маркетеры должны думать и планировать по-новому. Они должны работать по схеме «снаружи вовнутрь», т. е. начинать с потребителя или пользователя, адаптироваться к его запросам, общаться с конкретными людьми, а не с рынками в целом. Они должны сосредоточиваться на том, что имеющиеся и потенциальные потребители хотят или должны знать о товарах и услугах, а не на том, что маркетеры хотят им сообщить. Они стремятся к диалогу [8].

Фактически это процесс «сдвига парадигмы» (по терминологии Т. Куна), процесс создания и внедрения новой парадигмы маркетинга. Многое из данной новой парадигмы маркетинга может быть использовано в будущей парадигме управления в глобальной экономике.

Парадигма глобального менеджмента. По мнению М. Желены, глобальные рынки представляют собой новую игровую площадку с новыми правилами, новыми требованиями и новыми клиентами (глобальными потребителями). Чтобы преуспеть на глобальных рынках, нужно разработать и реализовать новые правила глобального менеджмента. Суть анома-

лии заключается в том, что условия глобальной экономики совершенно отличаются от условий традиционных рынков. В то же время современные управленческие технологии уже позволяют внедрить на глобальных рынках новые правила и методы управления. Автор назвал совокупность новых характеристик «парадигмой глобального менеджмента». Основными характеристиками глобального менеджмента, по мнению М. Желены, могут быть следующие десять положений [9]:

1. Плоские организационные структуры.
2. Переход к горизонтальной корпорации.
3. Гибкость и адаптивность.
4. Внутренняя конкурентоспособность.
5. Всесторонняя ориентация на клиента.
6. Интеграция клиентов.
7. Рынки, которые функционируют внутри компаний.
8. Интеграция поставщиков и координация их размещения.
9. Управление по принципу «открытой книги».
10. Приверженность индивидуумам [9].

По нашему мнению, эти положения достаточно четко отражают сущность современного глобального менеджмента и могут быть включены в новую парадигму управления в глобальной экономике.

Информационно-технологическая парадигма М. Кастельса. М. Кастельс выделяет пять характеристик, «которые составляют сердце инфрормационно-технологической парадигмы» [2, с. 77].

Первая характеристика новой парадигмы состоит в том, что информация является ее сырьем: перед нами технологии для воздействия на информацию, а не просто информация, предназначенная для воздействия на технологию, как было в случае предшествующих технологических революций [2, с. 77].

Вторая черта состоит во всеохватности эффектов новых технологий. Поскольку информация есть интегральная часть всякой человеческой деятельности, все процессы нашего индивидуального и коллективного существования непосредственно формируются (хотя, разумеется, не детерминируются) новым технологическим способом [2, с. 77].

Третья характеристика состоит в сетевой логике любой системы или совокупности отношений, использующей эти новые информационные технологии. Похоже, что морфология сети хорошо приспособлена к растущей сложности взаимодействий и к непредсказуемым моделям развития, возникающим из творческой мощи таких взаимодействий. Эта топологическая конфигурация – сеть – может быть теперь благодаря новым информационным технологиям материально обеспечена во всех видах процессов и организаций. Без них сетевая логика была бы слишком громоздкой для материального воплощения. Однако эта сетевая логика нужна для структурирования неструктурированного при сохранении в то же время гибкости [2, с. 77].

Четвертая особенность, связанная с сетевым принципом, но явно не принадлежащая только ему, состоит в том, что информационно-технологическая парадигма основана на гибкости. Процессы не только обратимы; организации и институты можно модифицировать и даже фундаментально изменять путем перегруппировки их компонентов. Конфигурацию новой технологической парадигмы отличает ее способность к реконфигурации – решающая черта в обществе, для которого характерны постоянные изменения и организационная текучесть [2, с. 77].

Пятая характеристика – это растущая конвергенция конкретных технологий в высокоинтегрированной системе, в которой старые, изолированные технологические траектории становятся буквально неразличимыми. Телекоммуникации являются ныне только одной из форм обработки информации; технологии передачи и связи одновременно все шире диверсифицируются и интегрируются в одной и той же сети [2, с. 78].

Принципиальное отличие новой информационно-технологической парадигмы по сравнению с ее предшественниками, по мнению М. Кастельса, заключается в том, что новые информационные технологии почти мгновенно охватывают пространство всей планеты [2, с. 53].

Информационно-технологическая парадигма эволюционирует к своей открытости как многосторонней сети. Она могущественна и импозантна в своей материальности, адаптивна и открыта в своем историческом развитии. Всеохватность, сложность и сетевой характер являются ее решающими качествами [2, с. 80].

Основные характеристики информационно-технологической парадигмы М. Кастельса могут быть, по мнению авторов, составными частями новой парадигмы управления в глобальной экономике.

Формулирование некоторых научных положений, которые могут быть включены в парадигму управления в глобальной экономике. Изучив доступные источники относительно разработки новой парадигмы и обобщив собственные исследования, авторы, в порядке дискуссии, предлагают включить ниже сформулированные научные положения в состав новой парадигмы управления в глобальной экономике. Авторы не претендуют на разработку всех возможных положений создания новой парадигмы, это задача многих специальных исследований.

1. Новая парадигма управления в глобальной экономике должна учитывать пять характеристик информационно-технологической парадигмы, предложенной М. Кастельсом: информация является сырьем новых технологий; новые технологии являются всеохватными; любая система или совокупность отношений, использующих новые информационные технологии, имеет сетевую логику; все процессы, методы и

приемы управления должны быть гибкими и адаптивными к изменению условий внешней и внутренней среды; растущая тенденция конвергенции конкретных технологий в единую высокоинтегрированную систему.

2. Новая парадигма управления в глобальной экономике как *«система концепций, методологий, методов, научных положений»* может включать как подсистемы, уже внедряемые в практику:

«новую парадигму маркетинга», которая ориентирует маркетологов (включая маркетеров глобальных рынков) на *настоящую ориентацию на потребителя* путем использования революционных интегрируемых коммуникаций и революционных методов планирования *«снаружи вовнутрь»*;

«парадигму глобального менеджмента», которая с помощью революционных управленческих технологий позволяет эффективно использовать в глобальной экономике новые правила и методы управления (десять характеристик глобального менеджмента);

а также новые концепции, научные положения и другое, которое может быть разработано в других отраслях глобальной экономики.

3. Основной современной тенденцией современного управления (и, возможно, в ближайшем будущем) является нацеленность на инновации, обеспечение непрерывного инновационного процесса, разработку и предложение рынку инновационных и новых товаров и услуг. Эта тенденция должна быть учтена в основных положениях новой парадигмы управления в глобальной экономике.

Учет данных научных положений может способствовать разработке и внедрению новых эффективных моделей *постановки и решения проблем управления в глобальной экономике, приемлемых в современной социально-экономической системе в современных условиях*.

Выводы. Осмысливая теорию Т. Куна об этапах развития науки, можно констатировать, что наука управления в глобальной экономике (как и сама теория глобальной экономики) находится на этапе накопления аномалий, в некоторых отраслях произошли или происходят научные революции (информационная революция, технологическая революция, цифровая революция), накапливаются предпосылки создания новых методологий, методов и инструментов постановки и решения проблем управления, что характерно, по теории Т. Куна, для периода «сдвига парадигмы».

Выяснено, что в некоторых отраслях глобальной экономики уже разработаны и внедряются новые парадигмы управления, какими являются «новая парадигма маркетинга» и «парадигма глобального менеджмента», «информационно-технологическая парадигма», основные научные положения и характеристики данных парадигм могут быть включены в *систему концепций, методологий, методов, научных положений*, составляющих новую парадигму управления в глобальной экономике.

Научные положения, сформулированные авторами данной статьи, могут быть использованы при разработке и внедрении новой парадигмы управления в глобальной экономике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Левитт Т. Глобализация рынков / Т. Левитт // Классика маркетинга. – СПб.: Питер, 2001. – С. 75–91.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
3. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития: [монография] / А.К. Голубев, Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко; под науч. ред. профессора, д.т.н. П.П. Воробиенко. – Saarbrucken: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 292 с.
4. Некоторые положения построения новой модели управления предприятиями в современной экономике / Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко, А.К. Голубев // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія «Економічні науки».– 2014. – Вип. 8. – Ч. 4. – С. 109–114.
5. Парадигма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.onlinedics.ru/slovar/fil/d/paradigma.html.
6. Биография Томаса Куна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://all-biography.ru/thomas-kuhn.html.
7. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М.: АСТ, 2015. – 320 с.
8. Шульц Д.Е. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации / Д.Е. Шульц, С.И. Танненбаум, Р.Ф. Лаутерборн. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 233 с.
9. Желены М. Парадигма глобального менеджмента / М. Желены // Информационные технологии в бизнесе: энциклопедия. – СПб.: Питер, 2002. – 1120 с. – С. 71–80.

УДК 339.5.053

Тимошенко Н.Ю.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF THE COMMODITY COMPOSITION OF EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено експортний потенціал України. Проведено кількісний та якісний аналіз товарної структури експортного потенціалу. Виявлено ключові країни – партнери України щодо експорту товарів та послуг. Особливу увагу приділено перспективам розвитку експорту з урахуванням географічних особливостей країни.

Ключові слова: експортний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, товари, послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован экспортный потенциал Украины. Проведен количественный и качественный анализ товарной структуры экспортного потенциала. Выявлены ключевые страны – партнеры Украины по экспорту товаров и услуг. Особое внимание уделено перспективам развития экспорта с учетом географических особенностей страны.

Ключевые слова: экспортный потенциал, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, товары, услуги.

ANNOTATION

In the article the export potential of Ukraine is analysed. Quantitative and qualitative analysis of the commodity structure of export potential is developed. Key partner-countries of Ukraine to export goods and services are determined. Particular attention is paid to the prospects of exports, taking into account geographical features of the country.

Keywords: export potential, international business activity, export, import, goods and services.

Постановка проблеми. Експортний потенціал держави визначається обсягами товарів та послуг, що можуть бути вироблені у виробничій, економічній, соціальній сферах і реалізовані на світовому ринку з максимальною вигодою для країни. Загальновідомо, що Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому та енергетичному комплексах країни, однак розвивається він недостатньо, а реалізується досить неефективно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та практичні аспекти аналізу, формування, використання експортного потенціалу розглядались у працях провідних зарубіжних і вітчизняних учених, а саме: Герасименко Г.О., Конєва Т.А., Дудченко М.А., Волкодавова Е.В., Кириченко О.М., Михайловського В.П., Сейфуллаєвої М.Е., Скорнякова Т.В., Стеченка Д.М., Піддубної Л.І., Циганкової Т.М. та ін. Однак в умовах тимчасової окупації частини території актуальним є аналіз товарної структури та географічних особливостей розвитку експортного потенціалу України з метою пошуку можливостей компенсації негативних економічних наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний потенціал держави визначають його внутрішні ресурси та рівень її інтеграції у світогосподарську економічну систему. На основі даних Державної служби статистики України зробимо аналіз зовнішньоторговельного балансу України за 2005–2014 рр. (табл. 1). Торговельний оборот – це кількість товарів, що переміщуються в межах міжнародних комерційних операцій. Зовнішньоторговельний баланс показує співвідношення між вартістю експорту та імпорту товарів чи послуг за певний проміжок часу (як правило, за рік).

Номінальний ВВП показує загальний обсяг виробництва країни, який вимірюється в цінах, що існують на момент виробництва. Так, починаючи з 2005 р. в Україні можна спостерігати ріст номінального ВВП. У 2005 р. номінальний ВВП дорівнював 441,45 млрд. грн., а за дев'ять років він зріс на 1 125,28 млрд. грн. і в 2014 р. становить 1 566,73 млрд. грн. У 2009 р. спостерігається невеликий спад даного показника внаслідок світової економічної кризи.

Однак, незважаючи на позитивну динаміку обсягу номінального ВВП країни, слід зауважити, що на його величину суттєво впливає курс гривні до провідних світових валют. За 2005–2014 рр. гривня зазнала суттєвої девальвації, тому зростання номінального ВВП є досить умовним. Цю тезу підтверджує відсоткове співвідношення експортно-імпортних операцій до ВВП країни, яке, як випливає з даних табл. 1, є досить стабільним та коливається у межах 46,9–53,8% для експорту та 49,5–59,3% для імпорту, незважаючи на номінальне зростання ВВП у 3,55 рази.

Для визначення особливостей розвитку експортного потенціалу України зробимо аналіз динаміки товарної структури експорту за 2010–2013 рр. (табл. 2). Слід зауважити, що статистичні дані за 2014 р. не враховують результати діяльності окремих регіонів України, зокрема тимчасово окупованих територій, тому дані за 2014 р. наведені окремо.

Із даних табл. 2 можна побачити, що найбільше Україна експортує чорних, кольоро-

вих металів і виробів із них – у середньому близько 30%, а також продовольчих товарів та сировини для їх виробництва – близько 22%. Також суттєвий відсоток від загального обсягу експорту припадає на машини, устаткування, транспортні засоби, прилади – у середньому 17% та мінеральні продукти – близько 12%. При цьому за період 2010–2013 рр. спостерігається збільшення попиту на продовольчі товари та сировину для їх виготовлення із 19% до 26%, а також зменшення експорту чорних та кольорових металів із 33% до 27% відповідно.

Для проведення подальшого порівняння слід зауважити, що найбільше в 2013 р. Україна експортувала чорних та кольорових металів, їх частка у структурі товарного експорту становить 27%, на другому місці за обсягом експорту були продовольчі товари, їх частка дорівнювала 26% від загального обсягу. Експорт машин та устаткування в 2013 р. становив 16% у структурі товарного експорту. Відповідно, експорт мінеральної продукції в 2013 р. дорівнює 10%, продукції хімічної промисловості – 9%, деревини – 4%, а експорт промислових виробів – 3% у товарній структурі експорту України. Більш детально товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2014 р. представлена в табл. 3.

Товарна структура зовнішньої торгівлі показує поділ товарів згідно з УКТЗЕД. Так, у 2014 р. Україна, без урахування тимчасово окупованих територій, експортувала товарів загальною вартістю 53 913,55 млн. дол. США, а з інших країн світу імпортовано товарів на суму 54 381,79 млн. дол. США. Найбільше Україна здійснює експорт недорогоцінних металів та виробів, у 2014 р. їх обсяг становив 15 235,51 млн. дол. США. З них найбільше за кордон експортується чорний метал, а саме 28,26% від загального експорту товарів, його загальна вартість експорту в 2014 р. дорівнювала 12 907,08 млн. дол. США. Решта припадає на вироби з чорних металів – 1 695,82 млн. дол. США, мідь і вироби з неї – 162,61 млн. дол. США, нікель і вироби з нього – 21,87 млн. дол. США, алюміній і вироби з нього – 126,64 млн. дол. США, свинець і вироби з нього – 21,53 млн. дол. США, цинк і вироби з нього – 17,28 млн. дол. США, олово і вироби з нього – 101,3 тис. дол. США, інші недорогоцінні метали – 132,97 млн. дол. США, інструменти, ножові вироби – 23,99 млн. дол. США, інші вироби з недорогоцінних металів – 125,63 млн. дол. США.

Друге місце за обсягом експорту посідають продукти рослинного походження, їх загальна вартість експорту становить 8 736,21 млн. дол. США, це можна пояснити тим, що Україна багата на родючі чорноземи. Серед продуктів

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс України за 2005–2014 рр., млн. грн.

Рік	Номінальний ВВП за рік	Експорт товарів і послуг	% ВВП	Імпорт товарів і послуг	% ВВП	Сальдо (експорт – імпорт)	% ВВП
2005	441452	227252	51.5%	-223555	-50.6%	+3697	+0.8%
2006	544153	253707	46.6%	-269200	-49.5%	-15493	-2.8%
2007	720731	323205	44.8%	-364373	-50.6%	-41168	-5.7%
2008	948056	444859	46.9%	-520588	-54.9	-75729	-8.0%
2009	913345	423564	46.4%	-438860	-48.0%	-15296	-1.7%
2010	1082569	549365	50.7%	-580944	-53.7%	-31579	-2.9%
2011	1316600	707953	53.8%	-779028	-59.2%	-71075	-5.4%
2012	1408889	717347	50.9%	-835394	-59.3%	-118047	-8.4%
2013	1454931	681899	46.9%	-805662	-55.4%	-123763	-8.5%
2014	1566728	770121	49.2%	-834133	-53.2%	-64012	-4.1%

Джерело: розроблено автором за даними [1]

Таблиця 2

Динаміка товарної структури експорту, млн. дол. США

Найменування груп товарів	2010	2011	2012	2013
Всього/% від заг. обсягу	52191/100%	69418/100%	70236/100%	64997/100%
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	9936/19%	12804/18,4%	17906/25%	17039/26%
Мінеральні продукти	6237/12%	9608/14%	6948/10%	6783/10,5%
Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	4658/9%	6980/10%	6765/10%	5827/9%
Деревина та вироби з неї	1768/4%	2184/3,2%	2191/3%	2391/4%
Промислові вироби	1310/2,5%	1622/2,4%	1543/2%	1593/2,5%
Чорні та кольорові метали та вироби з них	17319/33%	22101/32%	18885/27%	17571/27%
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	9171/17%	11892/17%	13282/19%	10610/16%
Різне	1792/3,5%	2227/3%	2716/4%	3183/5%

Джерело: розроблено за даними [1]

рослинного походження найбільше на експорт іде зернових культур, а саме 6 544,13 млн. дол. США. Також у великих кількостях Україна експортує насіння і плоди олійних рослин, їх загальна вартість у 2014 р. становила 1 687,73 млн. дол. США.

Мінеральні продукти Україна експортує на загальну суму 6 104,2 млн. дол. США, або 11,3% від загального експорту товарів. Із них: сіль, сірка, землі та каміння – 10,14%; руди, шлак і зола – 56,88%; палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 32,97%. Останнє місце в експорті товарів посідають твори мистецтва, їх експортовано за кордон на суму 231,9 тис. дол. США.

Таким чином, зіставляючи дані за 2010–2013 рр. із наведеними даними за 2014 р., бачимо, що суттєвих змін у товарній структурі експортного потенціалу не відбулося. Однак Державна служба статистики зазначає, що дані за 2014 р. є наближеними та не враховують результатів діяльності тимчасово окупованих територій. На нашу думку, подальше дослідження змін товарної структури є актуальним та затребуваним напрямом.

Економіко-географічне розташування України є економічно привабливим для її участі у міжнародній співпраці з іншими країнами світу. Україна розташована на сході Європи, поблизу Західної Європи, та межує з Росією, Білоруссю, Польщею, Угорщиною, Молдовою та іншими країнами Східної Європи. Водами Чорного моря вона пов'язана із Середземномор'ям, Близьким Сходом та країнами басейну Індійського океану. Через вигідне розташування через Україну про-

Таблиця 3

Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2014 р.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до 2013 р.	у % до заг. обсягу	тис. дол. США	у % до 2013 р.	у % до заг. обсягу
Усього, з них:	53913548,3	86,5	100,0	54381792,3	71,7	100,0
II. Продукти рослинного походження	8736209,9	98,7	16,2	2027145,3	77,7	3,7
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3823672,0	109,3	7,1	301511,9	74,8	0,6
IV. Готові харчові продукти	3096733,3	88,5	5,7	2600733,1	81,8	4,8
V. Мінеральні продукти	6104199,2	84,9	11,3	16066796,1	72,2	29,5
VI. Продукція хімічної промисловості	3054128,1	76,2	5,7	6778728,9	80,6	12,5
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	586436,6	74,7	1,1	3634907,8	79,6	6,7
IX. Деревина і вироби з деревини	1262625,0	110,4	2,3	294690,2	72,9	0,5
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	15235514,8	86,9	28,3	3322490,2	67,1	6,1
XVI. Машини,та устаткування; електротехнічне обладнання	5659336,1	82,9	10,5	8719969,4	73,6	16,0
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1472255,3	45,0	2,7	2647984,9	45,3	4,9
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	231984,2	79,7	0,4	672958,4	62,6	1,2
XX. Різні промислові товари	736272,0	111,7	1,4	902213,0	102,2	1,7

Джерело: розроблено автором за [1]

Таблиця 4

Географічна структура експорту товарів, млн. дол. США

	Всього	Країни СНД	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія й Океанія
2004	**32666,1**	8409,4	11061,6	8178,3	1758,0	2544,2	11,7
2005	**34228,4**	10531,1	10293,3	8576,9	2393,9	1831,2	13,7
2006	**38368,0**	12351,1	12166,3	8446,2	2373,7	2550,9	17,9
2007	**49296,1**	18087,0	14021,3	10881,6	2792,0	2686,3	15,7
2008	**66967,3**	23166,3	18265,7	15887,0	3902,4	4144,0	64,0
2009	**39695,7**	13472,9	9514,3	12131,7	2627,8	1124,2	21,6
2010	**51405,2**	18740,6	13085,3	13715,4	3018,7	2000,0	28,4
2011	**68394,2**	26177,0	18021,5	17737,8	3344,2	2552,3	29,8
2012	**68830,4**	25318,6	17123,7	17681,1	5638,2	2607,7	50,9
2013	**63320,7**	22077,3	16758,6	16813,0	5094,7	2163,6	40,1
2014	**53901,7**	14882,3	17002,9	15350,9	5098,2	1372,2	23,5

Джерело: розроблено автором за [1]

ходять транзитні магістралі: залізниці та автомобільні дороги, нафтопроводи та газопроводи з країнами СНД до Європи та чорноморських портів. Аналіз географічної структури експорту товарів за період 2004–2014 рр. поданий у табл. 4.

Як видно з даних табл. 4, географічне розташування країни безпосередньо впливає на структуру її експорту. Так, Україна має досить тісні зв'язки із країнами СНД, країнами ЄС та деякими країнами Азії, а найменший експорт спостерігається до Австралії та Океанії. Водночас за період 2013–2014 рр. помітне скорочення на 7 195 млн. дол. США експорту товарів із країнами СНД, що пояснюється як економічними, так і політичними причинами. При цьому експорт товарів з України до країн ЄС та Азії має тенденцію до зростання.

Розвиток торговельно-економічних відносин України з Європейським Союзом є дуже важливим для її подальшого економічного розвитку. 12 березня 2014 р. Європейська Комісія внесла на розгляд Ради Міністрів ЄС та Європейського Парламенту проект регламенту ЄС щодо застосування стосовно України автономного преференційного торговельного режиму, у рамках якого передбачатиметься скорочення або скасування мит на товари, що походять з України. Параметри цього режиму відповідають положенням Угоди про асоціацію Україна – ЄС у частині створення поглибленої та розвитку всеохоплюючої зони вільної торгівлі [2].

У табл. 5 наведено порівняння зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС та СНД за останні десять років.

Як показано в табл. 5, на протязі останніх десяти років обсяги експорту та імпорту в Україні поступово зростають. Так, якщо в 2004 р. загальний експорт України становив 32 666,1 млн. дол. США, то за десять років цей показник збільшився майже в два рази, а саме на 21 235,6 млн. дол. США. Імпорт товарів до України з 2004 р. до 2013 р. зріс майже у три рази, однак за період 2013–2014 рр. унаслідок ситуації, що склалась у країні, відбувся суттєвий спад – відразу на 22 558,1 млн. дол. США. Із даних таблиці також видно, що 2009 р. був роком світової економічної кризи, тому у цьому році всі показники різко падають.

Зважаючи на певні політичні та економічні аспекти, можна сказати, що експорт товарів до країн СНД до 2014 р. перевищував над експортом до країн ЄС, однак через європейську інтеграцію України можна очікувати на його подальше пожвавлення. Водночас в економіці України вже набули розвитку деякі види послуг, такі як транспортні, торговельні, туристичні, страхові, фінансові, ділові, послуги з ремонту тощо. У цілому розвиток експорту

Таблиця 5

Обсяги експорту та імпорту товарів в Україні за 2004–2013 рр., млн. дол. США

Рік	Експорт всього	Експорт до ЄС	Експорт до СНД	Імпорт всього	Імпорт з ЄС	Імпорт з СНД
2004	32666,1	11061,6	8409,4	28996,8	9564,8	15189,2
2005	34228,4	10293,3	10531,1	36136,3	12211,3	16988,3
2006	38368,0	12166,3	12351,1	45038,6	16232,2	20112,3
2007	49296,1	14021,3	18087,0	60618,0	22274,5	25469,3
2008	66967,3	18265,7	23166,3	85535,3	28928,6	33377,8
2009	39695,7	9514,3	13472,9	45433,1	15438,5	19692,6
2010	51405,2	13085,3	18740,6	60742,2	19151,4	26697,4
2011	68394,2	18021,5	26177,0	82608,2	25805,8	37212,4
2012	68830,4	17123,7	25318,6	84717,6	26237,2	34497,2
2013	63320,7	16758,6	22077,3	76986,8	27046,5	27941,6
2014	53901,7	17002,9	14882,3	54428,7	21069,1	17276,8

Джерело: розроблено автором за [1]

Таблиця 6

Обсяги експорту та імпорту послуг в Україні за 2004–2014 рр., млн. дол. США

Рік	Експорт всього	Експорт до ЄС	Експорт до СНД	Імпорт всього	Імпорт до ЄС	Імпорт до СНД
2004	5307,9	1561,2	2497,3	2058,6	897,8	399,1
2005	6134,7	1767,9	2815,5	2935,0	1300,0	509,3
2006	7505,5	2273,7	3409,9	3719,4	1797,9	690,4
2007	9038,9	2983,0	3666,3	4980,6	2604,9	799,8
2008	11741,3	4118,8	4245,5	6468,0	3854,0	1058,0
2009	9598,3	3024,5	3826,6	5173,5	3049,1	787,2
2010	11759,4	3194,8	5609,6	5447,7	3029,4	939,8
2011	13792,2	3617,3	6243,0	6235,2	3403,7	1173,3
2012	13599,1	3846,7	6029,0	6736,1	3709,8	1251,2
2013	14836,3	4297,1	6050,7	7609,0	4252,6	1490,4
2014	11520,8	3991,6	4034,3	6373,1	3148,8	1204,0

Джерело: розроблено автором за [1]

послуг України має стійку тенденцію до зростання не тільки в абсолютному вимірі, а й у відносних показниках [3, с. 273]. Обсяги експорту та імпорту послуг, що надає Україна країнам СНД та ЄС, наведені в табл. 6.

Виходячи з даних табл. 6, можна зробити висновок, що впродовж 2004–2013 рр. експорт українських послуг зріс майже в три рази і в 2013 р. становив 1 4836,3 млн. дол. США, а імпорт зріс у 3,7 разів і дорівнював 7 609,0 млн. дол. США. Так само як і у випадку з товарами, показники 2014 р. демонструють скорочення експортно-імпортних відносин. Однак, якщо за період 2013–2014 рр. експорт товарів скоротився на 33,54%, а імпорт – на 29,3%, то спад у сфері послуг був не таким суттєвим – 22,35% та 16,24% відповідно.

Слід відмітити, що, незважаючи на економічні мотиви та політичну ситуацію, експорт українських послуг до країн СНД майже в чотири рази переважає над імпортом. Щодо експорту та імпорту послуг з України до країн ЄС, то в цілому вони майже однакові й експорт ледве помітно переважає над імпортом.

Серед основних країн – партнерів України з числа членів ЄС слід особливо відзначити Польщу, Італію, Німеччину, Угорщину, Чехію, Нідерланди, Іспанію та Францію. Найменше експортно-імпортних операцій з-поміж країн ЄС в України з Мальтою, Люксембургом, Словенією, Фінляндією та Швецією. Подальше впровадження зони вільної торгівлі сприятиме активізації експортно-імпортних операції між Україною та Європейським Союзом.

Висновки. Протягом досліджуваного періоду відбулися зміни у структурі зовнішньої торгівлі України. Так, найбільше експортувалось товарів до ринку країн СНД, насамперед до Росії та Білорусії, що пояснюється рівнем розвитку промисловості, схожими технологічними вимогами, особливостям митного оформлення та територіальним розташуванням країн. Однак з огляду на економічні та політичні мотиви, відбулося різке скорочення товарообігу з країнами СНД. При цьому, незважаючи на заходи щодо лібералізації відносин із країнами ЄС, суттєвою перешкодою для поглиблення експортного співробітництва є відмінність у вимогах щодо сертифікації та невідповідність багатьох видів української продукції міжнародним стандартам. Протилежна ситуація спостерігається в експорті послуг до країн ЄС, де спостерігається незначний приріст. Однак у цілому протягом досліджуваного періоду Україна має від'ємне сальдо торговельного балансу як із країнами СНД, так і з країнами ЄС. Це означає що країна імпортує товарів та послуг на більшу суму, ніж експортує.

Отже, для подальшої активізації експортної діяльності України важливим є гармонізація міжнародного законодавства щодо сертифікації, спрощення митних процедур, уведення мотиваційної системи для виробників інноваційної продукції, а також спрощення процедур купівлі-продажу іноземної валюти, що у подальшому сприятиме економічному зростанню країни та збільшенню припливу іноземного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Торговельно-економічне співробітництво Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sweden.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukraine-eu-trade.
3. Чепурда Л.М. Оцінка сучасного стану і тенденцій розвитку ринку послуг України / Л.М. Чепурда // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 270–274.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.124.4

Богма О.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет

АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

ANALYSIS THREATS TO ECONOMIC SECURITY UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню переліку основних загроз економічній безпеці України. Надано характеристику основним загрозам економічній безпеці України в сфері макроекономічної, виробничої, демографічної, енергетичної, зовнішньоекономічної, інвестиційно-інноваційної, продовольчої та соціальної безпеки. Зроблено висновок щодо необхідності побудови дієвої системи забезпечення економічної безпеки України на основі врахування наявних загроз в межах кожної з її складових. Зазначене виступає обов'язковою умовою підвищення конкурентоспроможності й життєздатності національної економіки.

Ключові слова: економічна безпека, загрози економічній безпеці, національні економічні інтереси, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению перечня основных угроз экономической безопасности Украины. Дана характеристика основным угрозам экономической безопасности Украины в сфере макроэкономической, производственной, демографической, энергетической, внешнеэкономической, инвестиционно-инновационной, продовольственной и социальной безопасности. Сделан вывод о необходимости построения действенной системы обеспечения экономической безопасности Украины на основе учета имеющихся угроз в рамках каждой из ее составляющих. Указанное выступает обязательным условием повышения конкурентоспособности и жизнеспособности национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, национальные экономические интересы, экономический рост.

ANNOTATION

This article is devoted to studying the list of major threats to the economic security of Ukraine. The characteristic of the main threats to the economic security of Ukraine in the field of macroeconomic, industrial, demographic, energy, foreign trade, investment and innovation, food and social security. The conclusion on the need to build an effective system of economic security of Ukraine based on consideration of existing threats within each of its components. The above acts as a prerequisite for improving the competitiveness and sustainability of national economy.

Keywords: economic security, threat to economic security, national economic interests, economy growing.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день одним з найголовніших завдань, що стоять перед Україною, виступає завдання переходу на шлях до стійкого економічного зростання, однією з важливих умов чого виступає забезпечення захисту національної економіки від зовнішніх та внутрішніх загроз. При цьому, враховуючи той факт, що саме економічна безпека дозволяє зберігати стійкість економіки до внутрішніх та зовнішніх загроз, а також наявність численних економічних загроз внутрішнього та зовнішнього походження, можна стверджувати, що саме зміцнення економічної безпеки держави стає головною проблемою в системі забезпечення національної безпеки України. У свою чергу, для створення ефективної системи забезпечення економічної безпеки та нейтралізації дії негативних факторів необхідним є визначення основних загроз економічній безпеці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичним та емпіричним питанням вивчення економічної безпеки присвячені роботи провідних закордонних учених-економістів: Т. Аллісона, Дж.К. Ван Хорна, Х. Маула, Т. Парсонса, Г. Тостера, Й. Шумпетера та ін. Вагомий внесок у дослідження проблематики забезпечення економічної безпеки країни зробили вітчизняні вчені: О. Барановський, І. Бінько, О. Білорус, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, Г. Дарнопих, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Кірєєв, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко, а також російські науковці: Л. Абалкін, С. Глазьєв, С. Головнін, В. Городецький, І. Лазарєв, В. Медвєдєв, В. Сєнчагов та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць з досліджуваної проблематики, водночас, існує низка проблем, які висвітлюються недостатньо, зокрема, незважаючи на відносну вивченість питання, потребують подальшого розвитку дослідження основних загроз економічній безпеці України.

Мета статті. На основі викладеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в розгляді переліку основних загроз економічній безпеці України у розрізі її окремих складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека країни представляє собою стан економіки, за якого забезпечується захист національних економічних інтересів, при цьому безпосередню небезпеку економічним інтересам створюють економічні загрози, які внаслідок дії внутрішніх або зовнішніх факторів виникають в різних сферах життєдіяльності суспільства.

Тобто, загрози економічній безпеці носять комплексний характер – економічна безпека піддається дії з боку різних факторів: фінансових, зовнішньоекономічних, соціальних тощо. Відтак, вважаємо за доцільне розглянути перелік основних загроз економічній безпеці України за її основними складовими, якими відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України визначено макроекономічну, фінансову, виробничу, демографічну, енергетичну, зовнішньоекономічну, інвестиційно-інноваційну, продовольчу й соціальну безпеку [1].

Так, до основних загроз виробничій безпеці, яка забезпечує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання, слід віднести наступні:

– низька питома вага продукції з високою часткою доданої вартості;

– значний ступінь зносу основних засобів вітчизняних промислових підприємств – сягає 50–60% – при цьому темпи оновлення не відповідають потребам у відтворенні зношених основних засобів (не досягають 10%);

– незначна частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції (в середньому складає 20–30%);

– збитковість операційної діяльності багатьох вітчизняних промислових підприємств.

До основних загроз демографічній безпеці слід віднести [2]:

– погіршення якості та рівня життя при позитивно зростаючих «номінальних» грошових показниках прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, постійно зростаючого рівня інфляції та валютних курсів, за якого спостерігається явище, що можна визначити як «демографічна криза»;

– падіння цінності «інституту сім'ї» (перебільшення коефіцієнта смертності над коефіцієнтом народжуваності, зростання кількості неповних сімей, сімей без дітей, громадянських шлюбів без зобов'язань тощо). У свою чергу скорочення загальної кількості населення, зменшення народжуваності, «старіння» населення прямо впливають на купівельну спроможність і, таким чином, на регулювання експортно-імпортних потоків (скорочення населення приводить до невпинного спаду купівельної спроможності, товарообігу, вимирання «неінноваційної» продукції в силу стрімкої інформатизації суспільства), «подорожчання» соціальних послуг (які стають все дорожчими в силу стрімкого зростання літнього населення і скорочення молодого покоління), скорочення інвестицій (в силу високої ризиковості інвестицій в людський капітал).

До основних загроз енергетичній безпеці слід віднести такі [3, 4]:

– надмірна залежність від імпорту енергоносіїв (за зростання попиту на енергоресурси та обмеженості запасів традиційних їх видів у світі, а також високих та нестійких цін на них). Так, у 2014 р. понад 40% імпортної групи енергетичних матеріалів склали нафта й нафтопродукти та майже 35% – газ, що підтверджує збереження високого рівня залежності України від імпортних енергоносіїв;

– невирішені проблеми диверсифікації джерел енергоносіїв і маршрутів їх постачання, недостатнє використання власного енергетичного потенціалу;

– низька ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, відносно повільні темпи впровадження енергозберігаючих технологій;

– недостатня реалізація енерготранзитного потенціалу та інтеграція України в європейський енергетичний ринок;

– відсутність зведеного енергетичного балансу держави.

До загроз у сфері енергетичної безпеки також слід віднести наступні: значний рівень енергоємності ВВП – енергоємність валового внутрішнього продукту України у 2,5 рази перевищує середній рівень енергоємності ВВП країн світу; значна частка втрат при транспортуванні та розподіленні енергії через суттєвий знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу; недостатній рівень розвитку виробництва та використання альтернативних джерел енергії.

До загроз у сфері зовнішньоекономічної безпеки слід віднести:

– надмірна відкритість економіки України, яка проявляється в переважній орієнтації на зовнішні ринки (що зумовлено нерозвиненістю внутрішнього ринку), що, в умовах зниження зовнішнього попиту, призводить до суттєвого спаду національної економіки;

– тривале від'ємне значення зовнішньої торгівлі (негативне сальдо), що вказує на імпортоорієнтований характер економіки та призводить до проблем із формуванням збалансованого платіжного балансу (коефіцієнт покриття імпорту експортом, який при оптимальних межах між 1 та 1,2 становить менше одиниці). Так, дефіцит зовнішньої торгівлі товарами в Україні за підсумками січня 2016 р. становив 295 млн. дол., що в 7,6 разів вище від дефіциту за підсумками січня 2015 р. на рівні 38,8 млн. дол. [5];

– значна частка імпорту у внутрішньому споживанні країни, яка пов'язана з незначною роллю товарного експорту у формуванні ВВП та призводить до значного рівня імпортної залежності (перевищує 50% ВВП), особливо від енергетичних матеріалів, продукції машинобудівної та приладобудівної галузей.

Загрозами у сфері зовнішньоекономічної безпеки також слід вважати наступні чинники [3, с. 54, 56]: збереження диспропорцій товарної структури експорту, на що вказує значний рівень питомої ваги сировинного та низького ступеня переробки експорту промисловості в загальному обсязі експорту товарів. Частка високотехнологічних товарів у загальному

обсязі товарного експорту за останні десять років коливається в межах 13,5–19,3%, тоді як на сировинну частку експортованих товарів припадає 74,5–80,7%; експорт України зберігає високий рівень концентрації, що посилює залежність національної економіки від впливу екзогенних чинників (зберігається на рівні, характерному для країн з транзитивною економікою і країн, що розвиваються); також слід відзначити високе значення індексу диверсифікації вітчизняного експорту, що зумовлене розвитком експорту на екстенсивній основі.

В сфері інвестиційно-інноваційної безпеки слід відзначити наявність наступних загроз:

– руйнування науково-технічного потенціалу через відплив наукових кадрів за кордон або в іншу сферу діяльності, наслідком чого є незначна питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП;

– несприятливе інвестиційне середовище;

– недосконала законодавчо-нормативна база в галузі регулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, захисту прав інвесторів;

– відсутність дієвих механізмів трансформації заощаджень населення в інвестиції;

– низький рівень фінансування науково-технічних робіт (НТР). Наукоємність ВВП (видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2014 р. становила 0,66%, при цьому частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП становила 2,01% [5];

– низькі значення ключових показників інноваційної активності вітчизняних підприємств, в загальному обсязі реалізованої промислової продукції тільки до 10% мають ознаки інноваційної. Іншою проблемою є низька якість інновацій: 75% інвестицій спрямовується у III уклад і тільки 20% і 4,5% у IV і V технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння і модернізація) теж домінує III технологічний уклад – 83%, і тільки 10% припадає на IV [6].

До основних загроз макроекономічній безпеці, яка забезпечує збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій, слід віднести наступні:

– високий рівень тінізації економіки, який тяжіє до зростання в умовах загострення політичних відносин з Російської Федерацією, що супроводжується згортанням економічних зв'язків, розгортання військового конфлікту, поширення девальваційних та цінових шоків;

– недостатній з точки зору забезпечення економічного зростання рівень продуктивності праці (через низьку мотивацію у працівників до офіційної зайнятості, наявність тіньових відносин на ринку праці, невідповідність кваліфікаційного рівня робітників потребам галузевої і регіональної економіки) з одночасно вищими індексами споживчих цін, що негативно впливає на можливість збільшення рівню середньомісячної заробітної плати;

– значний рівень безробіття: так, у I півріччі 2015 р. в Україні рівень безробіття серед осіб працездатного віку склав 9,6%., що є найвищим з 2009 р. показником безробіття; середній рівень безробіття в Україні становить близько 9% [7];

– низькі темпи зростання (спад) ВВП: так, 2015-й став роком економічного спаду – більш сильного, ніж у 2014 р. – різниця (реальний – номінальний ВВП) склала –549168 млн. грн. або –27,7%. В цілому падіння валового внутрішнього продукту України у 2015 р. порівняно з 2014 р. склало 10% [8];

– низький рівень доходів населення, за якого показники реальної заробітної плати мають дуже повільні тенденції до зростання, яке нівелюється впливом інфляційних процесів та призводить до зростання чисельності населення із розміром загального доходу в місяць, нижчим за прожитковий мінімум. В свою чергу, зазначене здійснює негативний вплив на можливості створювати заощадження та залучати останні в економічний кругообіг.

В галузі загроз продовольчої безпеки слід відзначити, що рівень споживання майже всіх продуктів в Україні є значно нижчим, ніж у розвинутих країнах світу. Наприклад, рівень споживання м'яса в Україні на 70% є нижчим, ніж у США та Франції, і на 65% – ніж у Німеччині [9, с. 42].

До основних загроз в галузі соціальної безпеки слід віднести [2; 9]:

– незадовільний рівень і низька якість індивідуальних послуг, що надаються населенню, освітніх, медичних, страхових, громадських, інформаційно-роз'яснювальних тощо;

– неврегульованість міграційної політики та її нормативно-правового підґрунтя, відсутність «сприятливого» законодавства, яке регламентувало б права і гарантії «трудових» мігрантів;

– незадовільний рівень соціального захисту громадян різних вікових категорій;

– «популізм» соціально-орієнтованих політичних програм розвитку держави;

– високий рівень бідності. В Україні майже 30% населення відноситься до категорії бідних, тоді як у більш розвинених європейських країнах (Швеція, Нідерланди) цей показник складає 3%, а максимальним може вважатися 10%. Близько половини бідного населення перебуває у стані крайньої бідності, рівень злиденності становить понад 10%;

– соціальна нерівність та висока диференціація доходів населення. Достатньо високий рівень соціальної безпеки демонструють скандинавські країни, де співвідношення між доходами бідних і багатих не перевищує 1:7. В Україні ця цифра перетинає межу 30;

– погіршення психологічного та генетичного здоров'я людей;

– низький освітньо-професійний рівень населення. За оцінками експертів «Всесвітнього економічного форуму», за якістю освіти

Україна серед понад 100 країн-учасниць займає місце приблизно в середині.

Що стосується загроз в галузі фінансової безпеки України, то відзначимо, що фінансова безпека представляє собою складне соціально-економічне явище, яке, у свою чергу, включає в себе відповідні складові: банківська безпека; безпека небанківського фінансового ринку; боргова безпека; бюджетна безпека; валютна безпека; грошово-кредитна безпека [1]. Відтак вважаємо, що визначення переліку основних загроз фінансовій безпеці потребує проведення окремого детального дослідження.

Висновки. Таким чином, слід відзначити наявність на сьогоднішній день значної кількості внутрішніх та зовнішніх негативних факторів у макроекономічній, фінансовій, виробничій, демографічній, енергетичній, зовнішньоекономічній, інвестиційно-інноваційній, продовольчій та соціальній сферах, що ставлять під загрозу економічну безпеку України. Відтак, необхідною є побудова дієвої системи забезпечення економічної безпеки на основі врахування наявних загроз в межах кожної з її складових, що виступає необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності і життєздатності національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii (дата звернення 06.07.2016 р.).
2. Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її реалізації: Праці IV міжнар. наук.-практ. сем., 23–26 жовт. 2012 р. / відпов. ред. Є.М. Письменний, В.М. Шаповал. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 205 с.
3. Власюк Т.О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання / Т.О. Власюк // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 4 (37). – С. 48–58.
4. Загрози у сфері енергетичної безпеки та їх вплив на стан національної безпеки (моніторинг реалізації стратегії національної безпеки); [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1808.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Петрова І.Л. Становлення ринку інновацій в контексті економічної безпеки України / І.Л. Петрова // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2221 (дата звернення 06.07.2016 р.).
7. Стан безробіття в Україні [Електронний ресурс] / Офіційний сайт економічного дискусійного клубу. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/stan-bezrobittya-v-ukrayini.
8. Валовий внутрішній продукт України [Електронний ресурс] / Фінансовий портал Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/gdp.
9. Мартиненко В.В. Загрози економічній безпеці України в контексті викликів глобалізації / В.В. Мартиненко // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 7–8. – С. 40–43.

УДК 631.172

Грицаєнко Г.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Таврійського державного агротехнологічного університету

Грицаєнко І.М.
старший викладач кафедри технічного сервісу в АПК
Таврійського державного агротехнологічного університету

ІНВЕСТИЦІЇ В ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

TECHNICAL SUPPORT OF INVESTMENT IN AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

В статті досліджуються сучасний стан та інвестиції в забезпечення аграрного виробництва основними видами сільськогосподарської техніки. В сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення аналізуються наявність та навантаження на зернозбиральні комбайни та трактори всіх марок. Розглядаються питання оновлення техніки, в тому числі за рахунок імпорту. Для обґрунтування найбільш ефективних зовнішніх джерел фінансування інвестицій в технічне забезпечення сільського господарства проведений порівняльний аналіз умов фінансового лізингу та банківського кредитування для придбання нових трактора та зернозбирального комбайна. Перспективами подальших досліджень визначено обґрунтування раціональної за складом та структурою матеріально-технічної бази для забезпечення інтенсифікації землеробства в регіоні.

Ключові слова: технічне забезпечення, фінансування інвестицій, фінансовий лізинг, банківське кредитування, трактори всіх марок, зернозбиральні комбайни.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются современное состояние и инвестиции в обеспечение аграрного производства основными видами сельскохозяйственной техники. В сельскохозяйственных предприятиях и хозяйствах населения анализируются наличие и нагрузка на зерноуборочные комбайны и трактора всех марок. Рассматриваются вопросы обновления техники, в том числе за счет импорта. Для обоснования наиболее эффективных внешних источников финансирования инвестиций в техническое обеспечение сельского хозяйства проведен сравнительный анализ условий финансового лизинга и банковского кредитования для приобретения новых трактора и зерноуборочного комбайна. Перспективами дальнейших исследований определены обоснование рациональной по составу и структуре материально-технической базы для обеспечения интенсификации земледелия в регионе.

Ключевые слова: техническое обеспечение, финансирование инвестиций, финансовый лизинг, банковское кредитование, трактора всех марок, зерноуборочные комбайны.

ANNOTATION

The article examines the current state and investment in support of agriculture the main types of agricultural machinery. In agricultural enterprises and farms analyzed availability and load on combine harvesters and tractors of all brands. The problems updating equipment, including imports. To study the most effective external financing investments in agricultural technical support comparative analysis of financial leasing and bank loans to purchase new tractors and combine harvesters. Prospects for further research identified a rational justification for the composition and structure of logistics for the intensification of agriculture in the region.

Keywords: logistics, finance investments, financial leasing, bank credit, tractors of all brands, combine harvesters.

Постановка проблеми. Основою для подолання кризових явищ в аграрній сфері, розвитку ринкових відносин, забезпечення продовольчої безпеки країни є всебічна інтенсифікація сільського господарства, яка неможлива без адекватного розвитку матеріально-технічної бази та ефективних інвестицій у технічне забезпечення аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми технічного забезпечення аграрного виробництва досліджуються в наукових працях таких вчених, як Я.К. Білоусько, А.С. Даниленко, О.В. Захарчук, А.М. Карпенко, В.М. Петров, В.Є. Скоцик, Д.Ю. Соловей та багатьох інших. Проте складність поставлених питань вимагає їх подальшого комплексного дослідження, чим обумовлюється актуальність обраної теми.

Мета статті – дослідження сучасного стану забезпечення аграрного виробництва сільськогосподарською технікою, а також визначення ефективних шляхів його інвестування.

Виклад основного матеріалу. За результатами досліджень на основі застосування методу аналізу ієрархій [3] був зроблений висновок про пріоритетність механізації серед інших факторів інтенсифікації землеробства. На жаль, динаміка кількості наявної сільськогосподарської техніки має негативну тенденцію (табл. 1).

Так, кількість тракторів всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини), у цілому за 2000–2014 рр. скоротилася майже на п'яту частину і становила у 2014 р. 309,1 тис. одиниць, зернозбиральних комбайнів – відповідно більш, ніж на чверть, до 50,0 тис. одиниць.

На основі аналізу тренду можна зробити висновок про те, що за досліджуваний період кількість тракторів щорічно зменшувалась в середньому на 4,2 тис. одиниць, зернозбиральних комбайнів – на 1,3 тис. одиниць (табл. 2).

В забезпеченості технікою сільськогосподарських підприємств та господарств населення спостерігаються протилежні тенденції (табл. 1, 2, рис. 1, 2). Так, за 2000–2014 рр. загальна кількість тракторів всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини) в сільськогосподарських підприємствах скоротилася на 57,2%, в той же час в господарствах населення, навпаки, збільшилась на 86,6%. Відповідно кількість зернозбиральних комбайнів в сільськогосподарських підприємствах зменшилась на 58,3%, в господарствах населення – збільшилась майже в 11 разів.

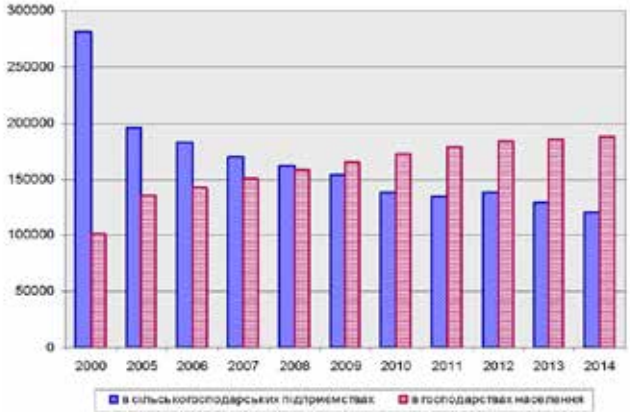


Рис. 1. Динаміка наявності тракторів всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини) в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення України, одиниць

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Дослідженнями встановлено обернену залежність між кількістю тракторів всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини) в сільськогосподарських підприємствах (y) та господарствах населення (x):

$y = -1{,}6647x + 430926$; $R = 0{,}9750$; $D = 0{,}9506$.

Тобто, збільшення кількості тракторів в господарствах населення на 10 одиниць супроводжується їх зменшенням в сільськогосподарських підприємствах відповідно на 17 одиниць. Коефіцієнт кореляції R свідчить про тісний зв'язок, близький до функціонального.

Аналогічна ситуація спостерігається і за зернозбиральними комбайнами:

$y = -1{,}7234x + 69428$; $R = 0{,}9925$; $D = 0{,}985$.

Збільшення кількості комбайнів для збирання зернових в господарствах населення на 10 одиниць супроводжується їх зменшенням в сільськогосподарських підприємствах також на 17 одиниць. Вплив факторів, не врахованих в

Таблиця 1

Динаміка наявності сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення України

Роки	Трактори всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини), всього, одиниць	у тому числі в		Зернозбиральні комбайни, всього, одиниць	у тому числі в	
		сільськогосподарських підприємствах	господарствах населення		сільськогосподарських підприємствах	господарствах населення
2000	382628	281650	100978	67366	65240	2126
2005	331457	196080	135377	59937	47150	12787
2006	325505	182552	142953	59174	44252	14922
2007	320034	169953	150081	57503	41032	16471
2008	319872	161800	158072	57435	39091	18344
2009	318788	153791	164997	56580	36783	19797
2010	310248	137757	172491	53531	32750	20781
2011	313480	134554	178926	54074	32062	22012
2012	322209	137958	184251	54651	31997	22654
2013	315261	129341	185920	52065	29364	22701
2014	309111	120638	188473	50019	27196	22823
2014 у % до 2000	80,8	42,8	186,6	74,2	41,7	1073,5
2014 у % до 2005	93,3	61,5	139,2	83,5	57,7	178,5

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2

Тенденції зміни наявності сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення України за 2000–2014 рр.

Показники	Рівняння лінії тренду	Коефіцієнти кореляції (R), детермінації (D)
Трактори всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини), всього, одиниць	$y = -4227{,}2x + 349781$	R = 0,6879 D = 0,4732
у тому числі: в сільськогосподарських підприємствах	$y = -11824x + 235132$	R = 0,8625 D = 0,7439
в господарствах населення	$y = 7596{,}8x + 114648$	R = 0,9461 D = 0,8951
Зернозбиральні комбайни, всього, одиниць	$y = -1295{,}9x + 64352$	R = 0,9192 D = 0,8449
у тому числі: в сільськогосподарських підприємствах	$y = -2931x + 56397$	R = 0,9027 D = 0,8149
в господарствах населення	$y = 1635{,}1x + 7954{,}9$	R = 0,8745 D = 0,7647

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

моделі, – 1,5% (коефіцієнт детермінації дорівнює 0,985).

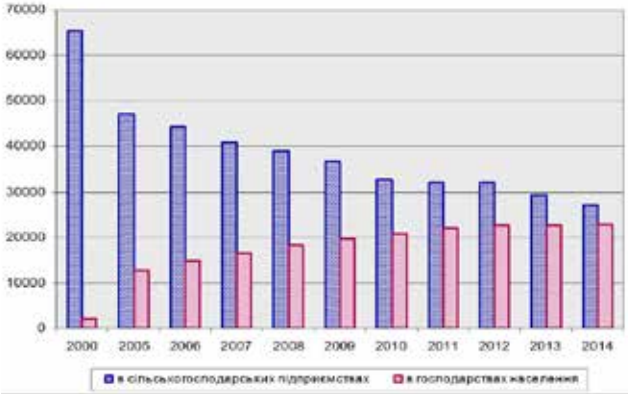


Рис. 2. Динаміка наявності зернозбиральних комбайнів у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення України, одиниць

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Навантаження на сільськогосподарську техніку в Україні (табл. 3) в рази перевищує відповідні показники розвинених країн, що перешкоджає виконанню необхідних технологічних операцій у встановлені строки і призводить до втрати врожаю.

Навантаження на трактор в цілому по Україні з 82 га ріллі у 2000 р. збільшилось майже на третину і становило у 2014 р. 105 га (для порівняння: в США – 28 га, у Франції – 14 га на трактор [8]). В сільськогосподарських підприємствах цей показник з 69 га у 2000 р. збільшився до 160 га, або в 2,3 рази, в той же час в господарствах населення зі 104 га в 2000 р. він скоротився до 62 га у 2014 р., або на 40,2%.

Навантаження на зернозбиральний комбайн в цілому по Україні з 203 га зернових та зернобобових культур у 2000 р. збільшилось до 296 га у 2014 р., або на 46,1% (для порівняння: у США, Франції та Німеччині навантаження на комбайн близько 55 га [8]). При цьому в сіль-

Таблиця 3

Динаміка показників навантаження на техніку сільськогосподарських підприємств та господарств населення України

Роки	Площа ріллі в розрахунку на 1 трактор, га	у тому числі в		Площа зернових та зернобобових культур в розрахунку на 1 комбайн, га	у тому числі в	
		сільськогосподарських підприємствах	господарствах населення		сільськогосподарських підприємствах	господарствах населення
2000	82	69	104	203	184	786
2005	98	102	80	250	244	273
2006	100	106	80	245	252	225
2007	101	114	76	263	285	207
2008	102	121	72	272	310	192
2009	102	126	70	280	330	186
2010	105	140	68	282	344	183
2011	104	143	66	291	366	181
2012	101	141	63	283	358	177
2013	103	148	64	301	394	181
2014	105	160	62	296	391	183
2014 у % до 2000	128,1	232,6	59,8	146,1	213	23,2
2014 у % до 2005	107,5	156,8	77,7	118,2	160,2	66,7

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Таблиця 4

Тенденції зміни навантаження на техніку в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення України за 2000–2014 рр.

Показники	Рівняння тренду	Коефіцієнти кореляції (R), детермінації (D)
Площа ріллі в розрахунку на 1 трактор, га	y = 1,346x + 92,121	R = 0,7022 D = 0,4931
у тому числі: в сільськогосподарських підприємствах	y = 7,4663x + 79,656	R = 0,9548 D = 0,9116
в господарствах населення	y = -3,2089x + 92,538	R = 0,8720 D = 0,7603
Площа зернових та зернобобових культур в розрахунку на 1 комбайн, всього, га	y = 7,7066x + 223,37	R = 0,8996 D = 0,8092
у тому числі: в сільськогосподарських підприємствах	y = 19,543x + 197,2	R = 0,9693 D = 0,9395
в господарствах населення	y = -7,9334x + 242,38	R = 0,7983 D = 0,6373

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Таблиця 5

Динаміка купівлі сільськогосподарськими підприємствами України нових тракторів та зернозбиральних комбайнів

Роки	Трактори всіх видів				Зернозбиральні комбайни			
	кількість, шт.	загальна вартість, млн. грн.	середня ціна		кількість, шт.	загальна вартість, млн. грн.	середня ціна	
			грн. за шт.	% до попереднього року			грн. за шт.	% до попереднього року
2011	2983	1352,4	453374	133,1	804	1140,3	1418244	129,3
2012	3010	1471,9	488997	107,8	541	802,3	1482984	104,6
2013	2788	1512,7	542566	111,0	524	806,2	1538600	103,8
2014	1822	1305,5	716533	132,0	336	673,6	2004757	130,4

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України
**Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції*

ськогосподарських підприємствах цей показник зі 184 га у 2000 р. збільшився в 2,1 рази і становив у 2014 р. 391 га, в господарствах населення – відповідно з 786 га у 2000 р. зменшився на 76,8% і становив 183 га у 2014 р.

Як свідчить аналіз тенденцій зміни навантаження на техніку (табл. 4), за 2000–2014 рр. площа ріллі в розрахунку на 1 трактор в середньому по Україні зростала щорічно на 1,4 га. При цьому в сільськогосподарських підприємствах цей показник зростав щорічно на 7,5 га, тоді як в господарствах населення – навпаки, зменшувався на 3,2 га відповідно. Площа зернових та зернобобових культур в розрахунку на 1 зернозбиральний комбайн в середньому по Україні за 2000–2014 рр. щорічно збільшувалась на 7,7 га, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах на 19,5 га. Збільшення кількості комбайнів в господарствах населення призвело до зменшення навантаження на них відповідно на 7,9 га.

Аналіз динаміки руху сільськогосподарської техніки свідчить про те, що спостерігається негативна тенденція перевищення кількості тієї, яка вибула протягом року, до тієї, яка надійшла (рис. 3).

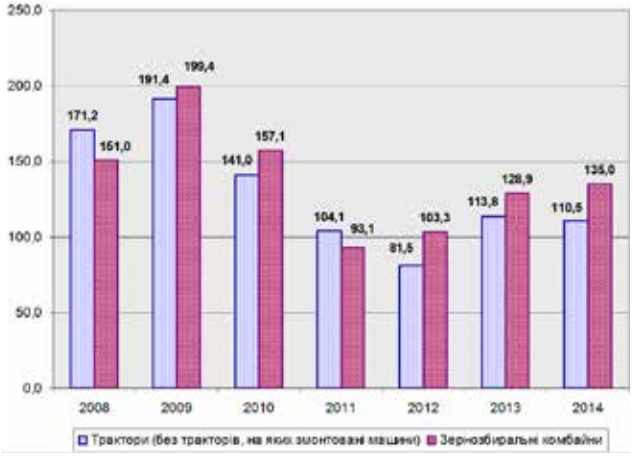


Рис. 3. Відношення кількості техніки в сільськогосподарських підприємствах, яка протягом року вибула, до тієї, що надійшла, %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Так, у 2008–2010 рр. кількість тракторів та зернозбиральних комбайнів, яка вибула протягом року, в півтора–два рази перевищувала ту, яка відповідно надійшла. Найнижчим за 2008–2014 рр. це співвідношення було у 2011–2012 рр. (104,1% та 81,5% по тракторах, 93,1% та 103,3% по зернозбиральних комбайнах відповідно).

Таблиця 6

Динаміка імпорту тракторів та зернозбиральних комбайнів

Роки	Трактори		Зернозбиральні комбайни	
	кількість, тис. шт.	млн. дол. США	кількість, шт.	млн. дол. США
2011	146,4	559,1	2619	272,2
2012	104,9	564,8	1647	187,3
2013	156,0	562,6	1570	183,3
2014	108,8	273,7	935	95,5
2014 у % до 2011	74,3	49,0	35,7	35,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Державна цільова програма реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 р. [2] передбачала у 2015 р. виробництво конкурентоспроможних тракторів на рівні 9,5 тис. одиниць, комбайнів – 1,5 тис. одиниць. Загальна державна підтримка технічного забезпечення аграрного виробництва передбачала фінансування в обсязі 134,23 млрд. грн. Підвищення рівня технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва у 2015 р. на 7,6% мало сприяти зменшенню втрат сільськогосподарської продукції у результаті своєчасного та якісного проведення механізованих робіт на 30%. На жаль, починаючи з 2012 р. фінансування даної програми не відбувалось. За розрахунками [7], парк тракторів сьогодні складає 45% від потреби сільського господарства, зернозбиральних комбайнів – 48%, інших видів техніки – від 35 до 60%. Середній показник зносу сільськогосподарської техніки складає 70%, в тому числі тракторів

78%, комбайнів – 71%. Динаміка купівлі сільськогосподарськими підприємствами України нових тракторів та зернозбиральних комбайнів за 2011–2014 рр. наведена у табл. 5.

Аналіз даних таблиці 5 свідчить про зменшення кількості та одночасне суттєве збільшення вартості купівель тракторів та комбайнів внаслідок росту цін. Середньорічний темп росту середніх цін на трактори всіх видів за 2010–2014 рр. становив 120,4%, зернозбиральних комбайнів – відповідно 116,3%.

Незважаючи на те, що вітчизняна техніка дешевша, сільгосптоваровиробники віддають перевагу імпортним аналогам, частка яких складає понад 80% у загальній вартості коштів, витрачених на придбання технічного забезпечення. Закордонна техніка довше працює без ремонту, більш економно витрачає пальне, менше шкодить навколишньому середовищу, дозволяє значно заощаджувати людські ресурси [6]. Але висока вартість імпортної техніки є стримуючим фактором на шляху модернізації та оновлення технічного забезпечення аграрного виробництва. В таблиці 6 наведено дані з динаміки кількості та вартості імпортних тракторів та зернозбиральних комбайнів.

За даними таблиці 6, у 2011–2014 рр. спостерігається суттєве скорочення імпорту техніки. Так, кількість тракторів всіх марок, яка ввозиться в країну, зменшилась більше, ніж на

Таблиця 7

Порівняльний аналіз умов фінансового лізингу та банківського кредитування під час придбання нової сільськогосподарської техніки

	Трактор ХТЗ-17221-21				Комбайн зернозбиральний самохідний КЗС-1218			
	НАК «Украгролізинг»			Укрэксимбанк	НАК «Украгролізинг»			Укрэксимбанк
Вартість техніки, грн.	1349000				2806066			
Термін кредитування, років	5				5			
Погашення заборгованості	щомісячно				щомісячно			
Річна ставка, %	9			22	9			22
Авансовий платіж, %	10	15	30	15	10	15	30	15
грн.	134900,00	202350,00	404700,00	202350,00	280606,60	420909,90	841819,80	420909,90
Щомісячний платіж, грн.	20235,00	19110,83	15738,33	19110,83	42090,99	39752,60	32737,44	39752,60
Погашення основної суми боргу, всього, грн.	1214100,00	1146650,00	944300,00	1146650,00	2525459,40	2385156,10	1964246,20	2385156,10
Обслуговування боргу (виплата відсотків), грн.	277725,44	262296,23	216008,70	641168,46	577698,83	545604,48	449321,26	1333699,79
Інші платежі, грн.	94430,00	94430,00	94430,00	68799,00	196424,62	196424,62	196424,62	143109,37
Загальна вартість придбання техніки, грн.	1721155,44	1705726,23	1659438,7	2058967,46	3580189,45	3548095,1	3451811,88	4282875,15
Подорожчання кредитної послуги, грн.	**372155,44**	**356726,23**	**310438,7**	**709967,46**	**774123,45**	**742029,1**	**645745,88**	**1476809,15**
%	**27,6**	**26,4**	**23,0**	**52,6**	**27,6**	**26,4**	**23,0**	**52,6**

Джерело: розраховано за даними НАК «Украгролізинг» та Укрэксимбанк

чверть, зернозбиральних комбайнів – майже на дві третини. При цьому вартість придбаних тракторів скоротилася в два рази, зернозбиральних тракторів – майже на дві третини.

За інформацією Міністерства аграрної політики України, мінімальне науково обґрунтоване щорічне оновлення машинно-тракторного парку до технологічної потреби в цінах, які склалися на початок 2016 р., становить 35 млрд. грн., у тому числі близько 40 тис. тракторів (15 млрд. грн.) та майже 7 тис. зернозбиральних комбайнів (10,5 млрд. грн.) [10]. В умовах жорсткого дефіциту власних коштів аграрних підприємств на оновлення сільськогосподарської техніки виникає потреба в пошуку найбільш ефективних зовнішніх джерел фінансування інвестицій в технічне забезпечення сільського господарства. Серед найбільш розповсюджених можна виділити фінансовий лізинг та банківське кредитування. В табл. 7 наведені дані для порівняльного аналізу умов фінансового лізингу та банківського кредитування для придбання нового трактора ХТЗ-17221-21 (виробництво ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»), а також комбайна зернозбирального самохідного КЗС-1218 (виробництво Гомсільмаш, Білорусь).

НАК «Украгролізинг» надає можливість вибору строку кредитування (3, 5 і 7 років), варіантів погашення заборгованості (виплати щомісячно, один раз на 3 або 6 місяців), розміру авансового платежу (10%, 15% або 30%). В Укрэксимбанку на купівлю нової сільськогосподарської техніки строки кредитування до 5 років, щомісячне або щоквартальне погашення боргу, розмір авансового платежу від 15%.

Аналіз свідчить про те, що умови фінансового лізингу є більш привабливими, ніж банківське кредитування. Подорожчання кредитної послуги в НАК «Украгролізинг» в залежності від обраного розміру авансового платежу становить відповідно 23,0%, 26,4% та 27,6%. В той же час подорожчання кредитної послуги Укрэксимбанку становить 52,6%, що майже вдвічі більше.

Висновки із цього дослідження. Таким чином, можна зробити висновок про те, що для посилення конкурентних позицій на ринках агропродовольчої продукції, а також сталого розвитку вітчизняного аграрного сектора є нагальна потреба в нарощуванні інвестицій у технічне забезпечення аграрних товаровиробників. Проте його рівень тривалий час має стійку тенденцію до зниження внаслідок багатьох причин, головною з яких вважаємо відсутність достатніх власних коштів для оновлення машино-тракторного парку. В якості ефективного джерела фінансування інвестицій в технічне забезпечення сільського господарства пропонуємо більш широко використовувати фінансовий лізинг. Перспективами подальших досліджень цього питання є обґрунтування раціональної за складом та структурою матеріально-технічної бази для забезпечення інтенсифікації землеробства в регіоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даниленко А.С. Проблеми матеріально-технічного забезпечення виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / А.С. Даниленко, А.М. Карпенко // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 1. – С. 71–76.
2. Державна цільова програма реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 р. // Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 30 травня 2007 року № 785 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/785-2007-%D0%BF
3. Дідур В.А. Метод аналізу ієрархій у визначенні пріоритетних напрямів інтенсифікації землеробства / [В.А. Дідур, І.М. Грицаєнко, Г.І. Грицаєнко] // Науковий вісник ТДАТУ. – 2016. – вип. 6, Т. 1 – С. 22–34. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://nauka.tsatu.edu.ua/e-journals-tdatu/pdf6t1/5.pdf.
4. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – 92–99.
5. Петров В.М. Виробнича та ринкова політика провідних світових виробників сільськогосподарської техніки / В.М. Петров // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 63–70.
6. Скоцик В.Є. Концептуальні засади розвитку ринку сільськогосподарської техніки в Україні / В.Є. Скоцик // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 2. – С. 114–118.
7. Скоцик В.Є. Проблеми відтворення технічних засобів, як основи інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції / В.Є. Скоцик // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 229–233.
8. Скоцик В.Є. Технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників: сучасний стан та проблеми вирішення / В.Є. Скоцик // Економіка та управління АПК. – 2013. – Вип. 10. – С. 56–60.
9. Соловей Д.Ю. Аналіз кон'юнктури ринку сільськогосподарської техніки в Україні / Д.Ю. Соловей, Я.К. Білоусько // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 40–44.
10. Офіційний веб-портал Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/

УДК 331.2.(477)

Гришкін В.О.
доктор економічних наук, доцент,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара

СОЦІАЛЬНА АРХІТЕКТОНІКА УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА І ЇЇ ЗМІНИ ВПРОДОВЖ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

SOCIAL ARCHITECTONICS OF THE UKRAINIAN SOCIETY AND ITS MODIFICATION IN THE COURSE OF TRANSFORMATIONAL CHANGES

АНОТАЦІЯ

Визначено сутність категорії «соціальна архітектоніка» суспільства за доходами. Надано оцінку стратифікації населення за доходами у вихідному для незалежної України стані. Проведено розрахунки щодо встановлення прошарку бідного населення за станом на початок 2015 р. Оконтурено деструктиви управлінського характеру, які утримують суспільство в площині перманентної бідності. Окреслено першочергові заходи щодо зміни соціальної архітектоніки українського суспільства за цивілізаційними вимогами.

Ключові слова: соціальна архітектоніка, дохід, зміни, оцінка, деструктиви, перспективи.

АННОТАЦИЯ

Определена сущность категории «социальная архитектоника» общества по доходам. Дана оценка стратификации населения по доходам в исходном для независимой Украины состоянии. Проведены расчеты по установлению прослойки бедного населения по состоянию на начало 2015 г. Оконтурены деструктивы управленческого характера, которые удерживают общество в плоскости перманентной бедности. Определены первоочередные меры по изменению социальной архитектоники украинского общества за цивилизационными требованиями.

Ключевые слова: социальная архитектоника, доход, изменения, оценка, деструктивы, перспективы.

ANNOTATION

We defined the essence of the category of «social architectonics» of society by income. We made an assessment of the stratification of population by income in the initial state for the independent Ukraine. Calculations were made to establish the interlayer of the poor as of the beginning of 2015. We outlined the destructive features of the managerial nature that keep the society in the plane of permanent poverty. We identified the priority measures to change the social architectonics of the Ukrainian society according to the civilization requirements.

Keywords: social architectonics, income, changes, evaluation, destructive aspects, prospects.

Постановка проблеми. Вже двадцять п'ять років в Україні відбуваються масштабні соціально-економічні зміни, обумовлені нагальною необхідністю посилення соціальної орієнтації в розвитку. Безумовно, цей імператив не є чимось новим в історії людства. Певна частка країн світової спільноти сформувала базові підвалини добробуту для більшості своїх громадян на ринкових засадах господарювання, які імунізуються на прийнятному рівні соціальними аспектами розвитку. Звісно, що процеси зміни співвідношення чинників виробництва на користь блоку соціальних з них не мають стандартного алгоритму. В кожній країні в силу відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку та наявного економічного потенціалу формуються свої специфічні проблеми, вирішення саме яких і має сприяти наданню соціальності якостей домінанти. Якщо послатися у цьому контексті на реалії України у вихідному стані, то вони були настільки специфічними, що не мали аналогів у світі. Справа у тому, що надання соціальності ринковим перетворенням на національних теренах здійснювалося і здійснюється не прямим, а інверсійним, тобто зворотнім шляхом. Цей аспект має принципову методологічну значимість. Зафіксовані статистикою здобутки розвинених країн в розбудові інституту соціальної держави відтворюють їх рух з нарощування соціалізації економіки, тоді як в українському просторі все проходить навпаки. Проте, незалежно від того, в якому напрямку проходять соціалізаційні процеси, індикатором їх доцільності виступають зміни добробуту населення. Природно, що саме на цих аспектах проблеми посилення соціальної функції зосереджена до останнього часу увага наукової і практичної думки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досить широкий спектр питань щодо оцінки стану та перспектив зміни на краще добробутного стану громадян безпосередньо та опосередковано через інші характеристики висвітлений у наукових працях О. Амоші, В. Бесєдіна, Д. Богині, З. Варналія, З. Галушки, В. Гейця, М. Герасимчука, О. Грішнової, А. Гриценко, М. Долішнього, Н. Дєєвої, Т. Заяць, Ю. Зайцева, О. Каховської, Б. Кваснюка, В. Мікловди, Е. Лібанової, Л. Лісогор, О. Новікової, В. Новікова, В. Онікієнко, М. Соколика, Л. Тимошенко, Л. Червової та багатьох інших.

В останні роки наукові зусилля спрямовувалися на встановлення суті та складових добробуту [1], обґрунтування та аналіз рівня життя населення в Україні [2], дослідження сучасного стану системи соціального захисту [3], виявленні актуальних проблем у сфері доходів населення [4], дослідженні Індексу розвитку людського потенціалу [5]. Щодо соціальної структури суспільства за рівнем доходів, то за наслідками трансформаційних перетворень таких досліджень проводилося досить обмаль. Є сенс виділити у цьому контексті розробки Л. Проданової [6] і О. Каховської [7, с. 227–239].

Проте, питання соціальної стратифікації суспільства розглядалося ними в площині діючих соціальних стандартів і гарантій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Натомість, при нібито постійному декларуванні в програмних документах домінантності соціального в системі соціальних та економічних перетворень, в індустріалізованій країні постала проблема бідності не тільки осіб, неспроможних до самозабезпечення, а й працюючих. В особливій мірі прояв цього деструктивного аспекту постав у зв'язку з введенням нових тарифів на житлово-комунальні послуги, прогноз наслідків яких охоплює до кінця 2016 р. до 6,5 млн. сімей-отримувачів субсидій з фінансуванням з бюджету не менше 40 млрд. грн. [8]. Ці реалії свідчать на користь того, що питання реалізації державою свого соціального призначення є не тільки багатогранними і структурно складними, але й науково необґрунтованими на етапі їх прийняття в силу відсутності інформації щодо добробутної піраміди суспільства.

Мета статті пролягає у встановленні змін структури українського суспільства за рівнем доходів в процесі ринкових перетворень і їх відповідності цивілізаційним стандартам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під соціальною структурою за загальновизнаними підходами розуміють сукупність соціальних груп, що різняться за статусом чи то станом у суспільстві. Як правило, вона є багатовимірним зрізом суспільства. Відомий американський соціолог Б. Барбер з цього приводу підкреслював, що «... хороший спосіб скласти уявлення про структуру... суспільства – це розглянути... престиж професій,.. міру влади і могутності,.. дохід або багатство, освіту або знання...» [9].

Не ставлячи собі за мету оцінку сучасного стану наукової думки щодо сутності категорії «соціальна структура», спробуємо з принципових, загальновизнаних позицій конкретизувати концепцію її змісту соціальної структури, пов'язавши теоретизування з наданням життєвості економічній стороні її моделювання.

У словосполученні «соціальна структура» термін «структура» не викликає будь-якого дискусійного сприйняття і пов'язується за своїм етимологічним значенням з багатьма поняттями, одним з яких є «будова» [10, с. 1405]. На наш погляд, для однозначного закріплення в науковій термінології побудовчого аспекту при розгляді стану диференціації суспільства за доходами слід використовувати поняття «архітектоніка» (від гр. architektonike – «будівельне мистецтво») замість «структура».

Щодо іншого складника, а саме соціального, то до останнього часу має місце його неоднозначне сприйняття. В літературі панує думка про тотожність понять «соціальний» і «суспільний». Відомо, що поняття «соціальне» було введено К. Марксом і не тільки для позначення суспільного. У разі аналізу суспільства та суспільних процесів К. Маркс орієнтувався на два поняття, а саме: «суспільний» (gesellschaftlich) та «соціальний» (sociale) [11, с. 489]. При цьому категорія «суспільний» використовувалася тоді, коли мова йшла про суспільство загалом, а коли йшлося про природу відносин між людьми, про їх ставлення до чинників і умов життєдіяльності, до їх власного стану і ролі в суспільстві та до суспільства загалом, то використовувався термін «соціальний».

Специфікою соціального через це є та загальна регулююча властивість інтеграції суспільних відносин між індивідами і групами індивідів, яка визначається їх суспільним місцем. Соціальне явище або процес виникає тоді, коли поведінка одного індивіда опиняється під впливом іншої особи. І воно детермінується відмінностями щодо їх місця і ролі в конкретних суспільних структурах.

Оскільки в національному просторі функціонує капіталістична економіка, імунізована певною дозою соціальності, ми вважали за необхідне залучити думку західних фахівців щодо сутності соціального. Досить специфічною є позиція швейцарського вченого Г. Бортіса, за якою «соціальне» означає «...взаємозв'язок між нерівними, недосконалими і тому взаємозалежними індивідуумами, які потрібні один одному для того, щоб бути в змозі досягти спільних цілей, включаючи суспільство загалом» [12, с. 59].

Керуючись вищевикладеним, ми вважаємо за доцільне тлумачити соціальну архітектоніку суспільства як поєднання різних соціальних груп, що мають різні доходи, як наслідок і потреби, інтереси, соціальні настанови, ціннісні орієнтації. Саме на основі задоволення чи незадоволення потреб і інтересів людей формується їх соціальне становище, яке набуває закріплення у вигляді реального соціального статусу.

Соціальна архітектоніка через це не може бути застиглою і не може набувати статичного, однорідного стану. Вона, скоріше, являє собою, так би мовити, межі, у яких відбувається постійне переміщення соціальних потоків. Тому на різних етапах розвитку суспільства соціальна архітектоніка мала і має відповідне відтворення.

В офіційній статистиці радянських часів не було не те що повної, але й скільки-небудь задовільної інформації щодо соціальної архітектоніки суспільства, хоча б у деяких із безлічі її сфер, секторів тощо. Проте наприкінці 80-х рр. XX ст. з активізацією суспільних процесів щодо зміни добробутної політики поступово почали розкриватися деталі піраміди доходів радянських часів.

Якщо прийняти до уваги наповнення споживчого кошика, то у майновій піраміді українського суспільства налічувалося 86,5% бідних, 11,2% осіб середнього достатку і 2,3% заможних [13, с. 4]. Як правило, графічна інтерпре-

тація соціальної архітектоніки подається у вигляді трикутника. При цьому він може бути витягнутим і плискуватим, що залежить від такого соціального стандарту, як розбіжність між доходами 10% найбільш багатих прошарків населення і 10% найбільш бідних. Його прийнятним рівнем вважається розбіжність у 8÷10 разів [15, с. 413; 16 с. 241].

За розрахунками фахівців розрив у доходах з урахуванням приховування грошових надходжень від оподаткування в СРСР, як наслідок і в Україні, між найбільш багатим і бідним прошарком становив на початку 90-х рр. XX ст. не менше ніж 20–25 разів [17, с. 151]. Тим не менше, згідно цих даних трикутник поділу населення за доходами був плискуватим.

Щодо структурованості населення за доходами на останній час, то прямої офіційної інформації з цього приводу не існує. Проте Державна служба статистики України [18] відтворює розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, що дозволяє моделювати ситуацію з прошарками населення за добробутним статусом. Стан розподілу населення за середньодушовими загальними доходами на місяць у 2014 р. приведено в таблиці 1. Згідно з даними, приведеними в таблиці 1, середньомісячну заробітну плату у 3480,0 грн., яка склалася в країні на кінець 2014 р., і понад неї отримувало 6,5% [(2,5:2) + 5,2] населення. До того ж, загальний дохід прошарку населення, який отримував на особу понад 3720 грн. на місяць, охоплюючи тільки 5,2% мешканців, країни наблизився до 42,2% від сумарного доходу 94,8% громадян.

Постає питання щодо добробутного статусу тих, хто отримував середньомісячну заробітну плату. За міжнародними нормами, визначеними ООН, межею бідності для групи країн, в яку входить Україна, визнано заробіток у 5 дол. США за добу однією особою, тобто у 150 дол. США на місяць [19].

Якщо виходити з того курсу долара США, який склався наприкінці 2014 р., а саме 22,15–23,3, то межею бідності в Україні можна вважати середньомісячний дохід у 3322,5–3490,0 грн. І це тоді, коли прожитковий мінімум було встановлено на рівні 1176 грн. [18].

Йдеться далеко не про абстрактні визначення, а такі, що прямо і безпосередньо пов'язані із забезпеченням матеріальних основ життєдіяльності людини. Є сенс акцентувати увагу на тому, що межею бідності вважається дохід, нижче якого неможливе задоволення основних потреб. Звідси особливо значуща констатація з врахуванням рівня доходу, яким має опікуватися держава. Відомо, що таким рівнем є дохід, що до 10% перевищує межу бідності й обумовлює тим самим ймовірність скочування людини до категорії бідних. За проведеними нами розрахунками середньодушовий дохід на особу, який має стати предметом уваги держави в соціальній політиці – це 3654,0–3839,0 грн.

Якщо підвести риску під проведеними розрахунками, то можна стверджувати, що наслідком трансформаційних перетворень впродовж 25 років стало переформатування соціальної архітектури суспільства, в якій бідні складають 94,8%, а інша частка презентує середньозаможних і багатих. При цьому розбіжність між доходами багатого прошарку населення і найбільш бідних зросла до 35 (16793,4:480), що свідчить про перехід плискуватого трикутника до витянутого.

Це означає, що держава при розробці стратегії соціально-економічного розвитку не приймала до уваги критичний баланс бідних і багатих й не реалізовувала її з упереджувальними заходами проти бідності. Ці загальнометодологічні визначення не є невідомими для інституцій, які опікуються реалізацією соціальної функції державою.

Висновки і пропозиції. Отже, нинішня соціальна реальність, відтворювана через соціальну архітектоніку суспільства, потребує принци-

Таблиця 1

Розподіл населення за середньодушовими загальними доходами на місяць у 2014 р.

Розподіл населення за середньодушовими загальними доходами у місяць, грн.	Кількість населення		Середній дохід, грн.	Загальний дохід, тис. грн.
	%	Тис. осіб		
До 480,0	0,1	42,93	480,0	20606,4
480,1-840,0	1,4	601,01	660,0	396666,6
840,1-1200,0	7,9	3391,42	1020,0	3459248,4
1200,1-1560,0	19,2	8242,43	1380,0	11374553,4
1560,1-1920,0	23,1	9916,67	1740,0	17255005,8
1920,1-2280,0	16,5	7083,34	2100,0	14875014,0
2280,1-2640,0	11,7	5022,73	2460,0	12355915,8
2640,1-3000,0	7,8	3348,49	2820,0	9442741,8
3000,1-3360,0	4,6	1974,75	3180,0	6279705,0
3360,1-3720,0	2,5	1073,24	3540,0	13449414,4
Разом	94,8	40696,97	2184,7	88908872
Понад 3720,0	5,2	2232,33	16793,4	37488468
Всього	100,0	42929,3	2944,3	126397340

Сформовано автором на основі [18]

пово нових управлінських підходів для забезпечення соціального прогресування. Та модель соціально-економічного розвитку, яка сповідується в країні і базується на соціальних стандартах, в декілька разів менших від цивілізаційних вимог, не може забезпечити достатнє соціальне просування. Прийняття управлінських рішень без опори на достовірну інформацію щодо платоспроможності населення (на харчі й комунальні послуги витрачається понад 80% середньої заробітної плати) автоматично відносить їх до непрофесійних і приводить до появи таких проблем, які ще більше посилюють соціальні негаразди через доповнення об'єктивних труднощів суб'єктивними. Обґрунтованою відповіддю на потреби соціуму й відвернення загрози появи застійної бідності є необхідність переглянути політику регулювання системи оплати праці, встановити поріг неоподаткування на рівні реальної межі бідності. Перш за все, у цьому контексті було б більш доцільним провести індексацію заробітних плат і пенсій, що дозволило б практично ті ж самі бюджетні кошти, які передбачається спрямувати на субсидії та соціальну допомогу громадянам, реалізувати самостійно населенням для оплати спожитих комунальних послуг за зміненими тарифами.

Бібліографічний список:

1. Дражниця С.А. Добробут населення України: проблеми та шляхи вирішення / С.А. Дражниця // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2(46). – С. 303–309.
2. Чабан В.В. Рівень життя населення в Україні / В.В. Чабан // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки – 2015. – Випуск 10. – Частина 4. – С.156–160.
3. Попова Т.Л. Рівень та якість життя населення України як показник дієвості соціальної державної політики / Т.Л. Попова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Popova.pdf.
4. Гаркавенко Н.О. Доходи та добробут населення напередодні асоціації з Євросоюзом / Н.О. Гаркавенко, Т.А. Новосільська // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 8. – С.23–31.
5. Харчук С.А. Сучасний стан та основні напрями підвищення рівня життя населення / С.А. Харчук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – 2015. – № 7 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/search?q=Харчук+С.А.+Сучасний+стан+та+основні+напрями+підвищення+рівня+життя+населення+%2F+С.+А.+Харчук+%2F%2F+Електронне+наукове+фахове+видання+»Ефективна+економіка»+–+2015.+–+
6. Проданова Л.В. Соціальна стратифікація трансформаційного суспільства і її вплив на економічні процеси / Л.В. Проданова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream /123456789/3030 /1 / Prodanova.pdf. – С. 90-94.
7. Каховська О.В. Соціальність і її забезпечення в транзитивній економіці: теорія, оцінка, механізм регулювання: [монографія] / О.В. Каховська. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2012. – 348 с.
8. Калачова Г.С. Дилемма на 80 млрд. Получат ли украинцы субсидии живыми деньгами / Г.С. Калачова, С.А. Аббасова // Українська правда – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/rus/publications /2016/06/14 /595896/
9. Барбер Б. Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности / Б. Барбер; Сокр. пер. с англ. // Американская социология. Перспективы, проблемы, методы: Общ. ред. Г.В. Осипова: – М.: Прогресс. – 1972. – С. 235–247.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1728 с.
11. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: в 3-х т. Т. 3. Ч. 1 и 2 Книга III: Процесс капиталистического производства, взятый в целом. / К. Маркс; пер. И. И. Степанова-Скворцова пров. и испр. – М.: Госполитиздат, 1951. – 932 с.
12. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія: Внесок до класико-кейнсіанської політичної економії / Г. Бортіс; пер. з англ. – К.: Києво-Могилянська академія, 2007. – 560 с.
13. Зайченко А.Д. Имущественное неравенство / А.Д. Зайченко // Аргументы и факты. – 1989. – № 27. – 28 с.
14. Межа бідності в Україні та Європі. – [Електронний ресурс]. – Z-Украина статистика,экономика,тенденции. – Режим доступу: http://zet.in.ua /socium /mezha-bidnosti-v-ukraini-ta-yevropi
15. Національна економіка: [підручник] / за ред. П.В. Круша. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 416 с.
16. Гусаров Ю.В. Управление: динамика неравновесности / Ю.В. Гусаров. – М.: ЗАО «Экономика», 2003. – 382 с.
17. Социальная политика: [ученик] / под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: Экзамен, 2003. – 736 с.
18. Державна служба статистики України: статистична інформація. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
19. Щобак О.К. Цьогоріч прожитковий мінімум українця утричі менший, аніж світова межа бідності / О.К. Щобак – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua /ua/news/2015/02/15/tsogorich_prozhytkovyy_minimum.

УДК 338.43

Гуменюк І.Л.
здобувач кафедри обліку і аудиту
Подільського державного аграрно-технічного університету

Вольська А.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Подільського державного аграрно-технічного університету

ЩОДО ПРОБЛЕМАТИКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

CONCERNING PROBLEMS OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблематику аграрного сектору економіки України. Визначено стан сільського господарства в країні. Охарактеризовано нормативно-правові акти, що регулюють питання діяльності аграрного сектору. Наведено пріоритетні напрями державної аграрної політики.

Ключові слова: сільське господарство, аграрний сектор, ринок, агробізнес, аграрна політика, агровиробники.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблематика аграрного сектора экономики Украины. Определено состояние сельского хозяйства в стране. Охарактеризованы нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы деятельности аграрного сектора. Приведены приоритетные направления государственной аграрной политики.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрный сектор, рынок, агробизнес, аграрная политика, агропроизводители.

ANNOTATION

In the article the problems of the agricultural sector of Ukraine. The condition of agriculture in the country. We characterize regulations governing the activities of the agricultural sector. Solved problem for the state agrarian policy priorities. These priorities state agricultural policy.

Keywords: agriculture, agricultural sector, market, agribusiness, agricultural policy, agricultural producers.

Постановка проблеми. Посилення процесів глобалізації та загострення проблем забезпеченості продовольчою продукцією населення світу потребують подальшого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу та його інтеграції у світову продовольчу систему. І сьогодення вимагає не тільки закріплення отриманих результатів розвитку агромпромислового комплексу, а й забезпечення якісного стрибка в його розвитку. Україна на відміну від розвинених країн (США, Канади, країн ЄС) лише на третину використовує потужний природно-ресурсний потенціал. Про це свідчить наше відставання від розвинутих країн за показниками ефективності вітчизняних сільськогосподарських виробників (низька врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність скота тощо) [3]. Так, за даними ФАО (Food and Agricultural Organisation – продовольча с.-г. організація ООН), Україна поступається майже вдвічі своїм конкурентам на світовому агропродовольчому ринку, зокрема: по продуктивності корів – Канаді, по врожайності зернових – розвинутим країнам ЄС та США. Іншими словами, через підвищення продуктивності сільське господарство могло б генерувати набагато більший внесок в економіку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективний розвиток сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності є ключовими пріоритетами реформування національної економіки, зафіксованими у Стратегії розвитку «Україна – 2020» [9], Угоді про асоціацію між Україною та ЄС та Плані дій з її виконання.

Основними напрямами реформ визначено:

– забезпечення ефективного землекористування на основі завершення земельної реформи;

– удосконалення системи державної підтримки сільськогосподарського виробництва та залучення фінансування в галузь;

– розвиток зовнішньоекономічних відносин та сприяння міжнародній торгівлі;

– забезпечення сталого розвитку сільських територій;

– адаптацію процесів агропромислового виробництва до європейських вимог.

Агропромисловий комплекс в Україні є одним із ключових секторів економіки: він формує 24% випуску продукції та 18% ВВП країни. Продукція АПК становить 38,2% товарного експорту (у 2015 р. це 14,6 млрд. дол. США – з I по IV групу УКТЗЕД), при цьому на країни Азії припадає 47,2% експорту вітчизняної агропромислової продукції, на ЄС – 27,9%; з виробництва зернових культур та соняшникової олії Україна сьогодні входить у сімку світових лідерів; сільське господарство є найбільш стабільно працюючим сектором економіки [3].

Так, в останні 10 років сільськогосподарське виробництво демонструвало переважно позитивну щорічну динаміку за винятком деяких років, коли переважали негативні фактори впливу природно-кліматичних умов.

Незважаючи на в цілому позитивні досягнення аграрного сектору, наявний ресурсний потенціал дає змогу не тільки закріпити отримані результати, а й значно наростити виробництво якісної і безпечної сільськогосподарської продукції, підвищити експортний потенціал галузі.

Проблематикою аграрного сектору України переймаються видатні вчені сучасності А. Третяк, Б. Данилишин, В. Другак, І. Баланюк, М. Малік, В. Месель-Веселяк, І. Свиноус, П. Саблук, О. Шпичак, В. Юрчишин, А. Мартин. Проте частина питань потребують доопрацювання, а саме: визначення повного переліку основних проблем аграрного сектору економіки України, що дасть можливість обґрунтовувати конкретні пропозиції, які не суперечитимуть одна одній, з їх вирішення.

Мета статті полягає у визначенні проблем сьогодення, що існують в аграрному секторі економіки України, та наведенні пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна модель функціонування сільськогосподарського виробництва не спроможна зробити суттєво якісний стрибок у своєму розвитку, забезпечити вирішення соціально-економічних проблем села, реалізувати повною мірою той потужний природно-ресурсний потенціал, яким володіє галузь.

Цьому заважає низка системних перешкод, які не вдалося подолати протягом тривалого періоду реформування сільськогосподарської галузі, головними з яких є:

– незавершеність земельної реформи. В Україні не створено ринкової земельно-правової системи, яка б гармонічно поєднувала адміністративні та ринкові механізми регулювання процесів розподілу земельних ресурсів та їх належної охорони. Зазначимо, що земельна реформа в Україні, яка триває вже протягом двох десятиріч, не дала бажаного результату, а земельні відносини «стали однією з найбільш корумпованих сфер державного управління» [2; 4];

– неефективне використання ресурсного потенціалу аграрного сектору. Українські землі мають багатий природний ресурсний потенціал: за показником забезпеченості сільськогосподарськими угіддями населення (90 га на 100 осіб) Україна поступається лише Канаді, Росії, Білорусії та США (за забезпеченістю ріллею – лише Канаді та Росії); 56% вітчизняних сільгоспугідь характеризуються вмістом гумусу, вищим за середній, високий рівень придатності для вирощування всіх традиційних для України зернових культур мають 29,5 млн. га (93,8% загальної площі орних земель). Водночас на сьогодні цей потенціал використовується недостатньо і в результаті низької ефективності сільськогосподарського землекористування Україна за показником урожайності окремих культур поступається провідним світовим виробникам аналогічної продукції майже вдвічі;

– дефіцит фінансових ресурсів для стабільного ведення господарської діяльності сільськогосподарських виробників, зокрема через брак інвестиційних коштів, важкодоступність кредитів банків, а також неврегульованість іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення. На думку вчених, «жодна країна не зможе забезпечити стабільність свого суспільного й економічного розвитку, якщо в неї відсутня політика в області кредитного забезпечення використання й охорони земельних ресурсів, що сприяє встановленню довірених відносин між громадянами країни, її кредитними інститутами й урядом» [8, с. 31];

– відставання розвитку системи аграрної логістики від потреб ринку, внаслідок чого втрати продукції АПК сягають до 1/3 річного обсягу її виробництва;

– збільшення виробничих циклів із переробки сільськогосподарської сировини на внутрішніх ринках. Разом із тим (з подачі уряду) сьогодні стимулюється переміщення пріоритетів у бік експорту сільськогосподарських культур (зернових);

– підвищення технологічного рівня сільськогосподарського виробництва. Хоча дана галузь завжди була привабливою для інвесторів (капітальні інвестиції в сільське господарство за останні десять років зросли більше ніж у два рази, інвестиції в цілому по економіці зменшилися приблизно на 25%), вона все ще поступається за рівнем використання технологій основним гравцям на світовому продовольчому ринку;

- невідповідність української сільськогосподарської та харчової продукції європейським стандартам є суттєвою загрозою розвитку вітчизняного агропродовольчого сектору, оскільки стримує постачання продукції на ринки країн ЄС. Період запровадження всіх необхідних технічних регламентів і отримання сертифікатів відповідності є причиною зниження дохідності вітчизняних малих і середніх сільгосппідприємств, а також веде до послаблення конкурентних позицій на внутрішньому ринку окремих видів української продукції порівняно з європейською, яка вже відповідним чином сертифікована;

– недостатній рівень розвитку соціальної інфраструктури на селі та низька якість життя сільського населення порівняно з міським, що зумовлює втрату працюючими інтересу до ефективної праці та отримання стабільних і достатніх доходів за місцем проживання;

– у 2016 р. було запроваджено перехідні умови у застосуванні сільгоспвиробниками спеціального режиму по сплаті ПДВ, а саме збереження в їх розпорядженні 15% за операціями із зерновими і технічними культурами, 80% – за операціями з продукцією тваринництва, 50% – за іншими сільськогосподарськими операціями, та прийнято рішення про відміну і цієї перехідної норми з 1 січня 2017 р. За деякими оцінками, обсяг коштів сільськогосподарських підприємств, що відволікатиметься з обігу в 2016 р. у зв'язку із нововведеннями, може становити близько 20 млрд. грн. Дані кошти могли би бути використані сільськогосподарськими підприємствами для власних потреб або виступати додатковим інвестиційним ресурсом розвитку виробництва, що саме і передбачав спецрежим ПДВ для сільського господарства [1; 3].

Зауважимо, що на рівні державного управління сьогодні є усвідомлення подальшого негативного впливу наявних проблем на економіку країни. 22.07.2014 Верховна Рада України прийняла один із ключових «євроінтеграційних» правових актів – Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» № 1602-VII [6]. У ньому, зокрема, у новій редакції викладено Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», який побудований на принципах та вимогах до безпечності харчових продуктів, що діють у країнах ЄС. Закон запроваджує інноваційні для України підходи до безпечності та якості харчових продуктів та покликані забезпечити передусім максимальний захист споживачів. Зокрема, це:

– закріплення відповідальності оператора ринку в межах своєї діяльності за недотримання вимог законодавства про безпечність харчових продуктів;

– здійснення контролю на всьому ланцюгу виробництва харчового продукту, що дасть змогу виявити загрозу на ранньому етапі та запобігти виробництву небезпечного продукту та, відповідно, потраплянню такого продукту до споживача;

– запровадження бізнесом принципу простежуваності за правилом «крок назад, крок вперед» (підприємство в будь-який час повинно мати точну інформацію про те, звідки воно отримало сировину чи харчовий продукт і куди його було направлено з підприємства);

– накладання штрафних санкцій щодо юридичних осіб у розмірі від 30 до 75 мінімальних заробітних плат за порушення або невиконання норм закону;

– встановлення загальних вимог до гігієни за поводження з харчовими продуктами, спрямованих на заміну великої кількості санітарно-ветеринарних правил до виробництва харчових продуктів, частина з яких датована ще 80-ми роками минулого століття.

12.02.2015 прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» [5], спрямований на спрощення започаткування та ведення господарської діяльності, скорочення дозвільних і погоджувальних процедур, зменшення впливу державних органів на діяльність суб'єктів господарювання. Окремим блоком у Законі прописано питання стимулювання розвитку агарного бізнесу в частині вдосконалення процесів сільськогосподарського землекористування, завдяки чому, зокрема: встановлено, що строк оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення не може бути меншим, як сім років; скорочено перелік істотних умов договору оренди землі з одинадцяти до трьох, якими є: об'єкт оренди (кадастровий номер, місце розташування та розмір земельної ділянки); строк дії договору оренди; орендна плата із зазначенням її розміру, індексації, способу та умов розрахунків, строків, порядку її внесення і перегляду та відповідальності за її несплату.

Зменшує надмірне державне регулювання в окремих сферах підприємницької діяльності, у тому числі й в АПК Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання дерегуляції господарської діяльності» від 28.01.2015 № 42 [7]. Зокрема, вона передбачає:

– скорочення терміну видачі фітосанітарного та карантинного сертифікатів державним фітосанітарним інспектором;

– скорочення переліку об'єктів регулювання у сфері карантину рослин, а також здійснення самого контролю над переміщенням зазначених об'єктів територією України винятково за вимогою їх власників;

– спрощення порядку проведення державних випробувань, реєстрації та перереєстрації пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання в Україні;

– відміну державної реєстрації харчових продуктів, віднесених до категорії харчових продуктів для спеціального дієтичного споживання, а також функціональних харчових продуктів і дієтичних добавок.

Подальша адаптація господарської діяльності в сільському господарстві до європейських та світових умов, а також підвищення ефективності розвитку аграрного сектору економіки задля забезпечення населення якісними, безпечними, доступними продовольчими продуктами, розширення експортного потенціалу країни вимагають реалізації завдань державної аграрної політики за такими пріоритетними напрямами:

– безумовне збільшення рівня державної підтримки;

– розвиток інфраструктури аграрного ринку з метою зниження втрат сільськогосподарської продукції в процесі її зберігання і транспортування, поліпшення цілорічного задоволення потреб споживачів в якісних і доступних продуктах харчування за доступними цінами, для чого слід: забезпечити розвиток об'єктів інфраструктури зберігання і транспортування сільськогосподарської продукції (заготівельних пунктів, зерносховищ, елеваторів, логістичних центрів тощо); інтенсифікувати розвиток місцевих сільськогосподарських ринків і ярмарків; стимулювати розвиток обслуговуючих (збутових) кооперативів із зберігання, транспортування та первинної обробки сільськогосподарської продукції;

– підвищення міжнародної конкурентоспроможності української продукції АПК, нарощування експорту і розширення географії поставок сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, у тому числі спростити процедури укладання експортних контрактів безпосередньо сільгоспвиробниками, зокрема шляхом створення ними експортних асоціацій; забезпечити укладання багатосторонніх міжурядових торговельних угод щодо експорту Україною

сільськогосподарської продукції та продуктів харчування;

– організувати моніторинг світового та вітчизняного аграрного ринку з метою визначення та прогнозування впливу їх розвитку на процес реалізації продукції, а також своєчасного виявлення та попередження загроз продовольчій безпеці держави;

– екологічна спрямованість аграрної політики та раціональне землекористування;

– збільшення обсягів фінансування на наукові розробки у сфері енергозбереження, селекції, підвищення професійної кваліфікації сільськогосподарських виробників тощо;

– стимулювання формування замкнутого циклу виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, що даватиме змогу одержувати додану вартість на всьому агропродовольчому ланцюгу та експорт продуктів кінцевого споживання з більшим рівнем переробки;

– удосконалення нормативно-правового забезпечення аграрного сектору економіки шляхом розроблення та затвердження стратегічних програмних документів за пріоритетними напрямами розвитку, а також контроль їх виконання.

Вважаємо, що повчальною є аграрна політика, здійснювана в рамках ЄС. Вона ґрунтується, головним чином, на системі субсидій (безоплатної фінансової допомоги), гарантованих мінімальних закупівельних цін та митного протекціонізму у торгівлі з країнами, що не входять у це об'єднання. Левова частка об'єднаного бюджету ЄС спрямовується на підтримку саме аграрної сфери економіки. Системою тамтешнього регулювання цін, зокрема, передбачено три рівні цін: 1) єдина контрольна ціна (вищий рівень); 2) ринкова ціна; 3) єдина закупівельна ціна (нижній рівень). Якщо пропозиція стратегічно важливих видів аграрної продукції значно перевищить попит і через це їхня ринкова ціна знизиться до позначки ціни нижнього рівня, спеціально створений орган – Європейський фонд орієнтації та гарантування сільського господарства (ФЕОГА) – організовує через уряди країн – членів ЄС скупівлю цієї продукції; у разі ж підвищення ринкових цін на цю продукцію вище рівня контрольної ціни, навпаки, здійснює товарну інтервенцію, тобто широкий збут раніше придбаної в аграріїв продукції [1].

Державне регулювання аграрної сфери в країнах ЄС передбачає дві вимоги:

1) забороняється імпорт с/г продукції за ціною, нижчою від ціни її в країні-експортері. Таке обмеження здійснюється за допомогою гнучкої системи податків на імпорт і дає змогу підтримувати високі внутрішні ціни, вигідні для фермерів;

2) заохочується експорт с/г продукції шляхом виплати доплат (субсидій) у вигляді різниці між високими внутрішніми цінами та нижчими цінами на зовнішніх ринках.

Субсидіювання фермерів здійснюються не за кількістю, а за якістю виробленої продукції та забезпеченням охорони довкілля. За даними досліджень, у 15 країнах – «старожилах» ЄС 7% фермерів отримують 56% усіх субсидій. Це говорить про те, що держава береться стимулювати не всяке, а лише високоефективне виробництво, спроможне насичувати внутрішній ринок якісною продукцією і при цьому дотримуватись високих соціальних стандартів. Зекономлені таким чином на субсидіюванні агровиробників державні кошти спрямовуються на розвиток сільських територій: благоустрій сіл, розвиток сільської інфраструктури тощо.

Висновки. Сучасний розвиток світового агровиробництва вимагає (і наша думка збігається з думкою доктора економічних наук, професора, академіка НАН України Б.М. Данилишина) перегляду низки методів та технологій виробництва для задоволення міжнародних вимог до якості та безпеки продуктів харчування, адже саме покращання агроекосистеми та розвиток органічного сільськогосподарського виробництва є ключовими пріоритетами в більшості країн світу, у т. ч. європейських.

Окрім того, досить важливим є гарантування на державному рівні стабільності та передбачуваності аграрної політики з метою формування більш сприятливого підприємницького середовища для агробізнесу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. АПК в системі національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://helpiks.org/5-68036.html.
2. Вольська А., Балла І. Проблеми функціонування земельної реформи в Україні / А. Вольська, І. Балла // Актуальні питання економічних наук» (Київ, 13–14 березня 2015 р.). – Херсон: Гельветика, 2015. – С. 108–110.
3. Данилишин Б. Нова державна підтримка агропромислового комплексу – шлях в нікуди / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.lb.ua/state/2016/04/07/332278_ nova_derzhavna_pidtrimk a.html.
4. Десять кроків для подолання корупції у земельних відносинах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zem.ua/.../1467-proekt-zemelnoji-spilki-ukrajini-desyat-krokiv-dlya-pod.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/191-19.
6. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.golovbukh.ua/regulations/8186/8187/460476/.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання дерегуляції господарської діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/42-2015-%D0%BF.
8. Третяк А., Другак В. Концептуальні засади іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення та їх землеустрою / А. Третяк, В. Другак, А. Вольська // Економіст. – 2013. – № 8. – С. 31–33.
9. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov. ua/ laws/show/5/2015.

УДК 338.658

Гусак Ю.В.
аспірант кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

STATE REGULATION MECHANISM IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL RESOURCE SUPPORT OF MACHINE-BUILDING COMPLEX OF NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу. Визначено головні економічні та технологічні причини падіння обсягів реалізації продукції підприємств машинобудівного комплексу. Виявлено, що згідно з концепцією організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівні підприємства відрізняються певною комбінацією ресурсів та організаційних компетенцій, які необхідні для випуску сучасної машинобудівної продукції. Запропоновано вдосконалений механізм державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства, який включає основні функції регулювання організаційно-ресурсного забезпечення на державному рівні та інструменти державної підтримки організаційного та ресурсного забезпечення на основі досвіду провідних країн світу.

Ключові слова: механізм, удосконалення, організаційно-ресурсне забезпечення, машинобудівний комплекс, національне господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы организационно-ресурсного обеспечения машиностроительного комплекса. Определены главные экономические и технологические причины падения объемов реализации продукции предприятий машиностроительного комплекса. Выявлено, что согласно концепции организационно-ресурсного обеспечения машиностроительные предприятия отличаются определенной комбинацией ресурсов и организационных компетенций, которые необходимы для выпуска современной машиностроительной продукции. Предложен усовершенствованный механизм государственного регулирования организационно-ресурсного обеспечения машиностроительного комплекса национального хозяйства, который включает основные функции регулирования организационно-ресурсного обеспечения на государственном уровне и инструменты государственной поддержки организационного и ресурсного обеспечения на основе опыта ведущих стран мира.

Ключевые слова: механизм, совершенствование, организационно-ресурсное обеспечение, машиностроительный комплекс, национальное хозяйство.

ANNOTATION

The issues of organizational and resource support of machine-building complex have been considered in the article. The basic economic and technological causes for the drop in sales of products of machine-building complex have been established. It has been found that according to the concept of organizational and resource support machine-building enterprises are characterized by some combination of resources and organizational competences that are necessary for the production of modern machine-building output. An improved state regulatory mechanism for organizational and resource support of machine-building industry of national economy has been suggested. It includes the basic regulatory functions of organizational and resource support at the state level and tools for state support based on the experience of foreign countries.

Keywords: mechanism, improvement, organizational and resource support, machine-building complex, national economy.

Постановка проблеми. Машинобудівний комплекс займає значне місце в структурі національного господарства України та має непогані перспективи до зростання. Але за роки незалежності машинобудівний комплекс України значно не оновився. Велика кількість підприємств потребує масштабної реконструкції і технічного переоснащення з метою створення умов для виготовлення продукції з конкурентоспроможними техніко-технологічними показниками. Організаційно-економічний та науково-технічний потенціал підприємств потребує оптимального структурування, формування замкнутих макротехнологічних галузевоутворювальних комплексів, які б давали можливість ефективно конкурувати на світових ринках [1]. Тобто оцінка перспектив його розвитку свідчить о неминучості переходу до інноваційного напряму діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем, які пов'язані з організаційним та ресурсним забезпеченням машинобудівного комплексу, присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед них: Вовк І.П. [2], Мельник О.Г. [3], Полянська А.С. [4], Шифріна Н.І. [5], Ягунова Н. [6] та ін. Але питання, пов'язані з удосконаленням механізму державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства, недостатньо опрацьовані та потребують більш детального розгляду.

Мета статті полягає в удосконаленні механізму державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку XXI ст. ситуація в науковій сфері стала поступово змінюватися: збільшилися витрати на науку, виросла заробітна плата науковців, скоротився відтік наукових кадрів за кордон. Із боку держави, бізнесу та суспільства змінилося відношення до інновацій. Представники українського бізнесу стали приділяти більшу увагу інноваціями, але здебільшого вони все одно віддавали перевагу імпорту інноваційних технологій, обладнанню та матеріалам.

Нові умови господарювання, в яких існують українські машинобудівні підприємства, спрямовують їх до самостійної та раціональної економічної поведінки, яка повинна бути орієнтована на конкурентний ринок, що можливо тільки на основі впровадження інновацій та державного регулювання у сфері організаційного та ресурсного забезпечення їх діяльності.

Серед головних економічних та технологічних причин падіння обсягів реалізації продукції підприємств машинобудівного комплексу можна відзначити такі:

1. Низька конкурентоспроможність вітчизняного машинобудування на внутрішньому та зовнішньому ринках.

2. Тиск іноземних конкурентів, які виробляють аналогічну машинобудівну продукцію [7].

3. Низька продуктивність вітчизняних машинобудівних технологій, які поступаються кращим закордонним технологіям у кілька разів.

4. Невисока точність більшості вітчизняних технологій у виробництві машинобудівної продукції.

5. Низька надійність вітчизняного обладнання.

6. Ресурсовитратність виробничих процесів.

7. Незначна частка автоматизації та комп'ютерізації машинобудівних операцій.

На думку автора, для забезпечення стабільного розвитку підприємства машинобудівного комплексу національного господарства України повинні досягти відповідного рівня ефективності своєї роботи, тобто необхідно постійно вдосконалювати систему управління конкурентоспроможністю продукції, що включає в себе аналіз конкурентного середовища, оцінку рівня конкурентоспроможності продукції, планування та реалізацію конкурентних стратегій.

Сьогодні для машинобудівного комплексу національного господарства значно зростає значення зовнішнього ринку, вихід машинобудівної продукції на який дуже важливий як для

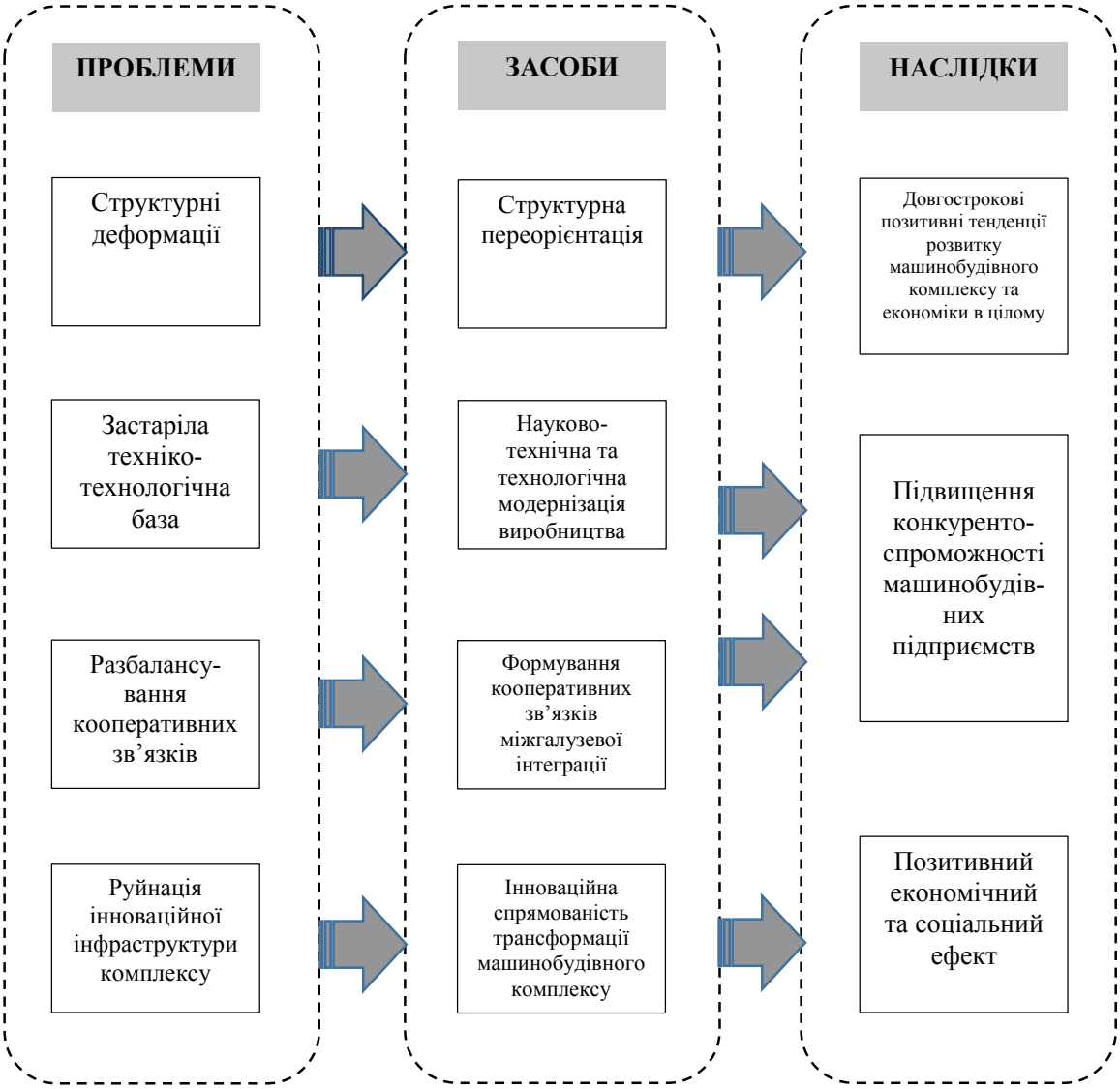


Рис. 1. Реалізація завдань структурної перебудови машинобудівного комплексу національного господарства

економіки в цілому, так і для стабільного розвитку машинобудівних підприємств. Для виходу та закріплення на світових ринках вітчизняної машинобудівної продукції необхідно проведення нової економічної політики в цілому та структурної переорієнтації машинобудівного комплексу (рис. 1).

Існуючі підходи до формування системи державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу розглядають лише окремі аспекти та напрями, тоді як існуючі економічні реалії та проблеми системного управління машинобудівним комплексом національного господарства вивчено недостатньо.

Згідно з концепцією організаційно-ресурсного забезпечення, машинобудівні підприємства відрізняються певною комбінацією ресурсів та організаційних компетенцій, які необхідні для випуску сучасної машинобудівної продукції. До того ж якісне організаційно-ресурсне забезпечення є основним засобом реалізації цілей підприємств машинобудівного комплексу національного господарства України з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища в умовах нестабільності.

Існуючий механізм державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу має бути вдосконаленим та мати на меті насамперед оновлення нормативно-правової бази ресурсного та організаційного забезпечення промислових комплексів, зокрема машинобудівного, та визначення структури підпорядкування органів державної влади та їх відповідальності щодо вирішення означених питань.

Заходи державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення підприємств машинобудівного комплексу мають певні резерви вдосконалення. Комплекс заходів повинен бути відображений у відповідних програмах організаційного та ресурсного забезпечення, із залученням фахівців із даної проблематики, визначенням джерел фінансування та термінів реалізації. Передусім необхідно:

– формування нормативної бази для планування організаційно-ресурсного забезпечення підприємств машинобудівного комплексу;

– удосконалення існуючої системи матеріального забезпечення машинобудівних підприємств;

– створення та впровадження при Міністерстві промислової політики України Департаменту організаційно-ресурсного забезпечення, у галузях, які йому підпорядковані, який б займався питаннями інформаційно-аналітичного управління, ресурсозабезпечення та ресурсопостачання, фінансування та аудиту (рис. 2).

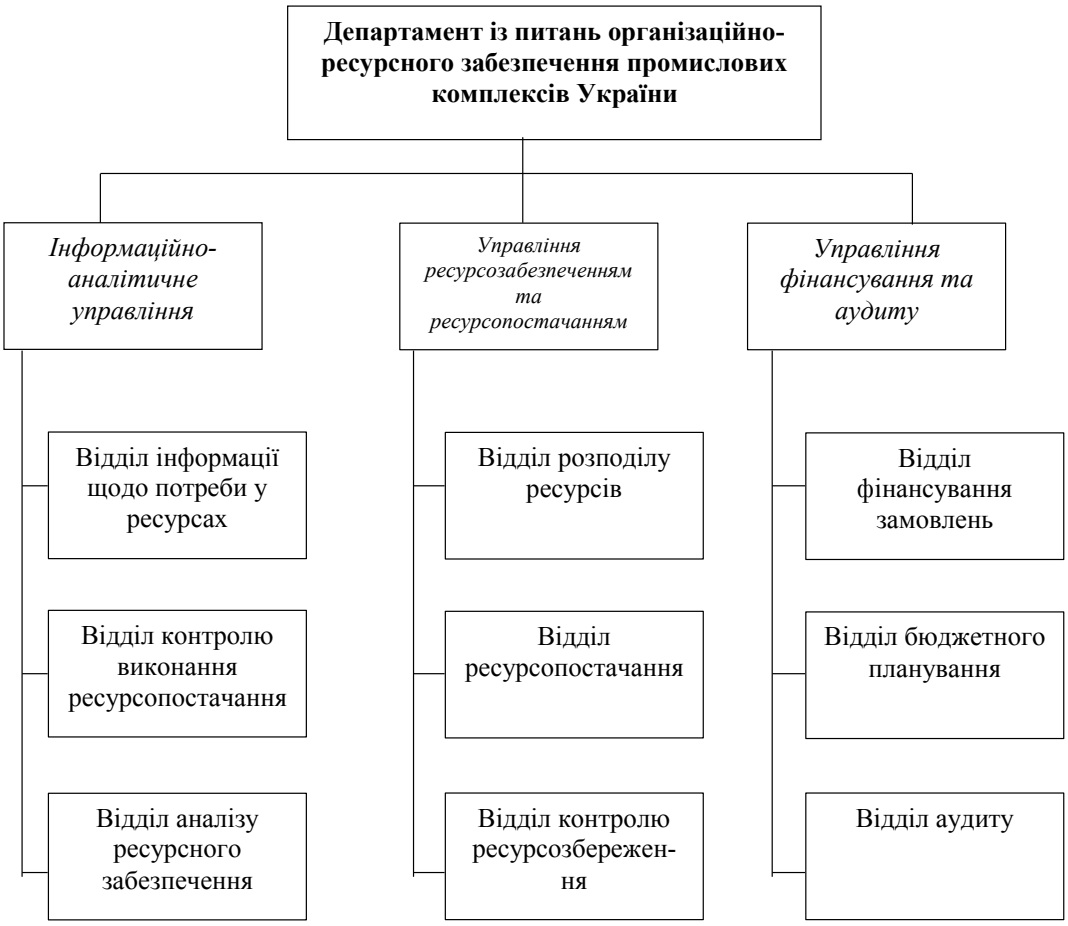


Рис. 2. Структура Департаменту організаційно-ресурсного забезпечення промислових комплексів національного господарства України

На думку автора, запропонована структура державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення промислових комплексів дасть змогу більш раціонально використовувати організаційні та матеріальні ресурси, які повинні бути використані у процесі виробництва промислової продукції.

Мова ще йде про те, що органи державного управління стали б організаційними та методичними центрами здійснення державної промислової політики та регулювання процесів ресурсного забезпечення промислових підприємств, зокрема підприємств машинобудування.

Прийняття на державному рівні та послідовна реалізація стратегії організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства створять основу для розвитку всіх галузей національного господарства.

Сьогодні розвиток машинобудівного комплексу національного господарства залежить від дій із боку держави щодо організаційного та ресурсного забезпечення його діяльності. У сучасних умовах розвитку підприємств машинобудування державне регулювання організаційно-ресурсного забезпечення повинно застосовувати дієздатні інструменти для ефективної реалізації поставлених завдань, визначення яких обумовлено певними особливостями досліджуваної галузі (табл. 1).

Державне регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу повинно здійснюватися на основі переходу від застарілих форм управління, що можуть ускладнювати розвиток машинобудування в цілому, до нових сучасних форм управління, які зможуть чітко організувати процес організаційно-ресурсного забезпечення та більш швидко реагувати на зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі.

Таблиця 1

Інструменти реалізації завдань державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства

Інструменти	Характеристика
Законодавчо-нормативні	Закони, укази, постанови, розпорядження
Фінансово-економічні	Розподіл ресурсів, цінова політика, податки, податкові пільги
Соціально-економічні	Задоволення потреб населення, підвищення якості життя
Адміністративні	Захист прав виробників, держзамовлення, контроль над ресурсовитратністю
Інвестиційно-інноваційні	Фінансування ресурсозбереження, інноваційно-інвестиційні програми ресурсоефективності, контроль над використанням інвестицій, координація реалізації інноваційних програм у сфері ефективного використання ресурсів

Джерело: розроблено автором на основі [8]

Для наукового обґрунтування шляхів удосконалення діючого механізму державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства необхідно мати об'єктивну інформацію щодо стану питання та на основі побудови економіко-математичної моделі орга-

Рис. 3. Важелі державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення

нізаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу визначитися зі складовими частинами механізму, що пропонується. Для цього держава може застосовувати низку важелів прямого і непрямого впливу (рис. 3).

Таким чином, необхідність удосконалення механізму державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства вплине на розвиток галузі в цілому та може стати дієвим інструментом для збільшення обсягів реалізації машинобудівної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Механізм державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства ґрунтується на загальних принципах державного регулювання та специфічних, які характерні для організаційного та ресурсного забезпечення машинобудування. До загальних належать принципи:

- ефективності, що передбачає позитивний кінцевий економічний ефект;
- стабільності, який забезпечує необхідний вплив на розвиток галузі, з метою нівелювання економічних спадів та підтримки економічного розвитку;

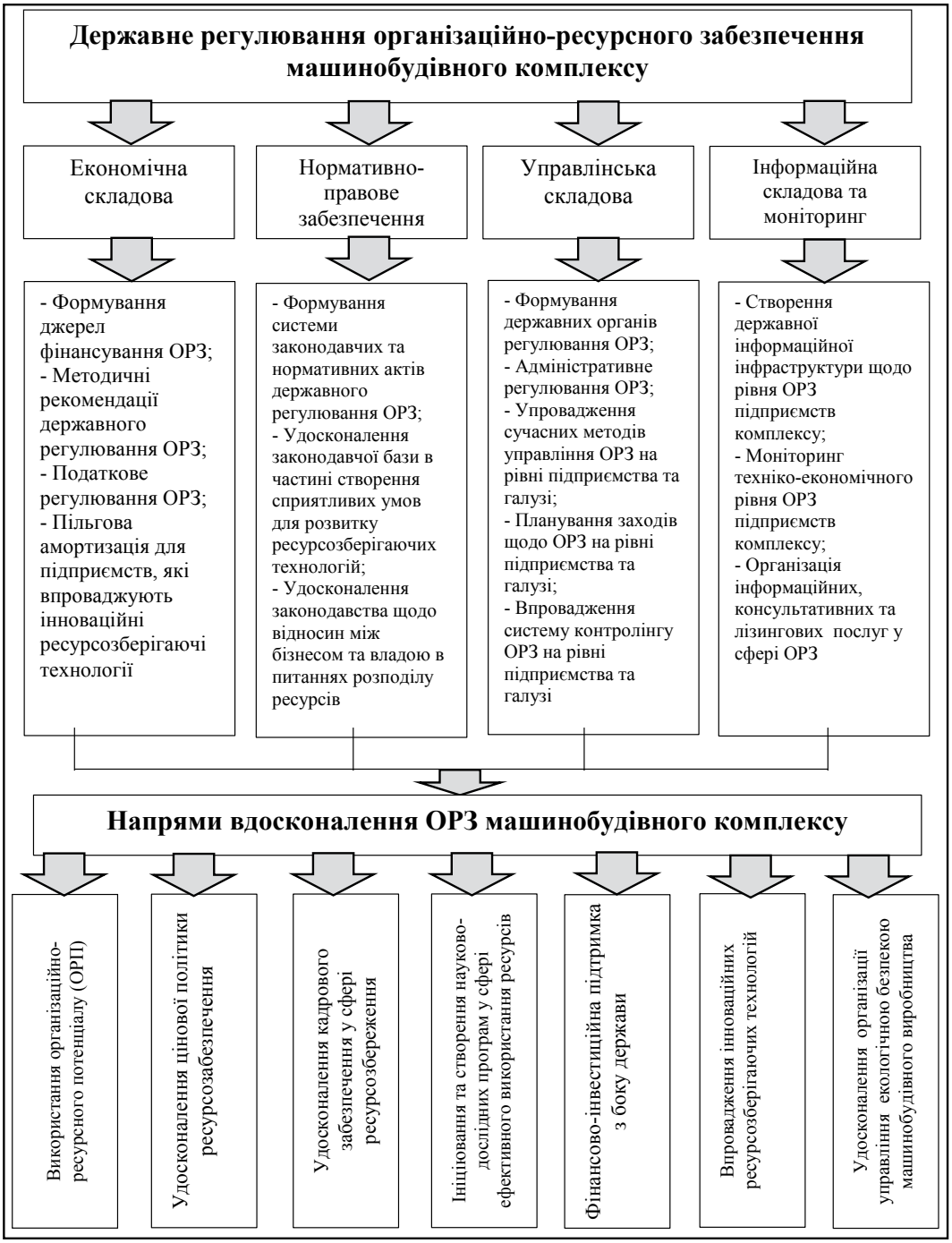


Рис. 4. Удосконалений механізм державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства

• системності державного впливу, який передбачає комплексний, системний підхід до розв'язання проблем ресурсозабезпечення та ресурсоефективності;

• адекватності, який передбачає відповідність державних регуляторів реаліям сучасного етапу економічного розвитку галузі;

• оптимального поєднання адміністративних та економічних важелів із метою збалансування масштабів втручання в економічні процеси;

• поступовості та етапності, що передбачає врахування фактора часу;

• наукової обґрунтованості, що передбачає врахування сучасних досягнень у теорії і методології під час розробки та впровадження державних регуляторів.

Специфічні принципи ґрунтуються на певних теоретичних та методологічних положеннях стратегії ресурсоефективності та ресурсозбереження та складаються з:

• принципу зорієнтованості регулювання на досягнення стратегічних цілей розвитку галузі, що передбачає пріоритетність ресурсозабезпечення підприємств машинобудування;

• принципу підпорядкованості стратегічним цілям економічного розвитку галузі, який витікає із визначення регулювання організаційно-ресурсного забезпечення як складової частини стратегічного державного регулювання національної економіки;

• принципу своєчасності прийняття управлінських рішень, який передбачає прогнозування, діагностику та швидке реагування на неефективне використання ресурсів;

• принципу узгодженості та скоординованості з державними програмами щодо ресурсоефективності та ресурсозбереження, який передбачає врахування під час вироблення національної ресурсоефективної та ресурсозберігаючої стратегії залучення зовнішньоекономічних партнерів.

Удосконалення механізму державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення повинно здійснюватися у напрямах:

• модернізації функцій державного регулювання організаційного та ресурсного забезпечення;

• модернізації інституційного забезпечення процесів ресурсовикористання та ресурсоефективності;

• забезпечення екологізації виробничих процесів у машинобудування.

Враховуючи вищенаведене, автор уважає за доцільне запропонувати вдосконалений механізм державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства, який включає основні функції регулювання організаційно-ресурсного забезпечення на державному рівні та інструменти державної підтримки організаційного та ресурсного забезпечення на основі досвіду провідних країн світу (рис. 4).

Запропонований удосконалений механізм державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу національного господарства приводиться в дію за допомогою спеціальних регуляторів: економічного, нормативно-правового, управлінського та інформаційного.

Усі ці регулятори можуть діяти як окремо, так і в єдиній системі, але якщо вони діють в єдиний системі, тоді й досягається найбільш ефективний результат.

Упровадження державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення повинно відбуватися на основі розробки програм загальнодержавного значення, галузевих програм та програм окремих підприємств.

Висновки. Проведені дослідження довели, що машинобудівному комплексу національного господарства України доцільно використовувати модель організаційно-ресурсного забезпечення машинобудівного комплексу, яка чітко показує прямий вплив організаційного та ресурсного забезпечення машинобудування на розвиток промисловості та всього національного господарства та застосування на практиці вдосконаленого механізму державного регулювання організаційно-ресурсного забезпечення, який чітко описує регулятори, які можуть діяти як окремо, так в єдиній системі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дегтяренко О.Г. Інноваційний механізм управління машинобудівними підприємствами / О.Г. Дегтяренко, С.І. Колосок // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2007. – № 2. – С. 91–97.
2. Вовк І.П. Удосконалення організаційно-економічного механізму ресурсозбереження на машинобудівному підприємстві: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І.П. Вовк; Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль, 2013. – 24 с.
3. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 344 с.
4. Полянська А.С. Ресурсне забезпечення розвитку організацій в сучасних умовах господарювання / А.С. Полянська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.com.ua/np/pdf/81.pdf.
5. Шифріна Н.І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Н.І. Шифріна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 394–399.
6. Ягунова Н. Стратегия развития промышленного предприятия: проблемы и решения / Н. Ягунова, А. Зверев // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № № 9–10. – С. 151–157.
7. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: [колективна монографія]: у 4-х т. / За ред. О.А. Паршиної. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – Т. 2. – 334 с.
8. Мізюк Б.М. Системне управління: [монографія] / Б.М. Мізюк. – Львів: ЛКА, 2004 – 338 с.
9. Балджи М.Д. Організаційно-економічні засади комплексного природокористування на регіональному рівні: [монографія] / М.Д. Балджи. – Одеса: Атлант, 2010. – 500 с.

УДК 330.366 [341.1]

Єрохін С.А.
доктор економічних наук, професор,
ректор ВНЗ «Національна академія управління»

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

THE PROBLEM OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто схему впливу іноземних інвестиції на різні сторони життєдіяльності суспільства. Визначено тенденції надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України, їх географічну структуру та джерела. Визначено Індекс Інвестиційної Привабливості та дано пояснення низькому рівню інвестиційної привабливості України. Встановлено перелік основних проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України. Запропоновано засади побудови ефективної інвестиційної політики щодо усунення визначених в статті проблем та активізації притоку іноземних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, іноземні інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена схему влияния иностранных инвестиций на различные стороны жизнедеятельности общества. Определены тенденции поступления прямых иностранных инвестиций в экономику Украины, их географическую структуру и источники. Определен Индекс инвестиционной привлекательности и дано объяснение низкому уровню инвестиционной привлекательности Украины. Установлен перечень основных проблем привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины. Предложены принципы построения эффективной инвестиционной политики по устранению определенных в статье проблем и активизации притока иностранных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.

ANNOTATION

In the article the scheme influence of foreign investment on various aspects of society. The trends of foreign direct investment in Ukraine, their geographical structure and source. Investment Attractiveness Index are determined and given an explanation of the low level of investment attractiveness of Ukraine. Established a list of major issues of foreign investment in Ukraine. A framework for designing an effective investment policy to address the problems identified in the article and enhance the inflow of foreign investment.

Keywords: investments, foreign investments, investment policy, investment climate, investment attractiveness.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних перетворень та структурних зрушень, які відбуваються в економіці України інвестиційна діяльність залежить від можливостей фінансування капітальних вкладень. Ефективна діяльність національної економіки у довгостроковій перспективі, забезпечення її конкурентоспроможності та стабільно високих темпів розвитку значною мірою визначаються рівнем та діапазоном інвестиційної активності та діяльності.

Вітчизняна економіка відчуває дефіцит капіталу, прогресивних технологій, взаємоінтеграції науково-дослідної та виробничої сфери, розвинутого менеджменту, відсутність допомоги у сприянні розвитку високотехнологічного виробництва. Одна з основних причин цього — недостатня кількість інвестиційних ресурсів та відсутність того економічного середовища, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва. Тому актуальною постає проблема пошуку можливих джерел формування інвестиційних ресурсів, серед яких особливе значення мають іноземні інвестиції. Вони є вкрай необхідними, оскільки, прорив у технологіях, якості та структурній перебудові неможливо здійснити без допомоги, інвестицій та вкладень зі сторони розвинутих країн та інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми залучення іноземного капіталу в національну економіку приділяли увагу такі вчені: В. Базилевич, С. Гуткевич, М. Денисенко, А. Музиченко, І. Соломко, В. Худавердієва, С. Шосталь та багато інших. Однак, проблеми іноземного інвестування в Україні досі залишаються недостатньо дослідженими. Проте, зважаючи на постійні економічні зміни потрібно постійно досліджувати сучасне становище, що дало б змогу створити сприятливі інвестиційні умови з метою підвищення ефективності залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми полягає в тому, що аналіз проблем залучення іноземного капіталу в економіку України є джерелом забезпечення привабливого інвестиційного клімату, що є одним із найнадійніших механізмів соціально-економічних перетворень у державі.

Мета дослідження є виявлення проблем залучення іноземного капіталу в економіку України та формулювання власних пропозицій щодо удосконалення цього процесу.

Виклад основного. Як засвідчує світовий досвід, національні економіки більшості країн, не в змозі швидко і ефективно вирішити власні проблеми економічного росту. Самостійні трансформаційні перетворення, без залучення і ефективного використання іноземних інвестицій не приносять бажаного швидкого результату. З активною інвестиційною діяльністю пов'язують бурхливе економічне піднесення «нових індустріальних країн», в основному Азії. Також, більшість вітчизняних науковців

та посадових осіб звертають увагу на те, яких позитивних результатів в розвитку здобула Польща, і називають це «польським дивом». Проте ідеолог та реформатор зі світовим ім'ям Г. Колодка зазначає, «що ніякого польського дива не було...». І розкриває основні джерела визнаного успіху Польщі: «це колосальний притік іноземного капіталу, половина боргів з якого у світлі політичних обставин... була прощена... У світі навряд чи вдасться знайти інші подібні випадки» [5].

У Польщі, Південній Кореї, Тайвані, Сінгапурі, Гонконзі за відносно короткий проміжок часу вдалося створити стабільні економічні структури, що здатні динамічно та швидко адаптуватися до мінливої кон'юктури світового ринку.

Обсяг залучення іноземних інвестицій залежить від рівня економічного розвитку країни-реципієнта. За своєю суттю іноземні інвестиції сприяють економічному розвитку держави забезпечують ефективне використання її національних ресурсів, вирішують проблеми зайнятості, формують загальний рівень заробітної плати, змінюють умови конкуренції в приймаючій економіці тощо.

У наш час результати залучення іноземних інвестицій позначаються на усіх аспектах розвитку суспільства, змінюють саме економічне середовище країни, способи забезпечення його існування й розвитку. Схема такої взаємодії подана на рис. 1.

За роки незалежності Україні вдалося сформувати сприятливий інвестиційний клімат та суттєво просунулася вперед стосовно інтеграції у світовий економічний простір. У період з 2009 по 2013 рік надходження прямих іноземних інвестицій були регулярними і стабільними, а інвестиційна діяльність характеризувалася, як динамічна. Максимально результативним став 2013 рік, коли в економіку України надійшло майже 60 млн. дол. США.

Проте, в останні роки ми спостерігаємо зменшення надходження іноземних інвестицій в економіку України на 22%. Станом на 01.10.2016 р. прямі іноземні інвестиції в економіку України становлять 45 152,2 млн. дол. США [8]. Причинами цьому є економічні та політичні порушення стабільності, що призводять до виникнення процесів, які не підлягають регулюванню: стан неоголошеної війни, у якому перебуває Україна, макроекономічне гальмування, зупинення крупних промислових підприємств на Сході країни, стрімка девальвація та інфляція, зниження рівня споживання тощо.

Цікавим для аналізу є дослідження географічної структури іноземних інвестицій. Формування якої залежить від багатьох чинників, головним серед яких є розвиток зовнішньоекономічних зв'язків з країнами-партнерами. В жовтні 2016 року більша частка іноземних фінансових ресурсів були отримані з країн ЄС (близько 75% загальних інвестицій в економіку). Іншими джерелами іноземних інвестицій було надходження більш ніж зі 120 країн світу. За даними Держстату, за січень-березень 2016 р. Україна освоїла майже 51,2 млрд грн міжнародних інвестицій. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0 % загального обсягу прямих інвестицій, увійшли Кіпр (11,7 млрд дол.), Нідерланди (5,6 млрд дол.), Німеччина (5,4 млрд дол.), Росія (3,3 млрд дол.), Австрія (2,4 млрд дол.), Велика Британія (1,85 млрд дол.), Віргінські острови (1,7 млрд дол.), Франція (1,5 млрд дол.), Швейцарія (1,3 млрд дол.), Італія (972 млн дол.) [4].

Зважаючи на сучасні процеси, які відбуваються у вітчизняній економіці, Україна не є інвестиційно-привабливою країною. Індекс

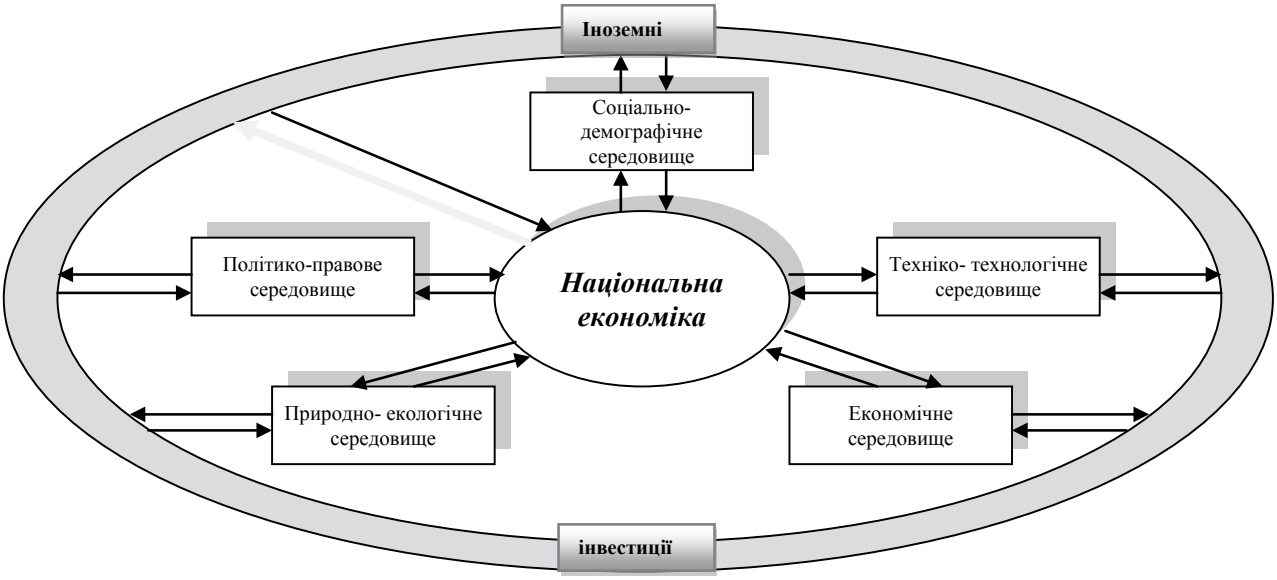


Рис. 1. Схема впливу іноземних інвестиції на різні сторони життєдіяльності суспільства

Інвестиційної Привабливості України на початок червня 2016 року, становить 2,88 бала. Визначати Індекс Інвестиційної привабливості країни почали в Європейській Бізнес Асоціації з 2008 року. За всю історію розрахунку цього індексу він ніколи не перевищував рівня 4 балів. Найбільше значення Індексу Інвестиційної Привабливості України було зафіксоване наприкінці 2010 року і становило 3,4 бала. Такий низький рівень інвестиційної привабливості можна пояснити наступними несприятливими факторами:

- невпевненість інвесторів у подальшому співробітництві;
- високі темпи інфляції в країні;
- відсутність чіткої стратегії, щодо заохочення інвестицій;
- тривала економічна і політична нестабільність в державі;
- нерівномірність іноземного інвестування в регіони та ін.

Втрата інвестиційної привабливості сталася через зовнішню агресію. Як стверджував Г. Марковіц, у контексті теорії ризику інвестицій, мета кожного інвестора – максимізація дохідності при мінімізації витрат та відсутності ризиків або повної їхньої нейтралізації [6]. Дослідження макроекономічного та інвестиційного середовища України свідчать про наявність високих ризиків. Відповідно, інвестиційний клімат нашої країни є незадовільним. Це пов'язано з наявністю певного переліку проблем які представлені на рис. 2.

Але разом поряд із проблемами існує і ряд переваг, які є потенційними можливостями зростання інвестиційної привабливості вітчизняної економіки для іноземних інвесторів. Серед таких виділяють:

- вигідне геополітичне розміщення;
- високий рівень природно-ресурсної забезпеченості;
- висококваліфікована робоча сила;
- місткий споживчий ринок.

Аналізуючи іноземні інвестиції за видами діяльності, можна прослідкувати, що вони спрямовуються в уже розвинені сфери економічної діяльності. Зокрема, в промисловість (переробку, добувну галузь, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води тощо). Натомість іноземний капітал оминає високотехнологічні галузі (машинобудування, авіаційну промисловість, електроніку тощо), хоча саме ці галузі в Україні найбільше потребують капіталовкладень для модернізації, інтенсифікації та інноваційного розвитку.

Висновки. Незважаючи на значні зусилля, спрямовані на залучення більшого обсягу іноземних інвестицій у вітчизняну еконо-

Рис. 2. Основні проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України

міку та поліпшення інвестиційного клімату, наразі необхідно терміново вжити заходів для усунення проблем залучення іноземного капіталу в економіку України. Ефективна інвестиційна політика щодо усунення визначених проблем та активізації притоку іноземних інвестицій має повинна ґрунтуватися на таких засадах:

- створення стабільного законодавства, яке має забезпечувати державні гарантії захисту іноземних інвестицій протягом тривалого часу;
- сприяння залученню прямого продуктивного іноземного капіталу в сферу матеріального виробництва та встановлення державного контролю за його використанням;
- забезпечення сприятливих умов для розвитку спільних підприємств, які займаються виробництвом;
- екзистенція до використання внутрішніх ресурсів (побудова ліберальної податкової політики, забезпечення захисту прав власності (як приватної, так і державної) і верховенство права).

Перераховані заходи дозволять повернути довіру іноземних інвесторів, що сприятиме припливу іноземних інвестицій для розвитку української економіки. Важливо також те, що окрім капіталу, Україна отримає і додаткові переваги у вигляді нових технологій, навиків менеджменту і системи маркетингу. Ці ресурси, стимулюватимуть конкуренцію, новації, акумуляцію капіталу, створюватимуть робочі місця та забезпечуватимуть економічне зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дудчик О.Ю. Інвестиційна привабливість України / О.Ю. Дудчик, І.С. Пашикян, А.Г. Соловйова // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. 2. – С. 541-548.
2. Мангушев Д.В. Прямі іноземні інвестиції: український та світовий контекст / Д.В. Мангушев, В.К. Пилипчук, Н.О. Смірнова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – Вип. 5. – Т. 21. – С. 37-41.
3. Інвестологія: наука про інвестування: навч. посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К. : Атака, 2001. – 264 с.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Колодко Г. В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше / Г. В. Колодко. – М. : Магистр, 2012. – 176 с.
6. Markowitz H. M. Foundations of portfolio theory / H. M. Markowitz // The journal of finance. – 1991. – P. 469–477.
7. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 59 65.
8. Офіційний сайт Державного агентства України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?get=212.
9. Шик Л.М., Скоробогатова Н.Є. Стан іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.М. Шик, Н.Є. Скоробогатова // – 2010. – №3(7). – С. 217-224.

УДК 330.341

Жаворонкова Г.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки
Інституту економіки і менеджменту
Національного авіаційного університету.

Крачок Л.І.
кандидат економічних наук,
редактор журналу «Прибуткове свинарство»

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

INFORMATION SECURITY AS A PART OF PROCESS SAFETY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні аспекти інформаційної безпеки у контексті забезпечення технологічної безпеки України. Визначено основні проблеми забезпечення інформаційної безпеки, а також ймовірні загрози для національної безпеки країни. Запропоновано основні напрями діяльності щодо забезпечення потрібного рівня інформаційної безпеки в Україні.

Ключові слова: інформаційна безпека, технологічна безпека, кіберзлочинність, інформаційні технології, загрози безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты информационной безопасности в контексте обеспечения технологической безопасности Украины. Определены основные проблемы обеспечения информационной безопасности, а также вероятные угрозы для национальной безопасности страны. Предложены основные направления деятельности по обеспечению необходимого уровня информационной безопасности в Украине.

Ключевые слова: информационная безопасность, технологическая безопасность, киберпреступность, информационные технологии, угрозы безопасности.

ANNOTATION

This article explores the theoretical aspects of information security in the context of the process safety of Ukraine. The basic problem of information security and potential threats to the national security of the country are defined. The basic directions of activity to ensure the necessary level of information security of Ukraine are proposed.

Keywords: information security, process safety, cybercrime, information technology, security threats.

Постановка питання. Інформаційна безпека є складовим компонентом загальної проблеми інформаційного забезпечення людини, держави і суспільства. Вона має бути орієнтована не тільки на захист стратегічних суб'єктів інформаційних ресурсів, а й конституційних інтересів країни. На сьогодні інформація стала ще й потужним інструментом забезпечення конкурентних переваг. Тому від правильного її застосування і захисту безпосередньо залежать національні інтереси державної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів питання інформаційної безпеки України, її стану і перспектив розвитку, а також проблем забезпечення свої наукові праці присвятили такі вітчизняні науковці: І. Арістова, М. Бебінська, А. Гальчинський, М. Гуцялюк, Я. Жаліло, А. Колодюк, Є. Макаренко, Я. Малик, В. Петрик, А. Петров та інші.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. Попри наявність великої кількості досліджень та публікацій, питання інноваційної безпеки як складової забезпечення економічної безпеки недостатньо висвітлені і потребують подальшого вивчення.

Мета статті. Дослідити основні загрози гарантування інформаційної безпеки України та запропонувати можливі шляхи їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст поняття «інформаційна безпека» розкривається в практичній діяльності, наукових дослідженнях, а також в нормативно-правових документах.

Згідно із законодавством України, інформаційна безпека – це «стан захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, при якому запобігається нанесення шкоди через неповноту, невчасність та невірогідність інформації, що використовується; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки застосування інформаційних технологій; несанкціоноване поширення, використання, порушення цілісності, конфіденційності та доступності інформації» [1].

За В. Петриком, інформаційна безпека – це стан захищеності особи, суспільства і держави, при якому досягається інформаційний розвиток, за якого сторонні інформаційні впливи не завдають їм суттєвої шкоди [2].

Інформаційна безпека діє за трьома основними принципами: конфіденційність, цілісність та доступність. Конфіденційність належить до захисту чутливої інформації від несанкціонованого доступу. Цілісність означає захист релевантності і повноти інформації та програмного забезпечення. Доступність – це забезпечення інформацією і основними послугами користувачів в потрібний для них час і формі.

Проблеми інформаційної безпеки можна поділити на три великі групи [3]:

1) гуманітарного характеру – проблеми, що виникають в зв'язку з безконтрольним використанням і розповсюдженням персональних даних громадян, вторгненням їх в приватне життя;

2) економічного і юридичного характеру – проблеми, що виникають в результаті витоку,

викривлення і втрати комерційної інформації, крадіжок брендів та інтелектуальної власності, розкриття фінансової інформації про майновий стан громадян, промислового шпіонажу та розповсюдження матеріалів, що наносять шкоду діловій репутації;

3) політичного характеру – проблеми, що виникають через інформаційні війни, кіберзлочини та електронні розвідки у ворожих інтересах для компрометації держави, атак на інформаційні системи важливих оборонних, транспортних, фінансових та промислових об'єктів, неповного інформування та дезінформації керівників великих інституцій та підприємств.

Проблема створення наукової методології заданого рівня захищеності інформаційних ресурсів протягом усього періоду їх експлуатації є важливою і актуальною. Рішення даної проблеми пов'язане з послідовним вирішенням двох часткових завдань: по-перше, кількісного оцінювання рівня захищеності; по-друге, прийняття рішення про необхідність зміни характеристик і параметрів системи захисту інформації (СЗІ) з метою підтримки заданого рівня захищеності.

Інструментальні засоби оцінки рівня захищеності (ризики порушення інформаційної безпеки) повинні бути засновані на сучасних базах даних і знань в сфері захисту інформації, щоб дозволяти будувати структурні об'єктно-орієнтовані моделі інформаційної системи, а також моделі ризиків окремих сегментів корпоративної інформаційної системи.

Застосування методів системного аналізу до дослідження проблеми захисту інформації диктується вимогами практики, яка поставила фахівців перед необхідністю проектувати складні системи захисту інформації, вивчати процеси, управляти ними в умовах невизначеності, неповноти інформації, дефіциту часу і обмеженості ресурсів.

Таким чином, вирішення актуальної сьогодні науково-технічної проблеми управління системою захисту інформації в корпоративних інформаційних системах пов'язано з необхідністю розробки комплексу науково обґрунтованих методів і методологій в рамках створення теорії інтелектуального забезпечення інформаційної безпеки.

Багато дослідників зазначають, що інформаційна революція суттєво впливає на геополітичну карту світу та світовий інформаційний розвиток, тому потрібно розглядати її як важливий геополітичний фактор, який здатний змінити відносини між центрами сили, регіонами та державами. Дана теза висуває перед кожною державою комплекс складних інформаційних проблем міжнародного характеру:

1) мова йде про побудову системи міжнародних відносин у нових умовах інформаційної прозорості державних кордонів;

2) актуальною стає розробка державної політики по відношенню до світових відкритих комп'ютерних мереж і забезпечення входження в них національних та корпоративних інформаційних і телекомунікаційних мереж з точки зору захисту національних інтересів та інформаційної інфраструктури;

3) реальними проблемами національної і міжнародної безпеки стають можливості використання інформаційних технологій в якості інформаційної зброї, а також загроза інформаційного тероризму.

Гарантувати захист та контроль національного інформаційного простору можна лише за умови вмілого поєднання двох головних підходів: створення потужних інформаційних потоків, що підтримують життєдіяльність системи символів, настанов та стереотипів, а також забезпечують її експансію в навколишній світ; розумне обмеження доступу до інформації, контроль за інформаційними потоками.

Актуальність застосування другого підходу пояснюється не лише проблемами збереження державної таємниці та припинення підривної протиправної діяльності. Існує чимало й інших питань, вирішення яких пов'язане з безпекою інформаційного простору України. Отже, стан захисту національного інформаційного простору не повністю відповідає сучасним потребам і можливостям держави.

Гостро постає питання боротьби з комп'ютерними злочинами. Згідно з ДСТУ 2938-94 «комп'ютерний злочин – це злочин, що здійснюється через використання, модифікування або знищення даних, технічних чи програмних засобів».

Таблиця 1

Ймовірні загрози безпеці інформації в мережі Інтернет і рішення щодо її захисту

Різновид загрози	Рішення	Технологія	Дії
Дані навмисно перехоплюються, читаються і/або змінюються	Шифрування	Симетричне або несиметричне шифрування	Кодування даних, яке перешкоджає їх читанню або викривленню
Невірна ідентифікація себе користувачем з метою шахрайства	Аутентифікація	Цифровий підпис	Перевірка ідентичності відправника, одержувача і повідомлення
Несанкціонований доступ до інформаційних систем	Брандмауер	Брандмауери, приватні віртуальні мережі	Фільтрація трафіку, який йде до мережі або на сервер
Кіберсквотинг (недобросовісна реєстрація доменних імен)	Інтелектуальна власність	Правовий захист	Зареєструвати ім'я домена як торгову марку
Шахрайство з платіжними картками в інтернет-банкінгу	Мережеві гроші	Paypal – інтерфейс для пластикової картки	Старт-картка з вбудованим мікропроцесором

На конференції країн Великої вісімки щодо проблем кіберзлочинності, яка відбулася ще у жовтні 2000 р., міністр закордонних справ Німеччини Йошка Фішер відзначив, що збитки від кіберзлочинів сягають 100 млрд німецьких марок щорічно. За оцінками Рахункової палати уряду США щорічні збитки від розкрадань і шахрайств, вчинених за допомогою інформаційних технологій лише через Інтернет, сягала 5 млрд дол. США [4].

Основною проблемою безпеки електронної комерційної взаємодії в Інтернеті з моменту виникнення мережі була проблема передачі закритої інформації, а саме: номерів кредитних карток, сум платежів тощо через відкриту мережну систему. Ймовірні загрози безпеці інформації, що передається в мережі, разом з рішеннями, які дозволяють організувати і значно підвищити захищеність даних, наведено в таблиці 1.

У Великобританії набрав чинності закон, відповідно до якого в особливо серйозних випадках, коли хакер поставив під загрозу безпеку країни, намагався вплинути на політику уряду або залякати громадськість, злочин характеризується як терористичний акт і карається відповідним чином. В австралійському парламенті ще в 1999 р. було прийнято закон про регулювання змісту в Інтернеті. Закон передбачає кримінальну відповідальність провайдерів Інтернет-послуг за фізичне розміщення (хостинг) забороненої інформації або надання доступу до неї.

Комітет у справах законодавства Ради Європи рекомендує уніфікувати кримінальне законодавство з питань комп'ютерних правопорушень та передбачити відповідальність за такі злочини: незаконний доступ; нелегальне перехоплення інформації; втручання у дані; втручання у систему; зловживання пристроями; підробка, пов'язана з комп'ютерами; шахрайство, пов'язане з авторським правом та інші.

У Міжвідомчому науково-дослідному центрі з проблем боротьби з кіберзлочинністю розроблено Концепцію реалізації державної політики щодо боротьби з кіберзлочинністю в Україні. Зазначений проект пройшов широке обговорення, в якому брали участь кримінологи, психологи, соціологи, працівники правоохоронних органів, освітніх установ, комерційних підприємств.

Із введенням Закону «Про захист інформації в автоматизованих системах» Карний кодекс був доповнений ст. 198 (1) «Порушення роботи автоматизованих систем», в якій передбачається покарання за зловмисне втручання до роботи автоматизованих мереж, що призводить до перекручення або знищення інформації, а також покарання за розповсюдження програм і технічних засобів, що призначені для незаконного проникнення до автоматизованих мереж і може призвести до перекручення та знищення інформації чи носіїв інформації.

У міру дедалі більшої комерціалізації Інтернету поширюється боротьба за доменні імена і використання торгових марок в мережі. З метою подальшого перепродажу доменного імені правовласнику ідентичного або схожого для переплутування товарного знаку чи іншого засобу індивідуалізації, широке розповсюдження в мережі одержало явище «кіберсквотинг», або його ще називають «кіберпіратство».

Сьогодні в зоні.ua кожні чотири хвилини з'являється нове доменне ім'я [5]. За оцінками експертів, щорічні обсяги даного ринку (реєстрація й підтримка чинності) становлять понад 20 млн. грн. Кіберсквотери, користуючись безконтрольністю, а також тим, що така реєстрація не потребує значних фінансових витрат, реєструють на себе значну кількість різноманітних доменних імен, виставляючи їх згодом на продаж або пропонуючи власникам відомих знаків для товарів та послуг. Процеси проти українських кіберсквотерів уже розглядає Арбітражний центр Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Тому є очевидною необхідність ухвалення спеціального законодавства, яке б визначало статус не тільки доменних імен, але й їхніх власників, а також правове становище реєстру доменів та порядок його діяльності.

Останнім часом в мережі Інтернет активізувалися атаки на сайти та сервери державних установ та організацій у фінансово-банківській сфері. Найпоширенішим видом хакерських впливів є так звані атаки, або «відмова в обслуговуванні». Схема досить проста. Велика кількість комп'ютерів (від декількох сотень і більше), програмне забезпечення яких спеціальним чином дистанційно модифікується, за командою хакерів починає одночасно направляти масові запити на відповідний ресурс, серйозно порушуючи чи повністю блокуючи роботу. Тривалість атак може продовжуватись декілька діб. Це призводить до прямих збитків, а також завдає шкоди престижу й авторитету відповідної установи.

Серед українських компаній, які застосовують засоби захисту з інформаційної безпеки, найбільший відсоток складають представники великого та середнього бізнесу. При цьому, комплексні рішення захисту, в основному, використовують банки і великі бюджетні організації. Для перших небезпека втрати банківської інформації є завжди актуальним питанням. А державні структури користуються засобами захисту, виходячи з вимог українського законодавства. Згідно з українським законодавством, угоди, однією із сторін яких є юридичні особи, повинні укладатися тільки у письмовому вигляді. Тому довгоочікуваним став закон України «Про електронні документи та електронний документообіг», який вступив у силу з 01.01.2004 р. та надав юридичний статус подібним угодам, тобто визнав електронний підпис.

Загалом проблеми забезпечення безпеки за своєю сутністю зводяться до проблеми захисту електронного документообігу. Тому специфіка ведення електронного бізнесу вимагає, щоб в

системі забезпечення безпеки були передбачені такі можливості:

– забезпечення конфіденційності інформації в процесі її створення, зберігання, обробки та обміну;

– контроль цілісності даних під час обробки та передачі по каналах зв'язку;

– аутентифікація інформації, що включає питання справжності, авторства та часу створення;

– ідентифікація учасників інформаційного обміну;

– попередження несанкціонованого доступу до ресурсів інформаційно-обчислювальних систем, в тому числі зміни процесів їх функціонування.

Кожний з перерахованих напрямків забезпечення безпеки електронного бізнесу має свої відпрацьовані методи захисту, причому безперервний розвиток інформаційних технологій вимагає постійного вдосконалення цих методів.

На жаль, існуюча система нормативних актів, яка направлена на захист інформаційних ресурсів, на даний час недостатня і може лише частково вирішити проблеми суспільних відносин в інформаційній економіці. Досвід інших країн свідчить, що захист повинен починатись на ранньому етапі, коли реальні втрати ще не нанесені; необхідні норми, які забороняють під загрозою покарання за законом несанкціонований доступ до комп'ютера та ознайомлення з комп'ютерними даними, а також зміну чи знищення цих даних; зберігання та розробка засобів для отримання незаконного доступу також має тягнути за собою карні дії.

Втім діяльність суб'єктів інформаційних відносин у глобальній комп'ютерній мережі Інтернет теж потребує відповідного правового регулювання. Відповідні законодавчі та підзаконні нормативні акти повинні враховувати напрацювання міжнародних організацій у даній сфері та, зокрема, Європейського Союзу. Це дозволить перетворити українську складову мережі на ефективний механізм розбудови демократичного суспільства, протидії корупції та організованій злочинності.

Значні проблеми в галузі законодавчого врегулювання розвитку інформаційних систем пов'язані з їх приватизацією. Якщо спробувати накласти основні положення наявних законодавчих та підзаконних актів на реальні господарські відносини, то досить виразно простежуються значні неузгодженості та дублювання в нормативно-правових актах. Фактично інформаційний простір та його складові як об'єкти правової кваліфікації мають досліджуватись відокремлено. Ця вимога набуває особливого значення з огляду на прискорення інтернаціоналізації інформаційного простору та можливої монополізації його окремих секторів.

Подальше удосконалення правового забезпечення розвитку інформаційного простору в Україні вимагає формування узгодженої законодавчої та нормативної бази, яка чітко визначить умови комерціалізації та розповсюдження інформаційних продуктів, обґрунтує критерії їх вартісного виміру, дозволить вибудувати гнучкий механізм цивілізованої реалізації прав юридичних та фізичних осіб на інформаційні ресурси на внутрішньому і зовнішньому ринках. При цьому має враховуватись необхідність введення законодавчих обмежень на розповсюдження інформації для гарантування національних науково-технічних та економічних інтересів.

На сьогодні правові акти, які регулюють відносини в інформаційній діяльності були об'єднані в єдиний комплексний правовий блок – інформаційне право, в який крім названих законів пропонувалось внести пакети законів про патентно-ліцензійну діяльність, наукову і науково-технічну експертизу, авторське право, інтелектуальну власність, технічний захист інформації тощо. В загальному виді сукупність норм права повинна охоплювати всі відносини між суб'єктами права, що існують у сфері інформатизації, інформаційній діяльності та капіталізації суб'єктів ринку.

Таким чином, забезпечення можливості взаємного поєднання і взаємодії інформаційних продуктів та послуг стали головними задачами для України. Процес стандартизації повинен бути переглянутий із метою його прискорення і посилення щодо орієнтації на вимоги ринку. Застосування сукупності адекватних апаратних засобів та методів правового захисту на всіх рівнях ведення електронного бізнесу дозволить побудувати ефективну та надійну систему забезпечення інформаційної безпеки як складової технологічної безпеки. Така система дозволить знизити, а в багатьох випадках і попередити, можливі збитки від деструктивних впливів на компоненти та ресурси систем електронного бізнесу. Впевненість в безпеці електронного бізнесу може бути досягнута тільки в результаті скоординованих дій, що здійснюються в процесі розробки, оцінки та експлуатації об'єкта інформаційної безпеки.

Виходячи з вищевикладеного, можна виділити основні напрями забезпечення потрібного рівня інформаційної безпеки в Україні:

1. Удосконалення законодавства і контроль за його дотриманням в сфері інформаційної безпеки.

2. Збільшення комп'ютерної та інформаційної грамотності населення.

3. Державі необхідно зобов'язати підприємства створювати і впроваджувати системи інформаційної безпеки, що буде забезпечувати комплексний захист інформації і в країні в цілому.

4. Використовувати виключно ліцензійні засоби захисту інформації та послуги перевірених фірм, що мають ділову репутацію і ліцензію на діяльність.

5. Державі необхідно виділяти кошти на захист комерційних таємниць, оскільки витік

такої інформації може призвести до значних негативних наслідків, а також погіршити імідж країни та її інвестиційну привабливість.

В свою чергу, створюючи системи захисту інформаційних ресурсів, необхідно враховувати: по-перше, для ефективного захисту потрібна реалізація цілого ряду різнорідних механізмів, які можна поділити на три групи: юридичні, організаційно-економічні і технологічні; по-друге, хоча розробкою заходів захисту стосовно до кожної з трьох груп повинні займатися фахівці відповідних галузей знань, кожен з яких застосовує свої способи і методи для досягнення заданих цілей, кінцевий успіх залежатиме від того, наскільки в рамках системного підходу вдасться визначити і реалізувати взаємні зв'язки між відповідними поняттями, способами і механізмами захисту.

Висновки. Таким чином, інформаційна безпека є однією із найважливіших складових технологічної безпеки та гарантом захисту національних інтересів України. На рівні держави вона досі залишається поза увагою, що може призвести до проблем гуманітарного, економічного, юридичного та політичного характеру. Тому забезпечення інформаційної безпеки має стати головним завданням країни, а починати її варто із розробки необхідних нормативно-правових актів – інформаційного права.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформаційна безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopedia/55-i/1943-informatsija-bezpeka.html.
2. Петрик В.М. Сутність інформаційної безпеки держави, суспільства та особи / В.М. Петрик// Юридичний журнал. – 2009. – № 5. – С. 122–134.
3. Петров А.А. Анализ системы информационной безопасности в Украине / А.А. Петров, А.А. Ухань // Безпекознавство: теорія та практика: Матер. I Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 15 березня–15 квітня 2013 р., м. Луганськ. – 2013. – С. 254–256.
4. Гуцалюк М.В. Правове регулювання суспільних інформаційних відносин в Інтернеті / М.В. Гуцалюк // Науковий вісник НАВСУ, 2001. – № 5. – С. 225.
5. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: [монографія] / [Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, В.Л. Осецький та ін.]; за ред. Л.І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с.

УДК 338.2

Золотых И.Б.
докторант
Николаевского национального аграрного университета

ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО КАЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

ACCESS TO HIGHER EDUCATION AND IMPROVING QUALITY IN THE CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется проблема доступности высшего образования в условиях перехода к экономике знаний. Выяснены суть и структурированность понятия доступности высшего образования. Анализируются её объективные и субъективные факторы. Рассматриваются инновационные методы обучения, повышающие качество высшего образования.

Ключевые слова: экономика знаний, сфера образования, высшее образование, доступность высшего образования и его составляющие, качество образования, инновационные методы.

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблему доступності вищої освіти в умовах переходу до економіки знань. З'ясовано суть і структурованість поняття доступності вищої освіти. Проаналізовано її об'єктивні та суб'єктивні чинники. Розглянуто інноваційні методи навчання, що підвищують якість вищої освіти.

Ключові слова: економіка знань, сфера освіти, вища освіта, доступність вищої освіти та її складники, якість освіти, інноваційні методи.

ANNOTATION

In the article the problem of access to higher education in the transition to the knowledge economy. Elucidated the essence and the structuring of the concept of accessibility of higher education. It analyzes the objective and subjective factors. Consider innovative teaching methods that enhance the quality of higher education.

Keywords: knowledge economy, education, higher education, access to higher education and its components, the quality of education, innovative methods.

Постановка проблемы. В настоящее время перед Украиной стоит проблема перехода экономики к качественно новому этапу развития, основанному на науке и инновациях, в котором нематериальная сфера превращается в важнейший фактор конкурентоспособности экономики.

Среди факторов, детерминирующих инновационное развитие, решающее значение имеет образование, поскольку именно оно обеспечивает качественное состояние человеческого потенциала, реализация которого и дает непрерывные технологические, организационные, институциональные и другие изменения. Важность образования и образовательной сферы как основы формирования интеллектуального потенциала никогда и никем не оспаривалась, отсюда и внимание к этой проблеме, особенно в последнее время. К сожалению, низкая эффективность образования выражается в том, что оно не выполняет те функции, которые возлагает на него общество [1, с. 23–24].

Анализ последних исследований и публикаций. По актуальным вопросам повышения качества и модернизации высшего образования опубликовано значительное количество работ, среди авторов которых можно отметить: А.К. Муромцеву [1], Л.В. Кусургашеву [1], В.И. Сухочева [3], В.С. Дудченко [4].

В работах данных авторов исследуется проблема понимания доступности высшего образования в условиях перехода к экономике знаний. В результате исследований предлагается ввести в научный оборот понятие общей доступности образования, которая состоит из организационной, академической, территориальной, ценовой и финансовой доступности. Структурирование общей доступности высшего образования создает определенную теоретическую основу для дальнейших исследований проблем доступности высшего образования и разработки методики её оценки. Анализируются инновационные методы обучения.

Цель статьи заключается в исследовании сферы образования как важного параметра экономики знаний, изучении проблемы высшего образования, в частности его доступности и модернизации.

Изложение основного материала исследования. Образование является важнейшей составляющей новой экономической системы – экономики знаний. В наибольшей степени реализовали экономику знаний ведущие страны мира, а Украине пока ещё только предстоит создавать эффективную экономику, так как утрачены достигнутые в прошлом высокие в мире позиции в науке, образовании, медицине, безопасности и т. д.

Не удивительно, что повышению образовательного уровня населения в высокоразвитых странах уделяется большое внимание. Сейчас многие страны (Германия, США, Япония и т. д.) внедряют всеобщее высшее образование, что непосредственно содействует повышению интеллектуального потенциала страны – одного из основных производственных факторов.

По данным Всемирного банка, в 192-х странах мира на долю человеческого капитала приходится в среднем 64% всеобщего богатства, физического (материального) – 16%, природного – 20%. Мир признает, что в XXI веке богатство измеряется не природными ресурсами, а человеческим потенциалом и энергией человеческого капитала.

Как известно, в советское время сформировался образ технократического специалиста, который воспринимал мир прагматично. На том историческом этапе это было вполне оправданно. Однако сейчас технократический подход привел к гуманитарному и экологическому кризису, к угрозе существования человечества. Для его преодоления нужно думать не о человеческом потенциале, а о формировании человека нового типа – культурного, высокоразвитого гражданина, способного достойно представлять свою страну, обеспечивать становление конкурентоспособности экономики. Сейчас формируются реальные условия для перехода общества и экономики на новый этап развития, основанный на знаниях.

Как показывает опыт многих стран, из-за приостановления фундаментальных исследований, в частности из-за нехватки финансирования, снижается уровень прикладных исследований. Следовательно, для экономического подъема в экономике необходимо усилить проведение фундаментальных исследований.

Успех экономики зависит, прежде всего, от образованности каждого его члена, поэтому в условиях финансово-экономического кризиса систему образования нужно ориентировать на стратегическое развитие, т. е. на удовлетворение не только текущих, но и будущих потребностей экономики и общества. Это возможно сделать путем взаимодействия учебных заведений с субъектами экономики, бизнеса, социальной сферы и т. д. Образование должно стать неотъемлемым атрибутом новой экономики.

Согласно Конституции Украины (ст. 53) [2], каждый гражданин имеет право на получение образования, и государство должно обеспечивать *доступность и бесплатность* высшего образования в государственных и коммунальных учебных заведениях. Но на практике реализация конституционного права получения бесплатного образования – под вопросом. Так, например, в среднем плата за обучение на контракте составляет от 10 до 20 тыс. грн. при средней заработной плате 3 тыс. грн., поэтому получение высшего образования нельзя считать доступным. Стоимость обучения в Украине часто превышает стоимость высшего образования в Польше, Чехии при более высокой средней заработной плате в данных странах. При этом стоимость образования не является залогом получения конкурентных и необходимых знаний и умений. *Происходит девальвация высшего образования как средства получения профессиональных знаний*.

В условиях перехода к экономике знаний образование и его доступность имеют большое значение. Под доступностью высшего образования понимается возможность выбора высшего учебного заведения людьми всех социальных групп. Доступность высшего образования – это совокупность реальных условий обеспечения равных возможностей для получения высшего образования индивидами независимо от их материального положения.

К доступности высшего образования следует отнести и способности индивида, т. к. доступным может быть высшее образование и для тех абитуриентов, которые обладают определенными интеллектуальными способностями. Необходимы базовое довузовское образование и достаточный интеллектуальный потенциал, т. е. академические способности, позволяющие им поступить и в полном объеме, качественно освоить образовательные программы высшего образования. Следовательно, доступность высшего образования связана с возможностями и способностями усвоения студентами определенной совокупности знаний, умений и навыков в рамках образовательных программ высшего образования. Речь идет об одной из составляющих общую доступность высшего образования, которую предлагается обозначить как *академическую* доступность высшего образования.

Кроме того, к понятию доступности высшего образования следует включить создание необходимых организационных условий для поступления всех желающих, предоставление достаточного количества учебных мест; этот аспект доступности высшего образования предлагается называть *организационным*.

Также учитываются способности и наклонности каждого абитуриента. Задача образовательной системы и педагогического сообщества – своевременно выявить эти способности и создать необходимые условия для их эффективного развития, ведь зачастую молодежь часто приобретает профессию, которая не соответствует их способностям и талантам, поэтому организационную доступность можно разделить на общую доступность и организационно-профильную.

Также существует еще один аспект доступности высшего образования, который характеризуется возможностью получения высшего образования в вузах, расположенных на территории своего региона, области, города, района и т. д. Следовательно, территориальный аспект доступности высшего образования также присутствует в комплексном разъяснении понятия доступности высшего образования.

Под доступными вещами, в данном случае услугами, понимается возможность их приобретения различными социальными группами. Таким образом, речь идет о *ценовой* доступности высшего образования. Она обеспечивается платежеспособностью населения и приемлемыми ценами на образовательные услуги.

Возможность получения образования в родном городе, а не в другом сопряжена с дополнительными затратами. Следовательно, речь идет также и о *финансовом* аспекте доступности высшего образования [2].

Итак, доступность высшего образования обеспечивается многими субъективными и объективными факторами. Выделение академи-

ческой, организационной, территориальной, ценовой и финансовой составляющими в понятии доступности высшего образования дает возможность не только продолжить дальнейшее теоретическое исследование данной проблемы, но и разработать методику оценки доступности высшего образования.

Стратегическая цель государственной образовательной политики – повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина.

В условиях информатизации учебного процесса, связанного с внедрением компьютерных технологий, большое значение приобретают инновационные формы и методы обучения. Сегодня возникает необходимость сочетания директивной модели и интерактивной как наиболее продуктивной и ориентированной на личность студента.

Как известно, в традиционной методике (директивная модель обучения) предусмотрено общение преподавателя со студентом, постоянный контроль со стороны преподавателя над его учебной деятельностью и усвоением материала.

Производительность такого взаимодействия зависит от правильного решения поставленных задач:

– определение учебной цели и соответствующей ей мотивации студента;

– реализация передачи материала определенного содержания на лекциях и интерпретация студентами на семинарах;

– контроль знаний.

При директивной модели обучения результат считается передачей знаний средством рациональной организации содержания учебного процесса, когда происходит почти односторонний диалог, ведь активной стороной является преподаватель.

По нашему мнению, в нынешних условиях развития рынка образовательных услуг и требований информационных технологий преподавания должны сочетаться созданная практикой традиционная и современная, наделенная инновационным характером интерактивная модель обучения.

Такими формами и методами обучения в вузе являются: метод проблемного изложения, презентации, дискуссии, кейс-стади, работа в группах, метод мозговой атаки, критического мышления, мини-исследования, деловые и ролевые игры, метод Insert (индивидуальных пометок, когда студенты пишут 7–10-минутное ассоциативное эссе), метод блиц-опроса, метод анкетирования. Непосредственный процесс передачи информации построен на взаимодействии преподавателя и студента. Он предполагает высокую активность обучаемого, его творческое осознание полученных сведений.

Основные задачи интерактивной модели обучения:

– повысить заинтересованность обучаемого;

– приблизить обучение к практическому опыту повседневной жизни (путем формирования эффективной коммуникации, адаптации к меняющимся условиям жизни, повышение психологической стрессоустойчивости, обучение навыкам урегулирования конфликтов);

– научить приемам нового социологического знания.

Инновационными технологиями обучения считают способы создания, распространения, использования, внедрения и возможность коммерциализации изобретений и новых видов услуг. Развитие таких инновационных технологий происходит по таким направлениям, как:

– репродуктивное обучение (персонифицированное, индивидуальное);

– опытное обучение (процесс обучения выстраивается как поиск познавательно-прикладных сведений);

– разработка моделей учебной дискуссии;

– организация обучения на основе игровых моделей (введение в учебный процесс имитационного и ролевого моделирования).

При этом также следует учитывать особенности изучаемого предмета, целесообразность применения того или иного метода обучения.

Стоит обратить внимание на содержание некоторых инновационных методик интерактивного обучения. Одним из эффективных методов активизации учебного процесса является метод проблемного изложения. При таком подходе лекция напоминает диалог, преподавание имитирует исследовательский процесс (сначала формулируются несколько ключевых постулатов по теме лекции, изложение выстраивается по принципу самостоятельного анализа и обобщения студентами учебного материала). Эффективность метода состоит в том, что студенты могут самостоятельно решать проблему, используя, таким образом, свои знания. При этом нивелируются противоречия между пониманием и знаниями, которые требуются от студента. К тому же студенты самостоятельно могут ставить те или иные проблемы, а преподаватель – требовать от аудитории «самостоятельного их решения» [3, с. 150].

Другим эффективным методом инновационного обучения можно назвать метод кейс-стади, или метод учебных конкретных ситуаций (УКС). Центральным понятием является ситуация, т. е. набор переменных, выбор любой из которых приводит к конечному результату, и др. [4, с. 174].

Основные критерии интерактивной модели обучения: возможность неформальной дискуссии свободного изложения материала, минимальное количество лекций и максимальное – семинаров, инициатива студентов, наличие групповых заданий, требующих коллективных усилий, постоянный контроль в течение семестра выполнения письменных работ. Безусловно, приоритетным принципом системы высшего образования является принцип учета

интересов студентов. Поэтому задача, поставленная перед преподавателями, – отработка таких приемов и методов обучения, которые были бы нацелены на активизацию творческого потенциала студентов, их желание учиться.

Выводы. Образование является важнейшей составляющей новой экономической системы – экономики знаний. Именно образование содействует развитию личности, формированию человеческого потенциала.

В настоящее время богатство страны в большей степени формируется за счет человеческого капитала, знаний. Компьютеризация и современные технологии предъявляют новые требования к качеству рабочей силы, поэтому проблемы, связанные с образованием, играют важную роль.

Внедрение в учебный процесс интерактивной модели обучения в настоящее время крайне необходимо. Но не надо устраняться от традиционной системы обучения, следует правильно сочетать две модели обучения: традиционную и интерактивную.

Стратегическая цель государственной образовательной политики – обеспечение его доступности для всех членной общества и повышение его качества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Становление экономики знаний: от теории к практике / Под общ. ред. Н.В. Осокиной, Е.Е. Жернова; Мин-во образ. и науки РФ; Кузбас. гос. тех. ун-т; каф. общей экономики. – Кемерово, 2012. – С. 23–24
2. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/ka/konstitutsiya_ukrainy/statja-53.htm.
3. Сухочев В.И. Доступность высшего образования в условиях перехода к экономике знаний / В.И. Сухочев // Креативная экономика. – 2009. –№ 9(33). – С. 8–16 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://creativeconomy.ru/articles/2438/.
4. Дудченко В.С. Основы инновационной методологии / В.С. Дудченко. – М.: Институт социологии РАН, 2007. – С. 150.
5. Добрынина Д.В. Инновационные методы обучения студентов вузов как средство реализации интерактивной модели обучения / Д.В. Добрынина // Вестник Бурятского университета. – 2010. – № 5. – С. 172–176.

УДК 631.1

Капітула С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Капітула Т.С.
фахівець із державних закупівель
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

PROSPECTS FOR THE MINING AND METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретико-методологічний інструментарій визначення невизначеності та ризику для гірничо-металургійного комплексу України в сучасних умовах. Доведено відмінність економічних категорій «невизначеність» та «ризик». Наведено класифікацію невизначеності та ризику для ГМК України. Проаналізовано стан вітчизняної гірничо-металургійної галузі та виявлено її слабкі місця. Досліджено перспективи подальшого розвитку ГМК України.

Ключові слова: невизначеність, ризик, залізна руда, гірничо-металургійний комплекс України, сталь.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен теоретико-методологический инструментарий определения неопределенности и риска для горно-металлургического комплекса Украины в современных условиях. Доказано отличие экономических категорий «неопределенность» и «риск». Приведена классификация неопределенности и риска для ГМК Украины. Проанализировано состояние отечественной горно-металлургической отрасли и выявлены ее слабые места. Исследованы перспективы дальнейшего развития ГМК Украины.

Ключевые слова: неопределенность, риск, железная руда, горно-металлургический комплекс Украины, сталь.

ANNOTATION

The article deals with the theoretical and methodological tools definition of uncertainty and risk for the mining and metallurgical complex of Ukraine in modern conditions. Unlike proved of economic categories «uncertainty» and «risk». Courtesy ehe classification of uncertainty and risk for the MMC Ukraine. Analyzed the state of the domestic mining industry and revealed its weaknesses. Studied the prospects of further development of Ukraine MMC.

Keywords: uncertainty, risk, iron ore, mining and metallurgical complex of Ukraine, steel.

Постановка проблеми. У сучасних умовах фінансово-економічної кризи, яка охопила практично всі галузі України та сировинні ринки всього світу, особливого значення набуває дослідження перспектив розвитку вітчизняного гірничо-металургійного комплексу, який був та залишається одним із найперспективніших напрямів розвитку української економіки. Останні події на відмічених ринках доводять, що подальший розвиток можливий, однак він буде відбуватися в умовах невизначеності та ризику.

Перед тим як перейти безпосередньо до дослідження стану та перспектив розвитку ГМК, на нашу думку, є доцільним дослідити визначення цих економічних категорій [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній літературі під час оцінки економічної діяльності підприємств досить часто користуються термінами «ризик» і «невизначеність». Однак більшість авторів не проводять чіткої границі між двома цими поняттями. Більше того, деякі вчені ототожнюють терміни «ризик» і «невизначеність».

Так, Андрєєв Б.Ф. [2, с. 284] стверджує, що ризиком є сама невизначеність ринкового попиту та пропозиції, а Догіль Л.Ф. пише, що ризик – це рішення або дія в умовах невизначеності [3, с. 8].

Звичайно ж, між ризиком і невизначеністю існує зв'язок, але це не одне й те ж. Як справедливо відзначає Вітлінський В.В. [4, с. 13], економічний ризик породжується невизначеністю.

Поняття «невизначеність» на сьогоднішній день розкрите недостатньо. Так, Вітлінський В.В. трактує невизначеність як фундаментальну характеристику недостатньої забезпеченості процесу прийняття економічних рішень знаннями щодо певної проблемної ситуації [4, с. 20].

Поняття «ризик» в економічній науці розкрите ширше, але серед учених немає єдності в його тлумаченні. Так, Боков В.В. під ризиком розуміє ймовірність виникнення збитків порівняно з прогнозованим варіантом [5, с. 3]. Іщук Г.П. трактує ризик як небезпеку, можливість збитку, ймовірність втрати підприємством своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності [6, с. 10].

Але існують і дещо відмінні від вищенаведених визначення ризику. Так, на думку Балики С., під господарським ризиком варто розуміти сферу управлінської діяльності, пов'язану з визначенням можливих відхилень від поставленої мети [6, с. 10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України всі юридичні особи –

суб'єкти підприємницької діяльності мають потребу в конкретизації термінів «ризик» і «невизначеність».

Мета статті полягає в аналізі специфіки діяльності гірничо-металургійного комплексу України та доведенні відмінності економічних категорій «невизначеність» та «ризик», розробці класифікації невизначеності та ризику для ГМК України. Також необхідно проаналізувати стан вітчизняної гірничо-металургійної галузі та виявити її слабкі місця і дослідити перспективи подальшого розвитку ГМК України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто погодитися з визначеннями ризику, які дають Боков В.В., Іщук Г.П. Із трактуванням ризику, яке дає Балика С.Ю., можна посперечатися, тому що управління ризиком – це не ризик, а специфічна галузь менеджменту, що охоплює різноманітні проблеми управління. Потрібно відзначити, що ризик – це багатогранна категорія, яка, крім основної економічної складової, містить соціальну, екологічну і психологічну частини. Це означає, що ризик здійснює свій вплив на діяльність підприємства комплексно, за багатьма факторами. Розрахувати абсолютно точно ризик у комплексному плані практично неможливо, але це не говорить про те, що зміст ризику не повинен містити ці фактори, навпаки, їх значення все більше буде підвищуватися в оцінці ризику.

Виходячи з вищезазначеного, вважаємо, що ризик – це можливість, імовірність втрати підприємством коштів і ресурсів, що знаходяться у нього в розпорядженні, а також можливість недоотримання доходів, виникнення додаткових витрат, нанесення збитку його репутації та іміджу. Слід зауважити, що ця ймовірність не повинна дорівнювати 1 або 0. У разі коли ймовірність виникнення негативних наслідків дорівнює 1, то ризику як такого вже немає, а є лише передбачувані збитки. Якщо ж імовірність дорівнює 0, то, згідно з теорією ймовірностей, негативних наслідків не буде, отже, ризик і в цьому разі відсутній [8].

У багатьох джерелах наводиться різна класифікація ризиків. Аналізуючи існуючі класифікації ризику, у роботі для оцінки економічної безпеки підприємства прийнято виділяти такі його види: виробничий, комерційний, фінансовий та інвестиційний.

Виробничий ризик обумовлений особливостями виробничої діяльності підприємства, можливим зниженням запланованого обсягу випуску продукції, розірванням договорів про постачання сировини і матеріалів, виникненням різноманітних конфліктних ситуацій.

Комерційний ризик з'являється в процесі реалізації товару, зміни кон'юнктури ринку, підвищення витрат обігу.

Фінансовий ризик пов'язаний із стосунками підприємства з банками й іншими фінансовими суб'єктами.

Інвестиційний ризик пов'язаний із процесом здійснення підприємством інвестиційної діяльності.

Наведена класифікація ризиків є більш детальною стосовно існуючих і дасть змогу підприємствам більш обґрунтовано враховувати ризики у своїй виробничо-господарській діяльності.

Повертаючись до категорії «невизначеність», слід зазначити, що вона не менш значуща порівняно з ризиком під час прийняття управлінських рішень. Але дана категорія практично не знайшла своє висвітлення в економічній літературі. На нашу думку, під невизначеністю в діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів запропоновано розуміти ситуацію, що характеризується браком інформації щодо досліджуваного об'єкта чи економічного явища або її повною відсутністю. Тобто невизначеність існує тоді, коли немає даних про певну проблему, ситуацію чи напрям діяльності або коли такі дані є, але їх недостатньо для оцінки ризику чи прийняття рішення.

Для максимального усунення невизначеності, тобто збирання найбільш повного обсягу необхідної інформації, доцільно виявити причини її виникнення і на основі цього провести факторний аналіз невизначеності.

Як і кожна економічна категорія, невизначеність визначається низкою факторів. Основними з них, на думку авторів, є такі:

– відсутність аналогічних ситуацій, тобто здійснення певних дій уперше;

– відсутність необхідної інформації через те, що раніше не виникало необхідності в наявності таких даних;

– дорожнеча отримання інформації;

– великі затрати часу, необхідні для отримання інформації;

– перешкоди з боку конкурентів під час збирання та отримання інформації;

– відсутність на підприємствах структурних підрозділів, що займаються збиранням та аналізом інформації, або їх незадовільний стан;

– наявність у необхідній інформації грифа державної або комерційної секретності;

– використання наближених методів обробки даних.

Для більш точного і повного розуміння сутності невизначеності необхідно користуватися певною класифікацією невизначеності.

На нашу думку, слід виділяти такі види невизначеності: п*олітичну, законодавчу, фінансову, інвестиційну* та *виробничу*.

Кожна з них має місце в окремій сфері економіки, що суттєво впливає на діяльність підприємства.

Так, *політична невизначеність* породжується нестабільністю політичного положення, виникненням локальних та глобальних революцій, озброєних конфліктів, війн, оголошенням економічних санкцій із боку зарубіжних країн та міжнародних організацій.

Законодавча невизначеність виникає як наслідок змін різноманітних економічних законів, положень та норм.

Під *фінансовою невизначеністю* слід розуміти невизначеність у банківській діяльності та фінансовій сфері підприємства (тобто це зміна ставок податків, зміна котирувань акцій підприємств, зміна відсоткових ставок за кредитами тощо).

Інвестиційна невизначеність містить невизначеність, пов'язану з інвестиційною діяльністю як самого підприємства, так і взагалі з інвестиційним кліматом в країні.

Виробнича невизначеність обумовлена особливостями виробничої діяльності підприємства, зміною запланованого обсягу випуску продукції, можливим розірванням договорів про постачання сировини та матеріалів, виникненням різноманітних конфліктних ситуацій.

Необхідно розрізняти виробничу невизначеність під час створення нового підприємства або випуску нового виду продукції та невизначеність діючого підприємства.

Виробнича невизначеність під час створення нового підприємства або випуску нового виду продукції включає в себе невизначеність під час: випуску продукції, спроби зайняти свою нішу на ринку, використання нових матеріалів та технологій, співробітництва як із новими, так і старими партнерами і клієнтами.

Виробнича невизначеність діючого підприємства містить усі чинники виробничої невизначеності під час створення нового підприємства чи

Рис. 1. Динаміка цін на залізну руду протягом року, USD

Рис. 2. Динаміка цін на залізну руду протягом 2010–2016 рр., USD

випуску нового виду продукції, а також невизначеність за морального зносу техніки та технології, що використовується, за зміни попиту на продукцію, яка виготовляється.

Таким чином, підсумовуючи все вищенаведене, можна сказати, що на сьогодні гірничо-металургійний комплекс України працює в умовах невизначеності, причому в умовах політичної, законодавчої, фінансової, інвестиційної та виробничої невизначеності. Тобто всі види невизначеності притаманні сьогоднішньому розвитку вітчизняного ГМК.

Аналіз відкритих інформаційно-статистичних джерел показує такі дані, що на перший погляд не є позитивними для вітчизняного ГМК. Так, за підсумками червня 2016 р. Україна вийшла з топ-10 найбільших світових виробників сталі [9]. За даними асоціації Worldsteel, вітчизняні металургійні заводи виробили на 8,6% менше сталі, ніж у минулому році. Водночас у світовому масштабі за червень виробництво сталі залишилось без змін. Питома вага України у світовому виробництві сталі за червень становила 1,35%, що є досить значним результатом, однак порівняно з Китаєм (питома вага виробництва сталі в червні 2016 р. становила 49,07% світового виробництва) ми є аутсайдерами.

Також не досить позитивною є ситуація на ринку ЗРС, що насамперед обумовлено нестабільністю сировинних цін (рис. 1, 2) [10].

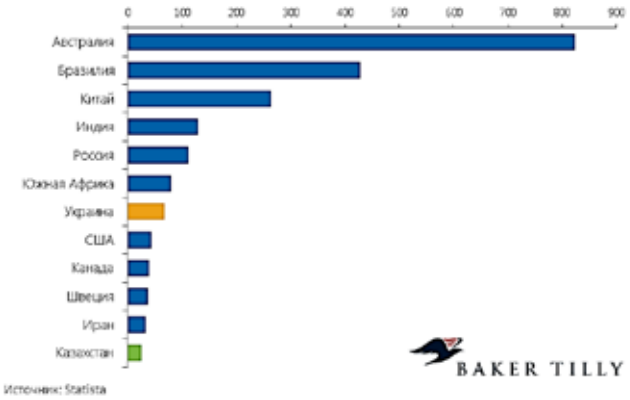


Рис. 3. Добича залізної руди різними країнами, 2015 р., млн. метричних тонн

Як видно з наведених графіків, ціна на залізну руду схильна до коливань. І якщо відносно цін протягом року сьогоднішня ситуація є більш-менш позитивною (рис. 1), то, аналізуючи ціни протягом останніх п'яти років, ми спостерігаємо досить невтішну картину (рис. 2). Прогноз цін у майбутньому також є не досить позитивним для вітчизняного ГМК. Так, фахівці Citigroup дають прогноз цін на залізну руду на цей рік $47 за тонну, а в наступному – $42 за тонну. Довгостроковий прогноз цін на залізну руду фахівці Citigroup дають на рівні $55 за тонну [11].

Таблиця 1

Індекси промислової продукції за основними видами діяльності, %

	Код за КВЕД-2010	Червень 2016 р. до		Січень-червень 2016 р. до січня-червня 2015 р.	Довідково: січень-червень 2015 р. до січня-червня 2014 р.
		травня 2016 р.	червня 2015 р.		
Промисловість	**B+C+D**	**97,9**	**96,6**	**102,0**	**80,0**
Добувна та переробна промисловість	**B+C**	**97,4**	**96,1**	**102,5**	**79,2**
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	**B**	**92,3**	**91,1**	**100,4**	**75,9**
з неї					
добування металевих руд	07	90,6	93,2	100,5	89,5
Переробна промисловість	**C**	**99,9**	**98,4**	**103,4**	**80,9**
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, окрім машин і устаткування	24, 25	88,3	100,4	108,9	74,7

Рис. 4. Динаміка добичі корисних копалин в Україні

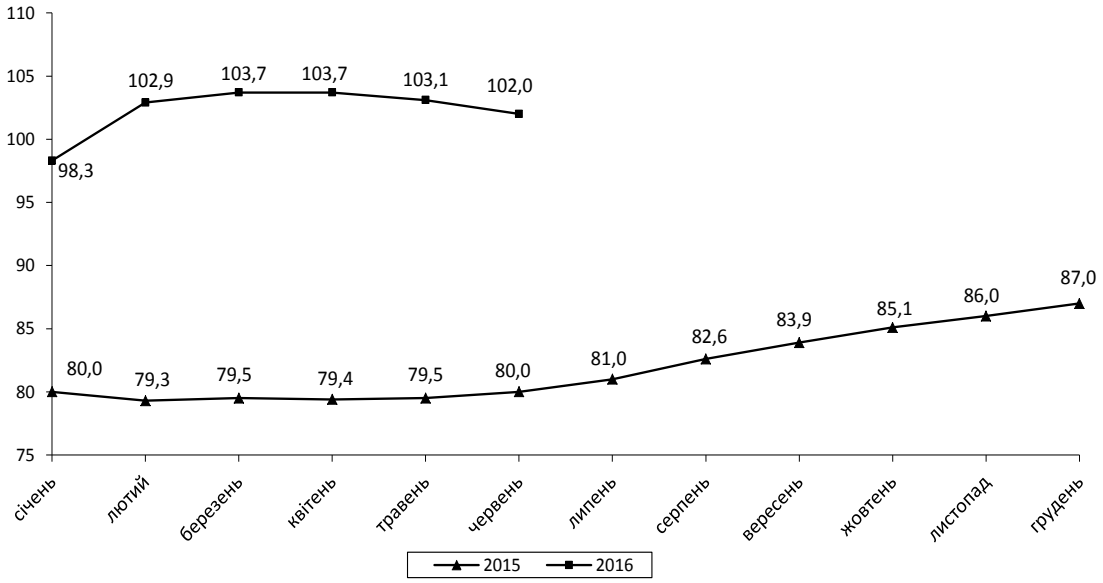


Рис. 5. Індекси промислової продукції (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)

Отже, за рахунок росту цін на сировину вітчизняному ГМК не вдасться підвищити рівень доходів, тому слід проаналізувати можливість збільшення обсягів добичі та переробки ЗРС. За статистичними даними, Україна займає сьоме місце серед країн – виробників залізної руди (рис. 3) [12].

Якщо проаналізувати дані щодо видобутку залізної руди за останні 45 років (рис. 4), то можна зробити висновки, що на сьогоднішній день ми є не на піку добичі й маємо резерви для росту [13].

Позитивні перспективи для вітчизняного ГМК дає динаміка змін індексів промислової продукції у поточному році взагалі (рис. 5) та безпосередньо по гірничодобувній промисловості (табл. 1) [14].

Висновки. Таким чином, гірничо-металургійний комплекс України в сучасних умовах невизначеності та ризику має певні перспективи, що обумовлені наявними резервами збільшення виробництва ЗРС та металу, перспективами збільшення їх споживання в майбутньому та зростанням вітчизняної і світової економіки в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Капитула С.В. Качественная и количественная оценка неопределенности / С.В. Капитула // Разработка рудных месторождений: научно-техн.сб. – Кривой Рог, 2001. – Вип. 75. – С. 7–10.
2. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории: Микро-, Макроэкономика: [учеб. пособ.] / Б.Ф. Андреев. – СПб.: Лениздат, 1998 – 574 с.
3. Догиль Л.Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК: Методологические и практические аспекты / Л.Ф. Догиль. – Минск: БГЭУ, 1999. – 238 с.
4. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві: [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
5. Боков В.В. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной экономике / В.В. Боков – М.: ПРИОР, 1999. – 258 с.
6. Ищук Г.П. Риск в современном бизнесе / Г.П. Ищук, Н.В. Москаленко // Інформація і ринок. – 1997. – № 1. – С. 10–12.
7. Балыка С. Моделирование и прогнозирование хозяйственного риска / С. Балыка // Бизнес Информ. – 1997. – № 22. – С. 53–59.
8. Турило А.М. Менеджмент предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и риска / А.М. Турило, С.В. Капитула // Дослідження соціально-економічних проблем перехідного періоду. – Чернівці, 2001. – Вип. III. – С. 182–188.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investfunds.ua/news/v-iyune-ukraina-vypala-iz-desyatki-krupnejshih-proizvoditelej-stali-delo-140532.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finanz.ru.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investfunds.ua/news/citigroup-povysil-prognoz-cen-na-zheleznuyu-rudu-na-blizhajshie-dva-goda-finmarket-139469.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bakertilly.ua/ru/news/id1012.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://b-logbook.info/markets/natural-resource/mining/perspektivyi-dobyichi-poleznyih-iskopaemyih-v-ukraine.html.
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.5.332

Карасьова Н.А.
кандидат економічних наук, докторант
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

REGULATION OF EXPORT-ORIENTED ACTIVITY IN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено систему регулювання експортоорієнтованої діяльності аграрного сектору. Встановлено особливості регуляторної політики на корпоративному та національному рівнях. Проаналізовано вплив наднаціональних суб'єктів на зовнішньоекономічну політику держави. Наведено особливості застосування економічних методів регулювання. Досліджено адміністративні важелі впливу на експорт продукції аграрного сектору з боку країн імпортерів.

Ключові слова: експортоорієнтована діяльність, методи регулювання, аграрний сектор.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована система регулирования экспортоориентированной деятельности аграрного сектора. Установлены особенности регуляторной политики на корпоративном и национальном уровнях. Проанализировано влияние наднациональных субъектов на внешнеэкономическую политику государства. Приведены особенности применения экономических методов регулирования. Исследованы административные рычаги влияния на экспорт продукции аграрного сектора со стороны стран импортеров.

Ключевые слова: экспортоориентированная деятельность, методы регулирования, аграрный сектор.

ANNOTATION

The article examines the regulatory aspects of export-oriented agriculture. The features of regulator politics on corporate and national levels are determined. Influence of global actors on external economic policy of the state is analyzed. Identities of economic methods application are described. The administrative barriers for agricultural export in importers' countries are investigated.

Keywords: foreign trade relations, methods of regulation, export, agricultural sector.

Постановка проблеми. Характерним явищем для сучасного етапу є суперечливий характер філософії регуляторної політики. З одного боку, в рамках глобалізації відбувається процес лібералізації зовнішньоекономічних відносин, з іншого, спостерігається постійне нарощування та вдосконалення форм і методів державного протекціонізму. В контексті постійного зростання виробничого потенціалу та перспективності експортоорієнтованого розвитку аграрного сектору України особливої уваги потребує концентрація на вивченні регуляторних заходів з боку інших країн, що впливають на кон'юнктуру внутрішнього ринку та покликані обмежувати конкурентоспроможність іноземних товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність дослідження даної проблеми пов'язана із розширенням та якісним поліпшенням позицій українських виробників аграрної продукції на світовому агропродовольчому ринку. Науково-практичними розробками в даній сфері займались такі вчені, як І. Бураковський [11], Т. Зінчук [1], К. Кваша [2], А. Ключник [3], В. Лапа [4], В. Топіха [6] та ін. Характерна особливість більшості робіт полягає у дослідженні загальних механізмів та методів регулювання зовнішньоекономічних відносин в аграрному секторі. Однак, аспект здійснення експортних операцій крізь призму регуляторних інструментів торгових партнерів та наднаціональних регуляторів досі залишається недостатньо розкритою темою.

Метою статті є дослідження рівнів та методів регулювання експортоорієнтованої діяльності аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі розвитку економічної думки концепція регулювання у розвинутих країнах характеризується специфічними історичними трансформаціями: від політики невтручання у функціонування ринкового господарства до кейнсіанської парадигми в 30-ті рр. та монетаристської концепції обмеженої ролі держави у 70-ті. Інструменти та методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності визначає зовнішньоекономічна політика держави, яка, в свою чергу є складовою загальної економічної політики, тому всі зовнішньоекономічні заходи повинні бути сумісними із загальним політико-економічним та суспільно-політичним устроєм. Експортна політика є складовою зовнішньоторговельної політики і повинна бути спрямована на розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності товарів та стимулювання їх виробництва.

В результаті боротьби лібералізації та протекціонізму в глобальній економіці, всередині країн створюються системи зв'язків, які взаємопов'язані з економічними процесами за межами держав. Таким чином, в кожній країні утворюється регуляторний механізм, який своїми формами, методами та інструментами узгоджується із нормами і принципами міжнародного права. Тому, цілком логічним вбачається твердження, що в умовах глобалізації регулювання зовнішньоторговельною діяльністю здійснюється на декількох рівнях: національному, де суб'єктом регулювання виступає держава та державні органи, а також недержавні координуючі інституції; наднаціональному, де

суб'єктами виступають міжнародні організації, регіональні інтеграційні об'єднання та ін. Функціонування світового господарства як одного цілого, ставить перед будь-якою державою, в тому числі й перед Україною, питання необхідності взаємоузгодження цих рівнів регулювання. Крім того, слід виокремити і корпоративний рівень регулювання. Він здійснюється через впровадження сукупності дій, заходів та прийомів, що формують ринкову поведінку підприємства, в процесі чого має місце обмежувальна міжнародна ділова практика.

До системи методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності на національних рівнях відноситься сукупність взаємодоповнюючих заходів правового, адміністративного, економічного та організаційно-технічного характеру, які визначають правила і процедури здійснення всього комплексу експортно-імпортних операцій. В експортній політиці ця система спрямована на сприяння розвитку експортоорієнтованого виробництва та просування продукції аграрного сектору на зовнішні ринки. Дослідники найчастіше виділяють: адміністративні методи (ембарго, ліцензування, квотування, специфічні вимоги до товарів); економічні методи (митні тарифи, збори, імпортні депозити, пільгові кредити експортерам). Також поділяють методи на тарифні, що ґрунтуються на використанні митних тарифів та нетарифні – квоти, субсидії, ліцензії, антидемпінгові заходи тощо.

Принципова відмінність між економічними та адміністративними методами регулювання полягає у формі впливу на зовнішньоторговельні операції – через ринкові або неринкові механізми. Однак, і економічні, і адміністративні інструменти можуть спрямовуватись на обмеження або стимулювання імпорту та експорту. Щодо імпорту, то економічні методи обмежень направлені на зниження конкурентоспроможності завезених товарів через механізм цін. Що стосується економічних обмежень для експорту, то в сучасних умовах переважна більшість країн, здійснюючи політику заохочення експорту, фактично не застосовує експортні мита та митні збори.

Пріоритетність використання тарифних методів регулювання задекларована в переважній більшості міжнародних угод, зокрема і в угодах СОТ. Економічні методи здійснюються в межах чіткої законодавчої та договірної регламентації, є абсолютно визначеними та передбачуваними у застосуванні. Крім того, світова практика свідчить про широке застосування економічних методів для стимулювання експорту. Зокрема, в аграрному секторі до таких інструментів належать пільгові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від сплати податків та надання фінансової допомоги, страхування експорту тощо. В окрему групу економічних методів можна віднести валютні регулювання та валютні обмеження, які можуть здійснювати суттєвий вплив на формування ціни товарів на міжнародних ринках.

Влив методів валютного регулювання, як і економічних методів стимулювання в цілому, може давати позитивний ефект лише з часом, адже залежить від співвідношення динаміки цін, співвідношення попиту і пропозиції на міжнародних ринках, конкуренції, коливань валютних курсів тощо. Саме тому, в регуляторній політиці дуже широко використовуються адміністративні методи, які дають можливість впливати на кон'юнктуру ринку в короткостроковому періоді. До них відносять ембарго, ліцензування, квотування та кількісні обмеження, стандартизація та технічні вимоги до товарів, їх упаковки та маркування, добровільні обмеження експорту та ін.

Адміністративне регулювання знаходиться в компетенції виконавчої влади, оформлюється через підзаконні акти і, як правило, не потребує попередньої домовленості з іншими державами. Будучи формально тимчасовими, в більшості випадків адміністративні методи не потребують перегляду раніше укладених торговельних угод. Вказаними методами легко маневрувати стосовно тих суб'єктів зовнішньоторговельного обігу, доступ продукції яких на внутрішній ринок з економічних чи політичних причин є небажаним. Використання адміністративних методів дозволяє більш оперативно обмежити імпорт, спроможне швидко зупинити зростання зовнішньоторговельного дефіциту і вирівняти торговельний і платіжний баланс з окремими країнами чи групами країн, раціонально розпорядитися іноземною валютою для закупівлі за кордоном найбільш важливих для країни товарів, мобілізувати валютні ресурси для обслуговування свого зовнішнього боргу тощо [5].

Вибір та система застосування методів регулювання продиктована вимогами наднаціональних суб'єктів глобального ринку. В першу чергу, за умов глобалізації світового господарства основним регулюючим центром міжнародної торгівлі стає СОТ. З моменту набуття членства в цій організації Україна взяла на себе зобов'язання впроваджувати регуляторну політику та політику стимулювання експорту, переважно в рамках економічних методів. Зі свого боку, СОТ визначає методи регулювання зовнішньоторговельної діяльності і для імпортерів української аграрної продукції, що забезпечує створення рівноправних можливостей для українських товаровиробників.

Відповідно до даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, після вступу до СОТ уряд отримав можливість здійснювати ефективне субсидування агропромислового комплексу в межах бюджетних програм, націлених, зокрема, на розвиток рослинництва, тваринництва, формування державного продовольчого резерву Аграрним фондом, здешевлення вартості кредитів. Також в рамках співпраці із СОТ за Україною збережено право застосо-

вувати спеціальний режим оподаткування ПДВ для сільськогосподарських товаровиробників за допомогою акумуляції, що в умовах нестачі вільних бюджетних коштів виступає суттєвим інструментом непрямої підтримки товаровиробників [7].

Важливу роль у формуванні регуляторної політики в сфері експорту аграрної продукції в сучасних реаліях відіграє створення глибокої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ГВЗВТ) між Україною та ЄС, у зв'язку з чим товаровиробники отримали нові можливості та нові обмеження. Трансформації в реалізації торговельної політики передбачають, в першу чергу, скасування та зменшення мит. Крім того, введення односторонніх торговельних преференцій з боку ЄС до кінця 2015 р. вже в короткостроковому періоді забезпечить експортерам розширення ринків збуту та дасть можливість закріпитися в зайнятих нішах.

На сьогоднішній момент суттєвою проблемою для експортерів аграрної продукції залишаються нетарифні методи регулювання, що їх активно застосовує більшість наших партнерів. Ця сфера ще не досить забезпечена міжнародною правовою базою, що, на думку СОТ, є суттєвим недоліком. Не дивлячись на приєднання країн-учасниць до численних угод в рамках СОТ, система нетарифних обмежень постійно розвивається та поповнюється новими формами, а інструменти нетарифного регулювання активно використовуються для захисту та стимулювання розвитку власного виробництва. Найбільш оптимальним методом сприяння розвитку експортоорієнтованої діяльності в галузі повинна стати система уніфікації стандартів, якісних та технічних параметрів агропродовольчих товарів, що забезпечить їх відповідність вимогам глобального ринку. Таким чином, аналіз широкого інформаційного поля методів регулювання зовнішньоторговельною діяльністю дозволили виокремити рівні та методи регулювання експорту в аграрному секторі (табл. 1).

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать, що процес регулювання зовнішньоторговельною та експортною діяльністю аграрного сектору здійснюється на трьох рівнях: корпоративному, національному та наднаціональному, а функціонування вітчизняної економіки в глобальній системі господарських відносин вимагає взаємоузгодження відповідних механізмів.

В переважній більшості міжнародних угод зафіксовано пріоритет використання економічних методів регулювання, що в цілому, відповідає концепції лібералізації міжнародної торгівлі та суттєво не впливає на потенційні можливості українських експортерів розширювати зовнішні ринки збуту. Позитивний вплив в напрямку скорочення тарифних бар'єрів здійснить угода про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. В рамках економічних методів відбувається і стимулювання експортної діяльності з боку держави шляхом застосування податкових пільг, кредитів, страхування експорту, регулювання валютних курсів та ін.

Головною перепоною для експортерів аграрної продукції залишається застосування адміністративних методів регулювання зовнішньоторговельних відносин з боку країн-партнерів. Мінімізація відповідного негативного впливу можлива через пришвидшення процесу гармонізації законодавчої бази та стандартів України відповідно до вимог світового ринку. Цій проблемі й будуть присвячені наступні дослідження.

Таблиця 1

Рівні регулювання експортної діяльності аграрного сектору України

Корпоративний рівень		
Суб'єкти регулювання	Підприємства, організації та групи підприємств – суб'єкти ЗЕД	
Методи регулювання	Обмежувальна ділова практика в рамках укладених угод	
Національний рівень		
Суб'єкти регулювання	Держава	
Методи регулювання	*Тарифні:* експортні мита, митні податки та збори при перетині кордону.	
	Нетарифні: реєстрація суб'єктів, ліцензування, квотування, митне оформлення товарів, регламентація митних процедур, ветеринарний контроль, фітосанітарний контроль, державні стандарти якості на аграрну продукцію тощо.	
	Валютно-кредитні: податки з експорту аграрної продукції; податкові пільги; пільгові кредити; страхування експорту; регулювання валютних курсів; валютні обмеження тощо.	
Наднаціональний рівень		
Суб'єкти регулювання	Міжнародні організації та інтеграційні угрупування	
Методи регулювання	*Відповідно до умов членства в СОТ*	*Відповідно до Угоди про асоціацію та ГВЗВТ між Україною та ЄС*
	Економічні методи регулювання та підтримки експорту.	Тарифні квоти та система імпортних ліцензій в ЄС; вхідні ціни; нетарифне регулювання ЄС (санітарні та фітосанітарні заходи, стандартизація, сертифікація, вимоги до маркування та упаковки, добровільних стандартів ведення бізнесу тощо).

Джерело: сформовано автором на основі даних [7, 8, 9, 10]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: [монографія] / Т.О. Зінчук. – Житомир: ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», 2008 – 384 с.
2. Кваша К.С. Тарифні квоти та мита на аграрну продукцію при формуванні зони вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною / К.С. Кваша // Економіка АПК. – 2013. – № 11. – С. 99–106.
3. Ключник А.В. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності агарного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України / А.В. Ключник // Інноваційна економіка. – № 4. – 2013. – С. 11–15.
4. Лапа В.І. Інтеграція аграрних секторів України та ЄС в рамках Угоди про асоціацію / В.І. Лапа, С. Сміт. – К.: Посольство Великої Британії в Україні в рамках програми Фонду стратегічних програм та Фонду двосторонніх програм Міністерства закордонних справ, 2014. – 141 с.
5. Мельник Т.М. Методи і механізми регулювання міжнародних зовнішньоторговельних відносин / Т.М. Мельник // Проблеми та сучасна практика ЗЕД в умовах глобалізації та інтеграції: [зб. наук. праць]. – Донецьк: ДДУУ, 2008. – Том IX. – С. 28–51.
6. Топіха В.І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності в АПК / В.І. Топіха, П.В. Ковалишин та ін. – Миколаїв: МДАУ, 2006 – 354 с.
7. Державна підтримка сільського господарства України в умовах СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/wto/ukr/983.html.
8. Тарифний графік ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/files/Survey/Doslidjenna/application_3.pdf.
9. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, підписана СОТ 15.04.1994 р. № 981-006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_006.
10. Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety // Official Journal. – 01.02.2002. – L 031. – P. 0001 – 0024.
11. Burakovsky I., Movchan V., O'Keefe T.A. Ulgen S., Shnyrkov O. The impact of an FTA between Ukraine and the EU / [I. Burakovsky, V Movchan, T.A. O'Keefe, S Ulgen, O. Shnyrkov] // Oxford Economics, 2012. – 138 pp.

УДК 631.1:574:332.23

Коренюк П.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

ЕКОЛОГІЧНИЙ ФАКТОР У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ХАРЧОВОЇ ТА ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ECOLOGICAL FACTOR IN PROVIDING EFFECTIVE FUNCTIONING OF FOOD AND PROCESSING INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

Сучасні проблеми харчової та переробної промисловості виникли не за один десяток років. Проте істотним чинником їх формування виступила фінансово-економічна криза в державі всередині 90-х років минулого сторіччя, особливо сільського господарства як сировинної бази для переробної сфери продовольчого комплексу. В нинішніх умовах намітилась тенденція стабілізації економічної ситуації у вітчизняній харчовій та переробній промисловості. В таких умовах проблема поліпшення екологічної ситуації через призму збільшення виробництва екологічно чистих продуктів харчування набула не менш важливого значення як, наприклад, відтворення засобів виробництва. Відмічається тісний взаємозв'язок переробної сфери з постачальниками сировини, тобто сільським господарством, адже в Україні існує потужна природно-ресурсна база для підвищення ефективності функціонування харчової та переробної промисловості.

Ключові слова: відтворення, процес, промисловість, харчова, екологічний, ефективне, економічний, виробництво.

АННОТАЦИЯ

Современные проблемы пищевой и перерабатывающей промышленности возникли не за один десяток лет. Но весомым фактором их формирования выступил экономический кризис в государстве в средине 90-х годов прошлого столетия., особенно сельского хозяйства как сырьевой базы для перерабатывающей сферы продовольственного комплекса. В современных условиях наметилась тенденция стабилизации экономической ситуации в отечественной пищевой и перерабатывающей промышленности. В таких условиях проблема улучшения экологогической ситуации через призму увеличений производства экологически чистых продуктов питания достигла не меньшего значения чем, например, воспроизводство средств производства. Отмечается тесная взаимосвязь перерабатывающей сферы из поставщиками сырья, то есть сельским хозяйством, так как в Украине имеет место мощный природно-ресурсный базис для повышения эффективности функционирования пищевой и перерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: воспризводство, процесс, промышленность, пищевая, экологический, эффективное, экономический, производство.

ANNOTATION

The modern problems of food and processing industry arose up not for one ten of years. However as a substantial factor of their forming a фінансово-економічна crisis came forward in the state into 90th past century, especially agriculture as source of raw materials for the processing sphere of food complex. In present terms the tendency of stabilizing of economic situation was set in domestic food and processing industry. In such terms the problem of improvement of ecological situation through the prism of increase of production ecologically of clean foodstuffs purchased a no less important value as, for example, recreation of capital goods. Close intercommunication of processing sphere is marked with the suppliers of raw material, id est by agriculture, in fact in Ukraine there is a powerful naturally-resource base for the increase of efficiency of functioning of food and processing

Keywords: playback, process, industry, food, environmental, efficient, economic production.

Вступ. Основою чинного менеджменту аграрних ресурсів довкілля у ринкових умовах є поєднання державної та приватної власності на ресурси та засоби виробництва у продовольчому комплексі. Такі природні складові, як вода, повітря, надра знаходяться мають і далі безпосередньо у власності держави. Значна частка продуктивних сільськогосподарських угідь належить державі, хоча за останні десятиріччя зросла частка земель з приватною формою власності. Тобто, у цілому можна стверджувати, що природні ресурси є власністю держави, хоча і спостерігається зростаюча тенденція до роздержавлення. Однією з переваг є те, що державна форма власності на ресурси довкілля дає змогу централізовано здійснювати суспільний вплив на джерела забруднення.

Ринкова вартість підприємств галузей продовольчого комплексу визначається, виходячи з трьох основних складових, зокрема вартості природно-ресурсного потенціалу, майнового комплексу, потенційної прибутковості підприємства та співвідношення попиту – пропозиції на продукти харчування і продовольчу сировину. Зарубіжний та вітчизняний досвід показує, що реальний вплив на ресурси довкілля та здоров'я населення певним чином відбивається і на ринковій вартості підприємств харчової промисловості.

Постановка завдання. В даній статті ставилося за мету дослідити та визначити роль екологічного чинника у забезпеченні ефективного чинника функціонування харчової та переробної промисловості.

Огляд літератури. Ряд вчених таких вчених як Борщевський П. [1$ 2], Дейнеко Л. [3], Заїнчківський А. [5], Іртищева І. О. [6], Пасхавер Б. [8], Сичевський М. [2], Троян В. [2] вважають, з чим ми погоджуємося, що екологічний фактор має враховуватися при визначенні потенційної прибутковості підприємств.

У сучасних публікаціях поки що немає єдиного загальноприйнятого визначення поняття «екологічно чиста продукція». Найбільш загальне поняття було сформульовано в 70-х рр. XX ст. фахівцями з ведення землеробства і садівництва за органічною технологією (organic gardening and farming). Екологічно чиста продукція у їхньому розумінні – це

продукція, вирощена без пестицидів, штучно виготовлених мінеральних добрив, на ґрунті, вміст гумусу в якому поновлюється шляхом внесення органічних речовин, а вміст мінералів збільшується завдяки внесенню природних мінеральних добрив. При дослідженні інтегральних вимірників спеціалізації економічних районів доцільно застосовувати індекс суміщених показників, який розраховується як добуток індексу товарності харчової галузі у регіоні до питомої частки продукції, яка вивозиться з усіх регіонів, індексу середньодушового виробництва її продукції, який застосовував це Л. В. Опацький. Так, академік УААН П. П. Борщевський [1] запропонував індекс спеціалізації, який доцільно розраховувати як добуток середньодушового виробництва та індексу виробництва у розрахунку на одиницю території.

Вирішення агроекологічних проблем має відбуватися у контексті з якісними змінами виробничої і комерційної діяльності підприємств харчової промисловості у постприватизаційний період. Це, як на наш погляд, може бути досягнуто сприянням у вирішенні економічних та екологічних проблем з умовою збереження на підприємствах в недалекому майбутньому виробництва традиційної продукції на основі існуючих технологій, матеріалів, сировини шляхом залучення додаткових фінансових коштів для реалізації природовідтворювальних та природовідновлювальних заходів. Джерелом фінансування має стати цільовий екологічний фонд, створений за рахунок збільшення приватизаційної вартості підприємства.

В Україні єдиним законодавчим документом, що регламентує правила та норми виробництва екологічно чистої продукції, є Закон України «Про органічне виробництво». Згідно з ним, органічнапродукція та сировина мають бути вироблені у визначених зонах для ведення органічного сільськогосподарського виробництва. До цієї категорії відносяться натуральна продукція та сировина рослинного і тваринного походження, лісова, бджоло- і рибопродукція, що вирощується, виробляється, переробляється, сертифікується, етикетується, зберігається та реалізується за правилами органічного виробництва. Ця продукція призначається для споживання у переробленому або не переробленому вигляді, має біологічно цінні якості та оздоровчі властивості [4].

Підтверджуючи провідну роль та значимість харчової та переробної промисловості для забезпечення національної продовольчої безпеки країни, П. М. Купчак [7] вказує на те, що співвідношення середньодушового споживання харчових продуктів із раціональними нормами споживання повинно знаходитися у межах 90–110%. Доцільно погодитися, що співвідношення білків, жирів та вуглеводів в раціоні харчування населення має складати 1:1, 2:4. Для оцінки розміру потенційних збитків доцільно враховувати не лише ступінь впливу на стан природних ресурсів в умовах виходу з соціально-економічної кризи, що супроводжувалась скороченням обсягів виробництва, а і визначення рівня впливу на природні ресурси за умов досягнення проектних виробничих потужностей. Тут, звичайно, не можна не брати до уваги, що такі заходи, з одного боку, можуть зменшити надходження в державний бюджет коштів від приватизації підприємств харчової промисловості, але і виступають у ролі превентивних заходів для запобігання техногенних аварій та екологічних катастроф.

Застосування вищевказаних методологічних підходів щодо урахування агроекологічного чинника, практичної можливості поліпшення екологічних та виробничих параметрів великого числа суб'єктів виробничої діяльності і зменшення, тим самим, уже непосильного для природних ресурсів техногенного навантаження [9].

Крім того, при здійсненні технічного переозброєння підприємств харчової промисловості з метою забезпечення випуску екологічно чистої продукціївиникає зацікавленість новостворених власників у реалізації екологічних програм за рахунок коштів, отриманих від можливого зменшення вартості при¬ватизованого підприємства і спрямованих на досягнення економічних вигод за допомогою мінімізації екологічних витрат.

Аналіз отриманих результатів. Харчова промисловість є однією з провідних галузей промисловості України. Вона поступається тільки чорній металургії, даючи більш як 17% промислової продукції України. Харчова промисловість має складну структуру, об'єднуючи понад 20 галузей, що виробляють продукти харчування. Основними серед них є цукрова, борошномельно-круп'яна, олійно-жирова, хлібопекарська, спиртова, плодоконсервна, рибна, молочна, м'ясна, виноробна, кондитерська, пивоварна, тютюнова та ін. Харчова промисловість надзвичайно тісно пов'язана з сільськогосподарським виробництвом яке є головним постачальником продовольчої сировини. Визначальну роль у розміщенні підприємств галузей харчової промисловості відіграють сировина і споживач. Ті з них, які використовують мало транспортабельну сировину (що швидко псується) або велику кількість сировини, тяжіють до неї (цукрова, олійна, рибна, плодоконсервна, маслоробна та ін.). Галузі, в яких затрати на транспортування готової продукції більші, ніж на перевезення сировини, орієнтуються на споживача (кондитерська, хлібопекарська, пивоварна, молочна та ін.). І на сировину, і на споживача орієнтуються м'ясна, борошномельно-круп'яна, тютюнова та інші галузі. Доцільно вказати, що серед адміністративних областей України, що внаслідок виробничої структури мають найменшу питому частку харчового виробництва у 2007 році слід відмітити Луганську (3,5%), Донецьку (5,8%),

Дніпропетровську (6,4%), Запорізьку (8%) та Івано-Франківську (8,1%) області.

Слід сказати й про те, що морально та фізично застарілі основні фонди природовідтворювального призначення на підприємствах харчової промисловості відслужили свій термін, часто виходили із ладу, що стало причиною залпових скидів та додаткового забруднення природних ресурсів. Харчова промисловість України за останні роки розвивалась у взаємодії з рядом об'єктивних чинників. Період з 1990 по 2005 роки для вітчизняної харчової промисловості був проблемним, носячи кризовий характер, особливо щодо забезпеченості основними засобами виробництва. Україна заявила про себе всьому світові як потужний гравець на глобальному ринку продовольства.

Експорт товарів агропродовольчої групи показує щорічний усереднений показник зростання на рівні 20% протягом 2005-2011 рр. – в 2011 році експорт зріс в порівнянні з попереднім роком на 28% та склав близько $13 млрд. Ми піднялися на найвищі щаблі в рейтингу найбільших експортерів соняшникової олії, ячменю, кукурудзи, пшениці, ріпаку. Крім того поступово відбувається процес імпортозаміщення ключових позицій зовнішньої торгівлі аграрною продукцією. Приміром, імпорт яблук в Україну зменшився протягом 2009-2011 рр. більше ніж вдвічі, з близько 250 тис. т в 2009 році до близько 105 тис. т в 2011 році. Але головне те, що досягнутий рівень ще далеко не межа можливостей аграрного сектору України.

Міжнародні організації, такі як ФАО, а також більшість провідних експертів відносять Україну до країн з найбільш потужним потенціалом розвитку аграрного виробництва в світі. Але в той же час, ми маємо досить низький ступінь використання аграрного природно-ресурсного потенціалу в світі.

Нинішня динаміка розвитку дає підстави прогнозувати виробництво до 100 млн. т зернових та олійних культур в Україні через десять років при умові збереження сприятливих умов для ведення агробізнесу.

Важливим є також те, що зміцнення сільського господарства є основною передумовою розвитку харчової промисловості, адже потужна сировинна база відкриває шлях для переробки і створення продуктів з більшою доданою вартістю, створення нових робочих місць, зростанню експортних валютних надходжень та загальноекономічного добробуту.

І перехід від експорту зерна до експорту борошна та тваринницької продукції, від експорту насіння олійних до експорту олії та шроту – це лише питання часу. Це показує досвід і Канади в плані переробки каноли, і Казахстану – в експорті борошна, і Аргентини – в експорті соєвого шроту.

В Україні прикладом експорто-орієнтованої переробної галузі, яка успішно розвивається, є олійно-жирова та кондитерська. В попередньому році 95% вирощеного насіння соняшнику було перероблено саме в Україні, що дозволило збільшити обсяги експорту соняшникової олії у 2011 році вдвічі в порівнянні з 2008 роком та втричі в порівнянні з 2005 роком. Також демонструє позитивні показники щодо зростання експорту кондитерська галузь – експорт даної продукції зріс в 2011 році на 17% в порівнянні з 2008 роком та на 50% в порівнянні з 2005 роком.

При цьому головною умовою переходу від виробництва і експорту сировини до виходу на міжнародний ринок з готовим продуктом є зважена державна політика в АПК, розумна лібералізація зовнішньо-торгівельних відносин, а також активне просування вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

На розміщення підприємств харчової індустрії справляють вплив такі фактори як матеріально-сировинний, паливний, енергетичний, сировинний, трудовий, науково-технічного прогресу, водний, споживача, ринкової кон'юнктури, екологічний. У нашому випадку стан, якість основних засобів виробництва, виробничі технології, а отже і відповідний рівень продуктивності праці, визначають обсяги виробництва та якість готової продукції вітчизняної харчової індустрії у абсолютному і відносному виразі.

Так, для переважної частки підгалузей харчової промисловості таких, як цукрова, крохмалепатокова, плодоовочеконсервна, масложирова, м'ясна, молочна, рибна, первинне виноробство та інші, для яких характерним є тісний взаємозв'язок з постачальниками сировини, тобто сільським господарством, в Україні існує, як вказано вище, потужна агроресурсна база. Якщо врахувати існуючі прямі і непрямі зв'язки харчової та переробної галузі з сільським господарством, громадським харчуванням, торгівлею та іншими структуро формуючими галузями національної економіки, то доцільно вказати що для ряду регіонів України Тернопільської, Херсонської, Чернігівської, Черкаської, Кіровоградської, Вінницької, Волинської, Одеської, Київської областей харчова та переробна промисловість може розглядатися як пріоритетна галузь, навіть як домінуюча.

Підприємці представниками ініціативної діяльності об'єктів екологічного підприємництва, спрямованої на отримання мультиплікаційного соціально-еколого-економічного ефекту. Закордонний досвід у цьому випадку показує, що за допомогою екологічних фірм більшість підприємств вирішили проблеми утилізації, перетворивши відходи у сировину для інших галузей продовольчого комплексу, знайшли ефективніші методи їхньої очистки та переробки.

Висновки. Аналіз нинішнього економіко-екологічного стану у харчовій та переробній промисловості переконливо показує неможливість протистояння еколого-економічній кризі за існуючої нормативно-правової бази та чин-

них механізмів її реалізації. І основним завданням державної аграрної політики стало піклування не лише про добробут та рівень, але і про якість життя населення. Розглядати якісні показники життя населення без забезпечення їх якісними харчовими продуктами, вирощеними за органічними технологіями є неможливим. Так, самовідтворювальна здатність природних ресурсів втрачається у протистоянні зі зростаючим техногенним тиском. Є признаним фактом, що розвинуті країни пройшли даний шлях, розв'язавши екологічні проблеми харчової та переробної промисловості та її сировинної бази. Тобто, розвинуті країни у виробництві можуть собі дозволити на перше місце ставити екологічна якість продуктів харчування проти обсягу виробництва. У нашій державі є поле діяльності для реалізації потужного аграрного природно-ресурсного потенціалу і цим шансом потрібно скористатися. Адже якість продукції харчової та переробної промисловості є тим чинником, який сприятиме вирішенню демографічної проблеми, підвищенню рівня здоров'я населення через призму зростанню якості його життя. Отже, екологічний фактор у забезпеченні ефективного функціонування харчової та переробної промисловості відіграю досить значиму роль. Даний факт посилюється тим фактом, що це є і швидко оборотні інвестиційно привабливі галузі. Через призму інвестиційної та інноваційної активності галузей продовольчого комплексу і лежить шлях до високоефективної економіки і процвітаючої держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщевский П.П. Продовольственная эффективность использования земельных ресурсов: состояние, проблемы и пути их решения / Матеріали міжнародної наукової конференції «Теорія і методи оцінювання, оптимізації використання та відтворення земельних ресурсів». – К.: РВПС України НАН України, 11-14 листопада 2002 р. – Ч. 1. – 269 с.
2. Борщевський П., Сичевський М., Троян В. Харчова промисловість України: сучасні тенденції та перспективи розвитку // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 45-49.
3. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості в умовах ринкових перетворень: Проблеми теорії і практики. – К.: Знання, 1999. – 331 с.
4. Закон України «Про органічне виробництво» від 19.07.2010 № 7003.
5. Заїнчківський А.О. Стан та шляхи розвитку ринку продовольчих товарів в Україні // Агроінком. – 1998. – № 11-12. – С. 5-7.
6. Іртищева І.О. Державне регулювання інституціональних змін в агропродовольчій сфері України: монографія / Інна Іртищева, Альона Обозна. – Миколаїв : Гельветика, 2014. – 163 с.
7. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів: Монографія / За ред. доктора економічних наук, професора Л.В. Дейнеко. – К.: Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
8. Пасхавер Б. Пріоритети продовольчого ціноутворення ¤¤ Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 4-11.
9. Yanush Klisinski, Petro Korenjuk, Wilior Palamarchuk. Management of recreation of natural resources / Poland, Legnitsa: Academy of Management, 2004 – 203 l.

УДК 338.46(4-11)

Кусакова Ю.О.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Запорізького національного університету

Саміло А.С.
студент Запорізького національного університету

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ СФЕРИ ПОСЛУГ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SERVICES SPHERE DIVERSIFICATION AS NECESSARY CONDITION OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються проблеми та можливості диверсифікації сфери послуг в Україні. Розроблено методичний підхід до диверсифікації послугової сфери, який дозволяє забезпечити якісні перетворення у національній економіці загалом. Крім того, запропонований інструментарій створює можливості для усунення диспропорцій в галузевій структурі третинного сектору. Обґрунтовано основні галузі сфери послуг, в яких доцільно створювати нові робочі місця. Доведено, що запропоновані заходи сприятимуть досягненню стійкого економічного зростання та додаткового приросту валової доданої вартості.

Ключові слова: послуга, сфера послуг, диверсифікація сфери послуг, знаннєємні галузі, національна економіка, реструктуризація галузевої структури зайнятості.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются проблемы и возможности диверсификации сферы услуг в Украине. Разработан методический подход к диверсификации сервисной сферы, который позволяет обеспечить качественные преобразования в национальной экономике в целом. Кроме того предложенный инструментарий создает возможности для устранения диспропорций в отраслевой структуре третичного сектора. Обоснованы основные отрасли сферы услуг, в которых целесообразно создавать новые рабочие места. Доказано, что предложенные мероприятия будут содействовать достижению стойкого экономического роста и дополнительного прироста валовой добавленной стоимости.

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, диверсификация сферы услуг, знаниеемкие отрасли, национальная экономика, реструктуризация отраслевой структуры занятости.

ANNOTATION

The article examines the challenges and opportunities for the diversification of services sphere in Ukraine. A methodical approach to diversify the scope of service sphere is developed, it allows to ensure qualitative changes in the national economy as a whole. In addition the proposed instrument creates opportunities to address imbalances in the branch structure of the tertiary sector. The main service industries are marked, where it is expedient to create new jobs. It is proved that the proposed activities will contribute to stable economic growth and additional increase in the gross value added.

Keywords: service, services sphere, diversification of services sphere, knowledge-intensive industries, national economy, restructuring of the employment sectoral structure.

Постановка проблеми. Починаючи з кінця XX ст. сфера послуг стала займати ключову роль у національній економіці. Саме у цій сфері створюється більше половини валової доданої вартості (ВДВ), у її галузях задіяна найбільша частка зайнятого населення, останнім часом послуги стали важливою складовою українського експорту. Проте зазначені позитивні перетворення ще не свідчать про якісні зрушення та позитивний розвиток. Виявляється, що в Україні розвиваються лише торговельні та інші послуги розподільчого характеру, у той час як для становлення постіндустріального суспільства та розвитку національної економіки у цілому потрібно зосереджуватися на виробничих та соціальних послугах, які дозволяють налагоджувати взаємозв'язки між промисловістю, сільським господарством, будівництвом тощо, а також відповідають за склад та якість людського капіталу.

Для вирішення зазначених проблем вважаємо за доцільне диверсифікувати національну сферу послуг та побудувати для цього методичний інструментарій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сфера послуг дедалі частіше стає об'єктом економічних досліджень. Здебільшого науковці аналізують стан та перспективи її розвитку. Найбільш ґрунтовно ці аспекти у своїх працях висвітлювали Т. Бурменко [1], Л. Дємідова [2], Н. Даниленко, Л. Клікіч [3], В. Куценко [4], М. Мальська, С. Мочерний, В. Рутгайзер та інші. Проблеми диверсифікації на різних рівнях та у різних галузях економіки також дедалі частіше вивчаються вченими. Так, Н. Куцмус та В. Ткачук [5] запропонували методичні підходи до диверсифікації сільської економіки. У працях Н. Венгерської [6] та В. Куценко [7] аналізуються переваги та недоліки диверсифікації сфери послуг, обґрунтовується її необхідність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значну кількість публікацій, залишаються нерозробленими методичні засади диверсифікації сфери послуг у національній економіці з урахуванням становлення постіндустріального суспільства та глобалізаційних викликів.

Метою статті є обґрунтування необхідності диверсифікації та реструктуризації сфери послуг в Україні, а також розробка методичного підходу до визначення результативності цих заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попередні дослідження, зроблені Ю. Шевченко [8], а також іншими науковцями [1–7] продемонстрували, що сфера послуг у національній економіці України має цілу низку слабких сторін. Зокрема, диспропорції у галузевій структурі; малу частку знаннєємних послуг; низьку продуктивність праці порівняно з розвинутими країнами; значне зношування матеріально-технічної бази; слабку диверсифікацію експорту послуг; низький рівень добробуту населення та платоспроможний попит; незначну частку державних витрат на НДДКР.

Зазначені слабкі сторони одночасно породжують загрози для подальшого успішного перетворення та розвитку усієї національної економіки, для якої сфера послуг слугує певним каталізатором та з'єднувальним елементом. У зв'язку з цим вважаємо, що якісні перетворення у сфері послуг, а саме, зміна її галузевої структури та збільшення частки високоінтелектуальних знаннєємних послуг, які створюють значну частину доданої вартості, сприятимуть кращому функціонуванню всієї національної економіки.

З огляду на окреслені проблеми, метою диверсифікації української сфери послуг має стати переорієнтація з розподільчих послуг на виробничі та соціальні, зростання їх часток у галузевій структурі валової доданої вартості.

Для того, щоб поставлена мета була реалізована, вважаємо за доцільне розробити методичний підхід до диверсифікації галузевої структури сфери послуг. Враховуючи дослідження В. Ткачука та Н. Куцмус [5], зазначений підхід має складатися з чотирьох етапів. На першому етапі слід визначити, яка галузева структура сфери послуг буде прогресивною для національної економіки. Е. Прушківська [9, с. 110] приходить до висновку, що структура національної економіки буде прогресивною лише у тому випадку, якщо в ній поєднано принципи збалансованості та оптимальності. Збалансованість передбачає наявність пропорцій між структурними елементами національної економіки, а оптимальність – їх гармонійне співвідношення, яке б дозволяло економіці в цілому наближатися до постіндустріального типу. За визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), структурно стійкою є така національна економіка, в якій галузева структура відповідає технологічній. Сучасна «типова» стійка національна технологічна структура оцінюється за технологічною структурою переробної промисловості: близько 50% – сумарна частка високотехнологічних та середньотехнологічних виробництв; близько 50% – сумарна частка низькотехнологічних та середньонизькотехнологічних виробництв [10]. Таке співвідношення показників – це емпіричне правило сталого розвитку економіки. Анало-

Рис. 1. Збалансованість та сталість структури сфери послуг

Джерело: розроблено на основі [11]

гом до технологічної структури у сфері послуг буде служити принцип знаннєємності, який враховує виробництво послуг більш складного характеру, з використанням комплексних технологій та розумових здібностей. Таким чином, сталою буде вважатися структура сфери послуг з пропорціями 50% знаннєємних (knowledge-intensive) послуг та 50% менш знаннєємних (less knowledge-intensive) послуг (рис. 1). Ці пропорції мають зберігатися і в галузевій структурі зайнятого населення, і ВДВ.

На другому етапі побудуємо оптимізаційну економіко-математичну модель з метою виявлення ключових напрямів диверсифікації. Ця модель має спрямовуватись на перерозподіл зайнятого населення між окремими галузями сфери послуг таким чином, щоб кошти на створення додаткових робочих місць використовувались оптимально, щоб зберігалися пропорції між зайнятістю у знаннєємних та менш знаннєємних галузях, а також щоб максимізувався приріст ВДВ.

Найбільш вдалу модель диверсифікації побудували вчені В. Ткачук та Н. Куцмус [5], які апробували її для сільської економіки. Удосконалимо їхню модель із врахуванням оптимізаційних умов. Модель диверсифікації сфери послуг у національній економіці матиме вигляд (1):

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{n}(ci_{ki}a_{ki}) + \sum_{i=1}^{n}(ci_{li}a_{li}) \le \sum I; \\ \sum_{i=1}^{n}a_{li} \approx \sum_{i=1}^{n}a_{ki}; \\ \Delta ВДВ \to \max \end{cases}, \quad (1)$$

де ci_{ki} – обсяг капітальних інвестицій, необхідних для створення додаткового робочого місця в *ki*-ій знаннєємній галузі сфери послуг; a_{ki} – кількість зайнятих, що може бути задіяна в *ki*-й знаннєємній галузі сфери послуг; ci_{li} – обсяг капітальних інвестицій, необхідних для створення додаткового робочого місця в *li*-ій менш знаннєємній галузі сфери послуг; a_{li} – кількість зайнятих, що може бути задіяна в *li*-й менш знаннєємній галузі сфери послуг; $\sum I$ – сума капітальних інвестицій; $\Delta ВДВ$ – приріст валової доданої вартості.

Із метою визначення обсягу капітальних інвестицій, необхідних для створення додаткового робочого місця в знаннєємних та менш знаннєємних галузях, поділимо вартість основних засобів на кількість зайнятого населення у сфері послуг (табл. 1). Розрахунки дозволили визначити найбільш витратні галузі (транспорт, складське господарство, поштову, кур'єрську діяльність та операції з нерухомим майном, діяльність у сфері адміністративного, допоміжного обслуговування) та найменш витратні (державне управління, оборону, обов'язкове соціальне страхування та освіту, охорону здоров'я).

Використовуючи отримані дані, модель (1) прийматиме вигляд (2):

$$\begin{cases} 24{,}5a_1 + 4601{,}3a_2 + 214{,}6a_3 + 102{,}6a_4 + 1421{,}5a_5 + 0{,}3a_6 + \\ + 5{,}3a_7 + 95{,}3a_8 + 39{,}2a_9 \le \sum I \\ (a_1 + a_2 + a_5 + a_9) \approx (a_3 + a_4 + a_6 + a_7 + a_8) \\ \Delta ВДВ \to \max \end{cases}, \quad (2)$$

де a_1 – очікувана кількість зайнятих у галузі торгівлі ремонту автотранспортних засобів; a_2 – у галузі транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; a_3 – у галузі інформації та телекомунікації; a_4 – у галузі фінансових, страхових, професійних, наукових та технічних послуг; a_5 – у галузі операцій з нерухомим майном, адміністративного та допоміжного обслуговування; a_6 – у галузі державного управління й оборони; a_7 – у соціальних галузях: освіти та охорони здоров'я;

Таблиця 1

Розрахунок необхідності у капітальних інвестиціях для створення додаткового робочого місця в галузях сфери послуг України

Галузі сфери послуг	Вартість основних засобів, млн. грн.	Зайнятість населення, тис. осіб	Вартість створення додаткового робочого місця, тис. грн. (ci_i)	Продуктивність праці, ВДВ на 1 зайнятого, тис. грн.
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	108686,8	4441,7	24,5	47,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5561588,6	1208,7	4601,3	85,9
Інформація та телекомунікації	66573,5	310,2	214,6	142,4
Фінансова, страхова; професійна, наукова та технічна діяльність	89005,4	867,3	102,6	121,5
Операції з нерухомим майном; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1007694,5	708,9	1421,5	146,5
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	359,1	1066,1	0,3	60,3
Соціальні послуги: освіта та охорона здоров'я	15842,5	2981,9	5,3	43,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	22840,6	239,7	95,3	43,0
Тимчасове розміщування й організація харчування; надання інших видів послуг	31465,4	803,3	39,2	30,3

Джерело: розраховано за даними [12; 13]

a_8 – у галузі мистецтва, спорту, розваг та відпочинку; a_9 – у галузі тимчасового розміщування й харчування та інших комунальних, індивідуальних видів послуг.

З урахуванням розставлених пріоритетів на перехід національної економіки до постіндустріального типу розвитку, а також високої продуктивності галузей, що створюють більшу частку ВДВ та не потребують значних капіталовкладень, вважаємо, що «точками розвитку» для національної сфери послуг будуть слугувати інформаційні, телекомунікаційні, фінансові, професійні, наукові й технічні, освітні й оздоровчі послуги.

Побудувавши оптимізаційну модель диверсифікації сфери послуг, можна переходити до третього етапу та визначити галузеві пропорції, які дозволять ефективно реструктурувати українську сферу послуг. Слід зазначити, що глобалізація перешкоджає балансуванню галузей, тому держава повинна активно втручатися у цей процес, сприяючи оптимізації структури зайнятості. Вважаємо, що для України на шляху до євроінтеграції доцільно врахувати галузеві структури зайнятості у сфері послуг Чехії, Угорщини, Словаччини (табл. 2), які успішно отримали членство в ЄС, у тому числі завдяки успішній реструктуризації галузевої структури економіки та відходження від орієнтації на розподільчі послуги.

В Україні найбільша частка зайнятого населення сконцентрована у торговельній та ремонтній галузі – 36%, що є негативним як для сфери послуг, так і загалом для національної економіки. Слід відмітити недостатню зайнятість у сфері інформаційних та телекомунікаційних, фінансових та професійних, державних та оборонних послугах, а також у галузі тимчасового розміщення та надання індивідуальних послуг.

Для проведення реструктуризації необхідно врахувати наведені зауваження, принцип пропорційності та збалансованості структури зайнятості у сфері послуг, розмір витрат на створення додаткового робочого місця, а також продуктивність праці за галузями. Нові робочі місця слід перерозподіляти таким чином, щоб збільшилася частка знаннєємних послуг та скоротилася частка менш знаннєємних послуг на 8%. Паралельно слід зробити перебудову і в їх межах, одночасно зменшуючи частку торгівлі і ремонту та зберігаючи спеціалізацію України на транспортних послугах, в яких вона має порівняльні переваги.

Отже, вважаємо за доцільне збільшити зайнятість у галузі інформаційних та телекомунікаційних послуг до 4%, фінансових та професійних – до 10%, державних та оборонних послуг – до 11%, тимчасового розміщення, надання індивідуальних послуг – до 10%, а в операціях з нерухомим майном, адмініструванні – до 7%. Таким чином, після реструктуризації співвідношення між знаннєємними та менш знаннєємними послугами у галузевій структурі зайнятості послугової сфери буде 50% на 50%. Заявлені рекомендації на рівні держави можливо реалізувати за рахунок цілеспрямованого керування діяльністю центрів зайнятості, орієнтування профспілкових організацій на підтримку виділених галузей сфери послуг, що вимагає відповідного вдосконалення законодавчої та нормативної бази.

Здійснивши реструктуризацію зайнятості у сфері послуг, переходимо до четвертого етапу та оцінимо ефект, який буде отримано в її результаті. Цей ефект проявляється у збільшенні валової доданої вартості та економії витрат на створенні нових робочих місць. Проте, у випадку залучення інвестиційних ресурсів та створення за їх допомогою нових робочих місць спрацьовуватиме ефект мультиплікатора, який свідчитиме про приріст ВДВ у галузях сфери послуг на кожну одиницю капітальних інвестицій (3):

$$k_{мульт.\,i.} = \frac{\Delta ВДВ_i}{\Delta I_i}, \qquad (3)$$

де $k_{мульт.\,i}$ – коефіцієнт мультиплікації i-ої

Таблиця 2

Порівняння галузевих структур зайнятості у сфері послуг України та країн ЄС

Галузі сфери послуг	Чехія	Угорщина	Словаччина	Україна
Знаннєємні:	**47%**	**49%**	**48%**	**42%**
Інформація та телекомунікації	4%	4%	4%	2%
Фінансова, страхова; професійна, наукова та технічна діяльність	12%	9%	11%	7%
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	9%	13%	11%	8%
Соціальні послуги: освіта та охорона здоров'я	19%	21%	20%	23%
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2%	2%	2%	2%
Менш знаннєємні	**53%**	**51%**	**52%**	**58%**
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	25%	22%	27%	36%
Транспорт, складське господарство, поштова, кур'єрська діяльність	10%	10%	9%	10%
Операції з нерухомим майном; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	8%	9%	8%	6%
Тимчасове розміщування й організація харчування; надання інших видів послуг	10%	10%	8%	6%

Джерело: розраховано автором за даними [14; 15]

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнтів мультиплікації для галузей сфери послуг України

Галузі сфери послуг	Сума капітальних інвестицій, млн. грн.			ВДВ у сфері послуг, млн. грн.			$k_{мульт.\ i}$
	2010	2012	Δ	2010	2012	Δ	
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	15339	23304	7964	162171	210232	48061	6,0
Транспорт, складське господарство, поштова, кур'єрська діяльність	17526	28158	10632	87269	103869	16600	1,6
Інформація та телекомунікації	8687	8971	284	33648	44187	10539	37,2
Фінансова, страхова; професійна, наукова та технічна діяльність	9953	16187	6234	90362	105356	14994	2,4
Операції з нерухомим майном; адміністративне та допоміжне обслуговування	9250	14532	5282	72256	103843	31587	6,0
Державне управління й оборона; соціальне страхування	6715	11712	4998	53454	64323	10869	2,2
Соціальні послуги: освіта, охорона здоров'я	3295	3884	589	97183	128378	31195	52,9
Мистецтво, спорт, розваги, відпочинок	623	1170	547	6391	10296	3905	7,1
Тимчасове розміщування, харчування; надання інших послуг	1666	2338	672	19071	24363	5292	7,9

Джерело: розраховано автором за даними [12; 13]

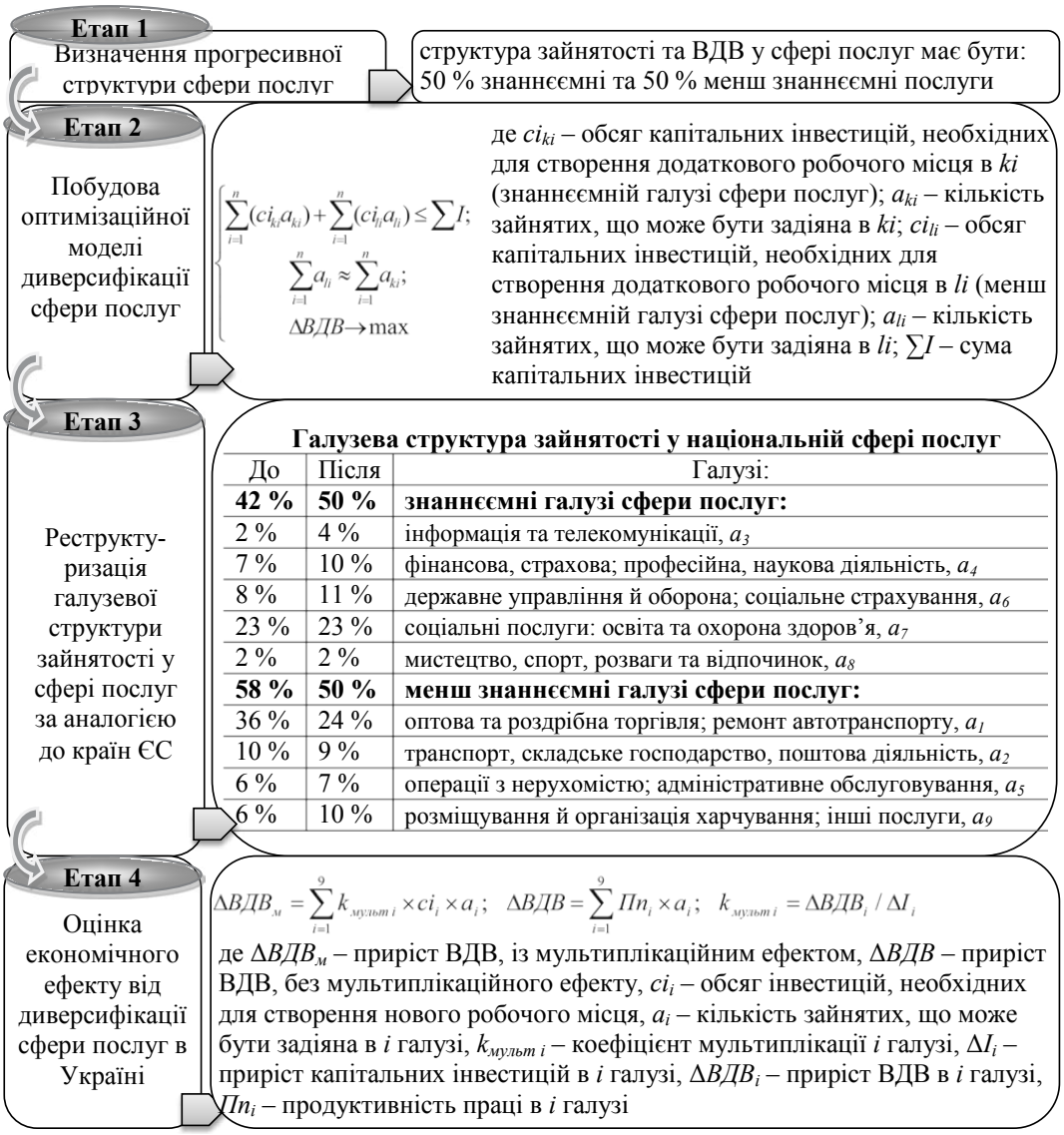


Рис. 2. Структурно-логічна схема диверсифікації галузевої структури сфери послуг у національній економіці

Джерело: побудовано авторами

галузі; ΔI_i – приріст капітальних інвестицій в i-ій галузі; $\Delta ВДВ_i$ – приріст валової доданої вартості, що створюється i-ою галуззю сфери послуг.

Важливо відмітити, що $k_{мульт.\ i}$ буде мати різні значення для різних галузей сфери послуг (табл. 3).

Таким чином, під час створення нового робочого місця буде присутній мультиплікаційний ефект, який розраховується як добуток коефіцієнтів мультиплікації для галузей сфери послуг та вартості створення додаткової одиниці зайнятості. У результаті отримаємо суму приросту валової доданої вартості, яка утвориться після диверсифікації та реструктуризації (4):

$$\sum_{i=1}^{9}\Delta ВДВ_м = \sum_{i=1}^{9} k_{мульт.\,i} \times \Delta I_i = \sum_{i=1}^{9} k_{мульт.\,i} \times ci_i \times a_i = \\ = 148a_1 + 7184a_2 + 7975a_3 + 247a_4 + 8501a_5 + a_6 + \\ + 281a_7 + 681a_8 + 308a_9, \quad (4)$$

Однак, необхідно зазначити, що цей ефект буде мати місце лише тоді, коли створюються нові робочі місця, тобто він є одноразовим. Без мультиплікаційного ефекту приріст ВДВ буде визначатися за формулою (5), яка передбачає оцінювання приросту ВДВ, з урахуванням середньої продуктивності праці у кожній галузі.

$$\Delta ВДВ = \sum_{i=1}^{9} Пп_i \times a_i, \quad (5)$$

де $\Delta ВДВ$ – приріст ВДВ, без мультиплікаційного ефекту; $Пп_i$ – продуктивність праці в i галузі.

Саме на четвертому етапі використовуються прогнозні дані зростання зайнятості, які можуть бути отримані в результаті розробки та апробації різноманітних механізмів регулювання або стимулювання розвитку сфери послуг. Отриманні показники зі зростання кількості працюючих у сфері послуг підставляються у формули (4), (5) та розраховується позитивний ефект у вигляді приросту валової доданої вартості. Після цього оцінюється величина цього ефекту та робляться відповідні висновки щодо дієвості розроблених механізмів, а також щодо достатності ступеня диверсифікованості. У результаті регуляторні органи на національному та регіональному рівнях роблять висновки щодо доцільності застосування розроблених механізмів.

Узагальнюючи чотири етапи методичного підходу до диверсифікації сфери послуг, наведемо його структурно-логічну схему (рис. 2).

Вважаємо, що, крім суто економічних ефектів, диверсифікація сфери послуг має і соціальне значення, яке полягає у більш раціональному використанні людського капіталу, його переорієнтації на ті галузі, які дозволяють економіці стати на шлях постіндустріального розвитку. Все це, у свою чергу, призведе до підвищення кваліфікації робочої сили, скорочення безробіття і криміногенної напруги у суспільстві. Економічний та соціальний ефекти у сукупності зможуть підвищити конкурентоспроможність сфери послуг України та повніше використовувати наявний у ній потенціал.

Висновки. Обґрунтовано необхідність диверсифікації сфери послуг у національній економіці та побудовано її алгоритм, який зумовлює перерозподіл зайнятого населення між окремими галузями цієї сфери. На першому етапі алгоритму визначено умови прогресивності галузевої структури сфери послуг; на другому – побудовано оптимізаційну модель, яка передбачає збереження структурної збалансованості у процесі створення нових робочих місць; на третьому – здійснено реструктуризацію галузевої структури зайнятості у сфері послуг; на четвертому – запропоновано методичний підхід до оцінки ефекту від диверсифікації сфери послуг в Україні.

Вважаємо за доцільне подальші дослідження спрямувати на пошуки регуляторних інструментів та важелів, які заохочуватимуть підприємців створювати нові робочі місця у ключових для національної економіки галузях та будуть змушувати працівників змінювати професії та підвищувати професійну кваліфікацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика: [учеб. пособие] / [Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко]; под ред. Т.Д. Бурменко. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.
2. Демидова Л.С. Сфера услуг в постиндустриальной экономике / Демидова Л.С. // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 2. – С. 24–32.
3. Кликич Л.М. Особенности и закономерности эволюции сферы услуг / Л.М. Кликич // Российский экономический интернет-журнал. – 2005. – № 1 (01.01.00–31.03.06). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2005/Klikitch1.htm.
4. Куценко В.І. Менеджмент сфери послуг: [монографія] / В.І. Куценко, Г.І. Тріленберг. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 459 с.
5. Ткачук В.І. Диверсифікація сільської економіки: соціально-економічний ефект / В.І. Ткачук, Н.М. Куцмус // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 125–132.
6. Венгерська Н.С. Диверсифікація сфери послуг як пріоритетний механізм інноваційної направленості регіону / Н.С. Венгерська // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – 2011. – № 3(11). – С. 163–170.
7. Куценко В.І. Диверсифікація галузей сільського господарства в Україні: можливості та загрози / В.І. Куценко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3220.
8. Шевченко Ю.О. Розвиток сфери послуг в умовах формування інтеграційних векторів в Україні / Ю.О. Шевченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 12. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2600.
9. Прушківська Е.В. Секторальна структура національної економіки: теорія, методологія, практика формування: [монографія] / Е.В. Прушківська. – Запоріжжя: «Просвіта», 2013. – 375 с.
10. Пирог О.В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства /

О.В. Пирог // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 698. – С. 93–103.
11. «High-technology» and «knowledge based services» aggregations based on NACE Rev. 2 / European Comission. Eurostat. – January 2009. – [Electronic resource]. – Access mode: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/htec_esms_an3.pdf.
12. Капітальні інвестиції в Україні / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 43 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
13. Статистичний щорічник України за 2014 р. / за ред. О.Г. Осауленка. – Державна служба статистики України. – К., 2015. – 552 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
14. Праця України у 2014 році: статистичний збірник / відп. ред. І.В. Сеник. – Державна служба статистики України. – К., 2015. – 322 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до збірника: http://www.ukrstat.gov.ua/
15. National accounts aggregates and employment by branch (NACE Rev. 2) / European Commission. Eurostat. – 2015. – [Electronic resource]. – Access mode: http://ec. europa.eu/eurostat/data/database.

УДК 336:338.43(477)

Лебідь В.С.
аспірант
Вінницького національного аграрного університету

Прутська О.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького національного аграрного університету

МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

METHODS FOR IMPROVING FINANCIAL SUPPORT AND EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті сформовано найбільш оптимальний варіант організації механізму фінансового забезпечення підприємств аграрного виробництва. Узагальнено проблеми у фінансуванні діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено найбільш пріоритетні методи для залучення додаткових ресурсів аграрними підприємствами, зокрема, укладання форвардних контрактів. Обґрунтовано переваги та недоліки укладання форвардних контрактів та встановлено механізм їх реалізації для сільськогосподарських підприємств. Сформульовано сутність кредитної кооперації та кооперативних банків. Встановлено основні проблеми, які гальмують розвиток системи сільської кредитної кооперації в Україні. Визначено соціально-економічне значення запровадження системи сільської кредитної кооперації в Україні.

Ключові слова: фінансове забезпечення, державна аграрна політика, форвардні контракти, форвардні закупівлі, кредитна кооперація.

АННОТАЦИЯ

В статье сформирован наиболее оптимальный вариант организации механизма финансового обеспечения предприятий аграрного производства. Обобщены проблемы в финансировании деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определены наиболее приоритетные методы для привлечения дополнительных ресурсов аграрными предприятиями, в частности, заключения форвардных контрактов. Обоснованы преимущества и недостатки заключения форвардных контрактов и установлен механизм их реализации для сельскохозяйственных предприятий. Сформулирована сущность кредитной кооперации и сущность кооперативных банков. Установлены основные проблемы, которые тормозят развитие системы сельской кредитной кооперации в Украине. Определено социально-экономическое значение внедрения системы сельской кредитной кооперации в Украине.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, государственная аграрная политика, форвардные контракты, форвардные закупки, кредитная кооперация.

ANNOTATION

In this article it is formulates the optimal variant of the organization of the mechanism of financial support for agricultural production. Here it's generalized the problems in the financing of agricultural enterprises. It is determined priority techniques to attract additional resources to agricultural enterprises, in particular, entering forward contracts. It's determined the advantages and disadvantages of entering forward contracts and established a mechanism for the implementation of the agricultural enterprises. It is formulated the essence of credit cooperatives and the essence of cooperative banks. It's selected the basic problems that hamper the development of rural credit cooperative system in Ukraine. It is defined the socio-economic importance of the introduction of a rural credit cooperative system in Ukraine.

Keywords: financial security, state agricultural policy, forward contracts, forward purchase, credit cooperatives.

Постановка проблеми. Фінансова ситуація, в якій нині функціонують підприємства аграрного виробництва, є складною, що не дозволяє використовувати всі можливості для їх подальшого ефективного розвитку. Основною проблемою фінансового забезпечення аграрного виробництва на сучасному етапі є відсутність механізму комплексного використання як традиційних, так і нетрадиційних для вітчизняних умов господарювання джерел фінансових ресурсів.

Використання фінансових ресурсів підприємств аграрного виробництва має бути організоване таким чином, щоб підприємства отримували прибутки, виконували зобов'язання перед постачальниками, бюджетом, кредиторами та розширювали межі своєї діяльності. Тому, важливим моментом є чітка фінансова політика, на якій базується використання, нагромадження та формування фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти фінансово-кредитного механізму забезпечення розвитку аграрного виробництва досліджувалися і досліджуються широким колом видатних науковців. З-поміж них можна виділити вагомі наукові доробки таких вчених, як В. Андрійчук, О. Гудзь, О. Зленко, І. Зятковський, І. Іртищева, М. Дем'яненко, Т. Коваленко, В. Ковалів, О. Шубравська та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак є всі підстави констатувати, що залишається значна частина малодосліджених та дискусійних питань, які потребують розширення наукових досліджень процесів, явищ та механізмів у сфері фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва, особливо в контексті напрямів щодо поліпшення ситуації в сфері фінансового забезпечення сільськогосподарської діяльності.

Метою статті є визначення основних напрямів та методів фінансового забезпечення аграрного виробництва та шляхів поліпшення

ефективності функціонування підприємств аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Механізм фінансового забезпечення аграрного виробництва полягає у розробці напрямів залучення та використання фінансових ресурсів на перспективу з метою досягнення стратегічних й тактичних цілей суб'єкта господарювання. Адже розуміння стратегічних орієнтирів, сильних та слабких сторін, а також вміння реагувати на зміни ситуації є важливими умовами ефективного функціонування підприємств аграрного виробництва [4, с. 154].

Оптимальним варіантом організації механізму фінансового забезпечення аграрного виробництва має бути такий, за якого:

– доходи мають формуватися та використовуватися відповідно до масштабів виробництва і реально поставлених завдань, з урахуванням залежності надходження фінансових ресурсів від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів;

– витрати мають враховувати їх економічну обґрунтованість і мінімізацію, підтверджену відповідними фінансовими розрахунками, та диференціацію за ступенем їх важливості та напрямками використання [5, с. 112–114].

Застосування даного варіанту організації механізму фінансового забезпечення аграрного виробництва на практиці може досить ефективно сприяти стабілізації та покращенню фінансового стану багатьох підприємств аграрного виробництва.

Наявність проблем у фінансуванні діяльності сільськогосподарських підприємств залежить й від державної агарної політики, пріоритети якої визначаються змінами урядів, внесенням коректив щодо стратегії розвитку агропромислового виробництва.

Для більшості комерційних банків України сільське господарство не є сегментом ринку кредитування, до того ж, багато банків мають негласні настанови уникати фінансування суб'єктів господарювання аграрного сектору. А банки, які кредитують сільське господарство, переважно співпрацюють з великими агропідприємствами та агрохолдингами. Що стосується малих ферм та сільськогосподарських підприємств, то вони залишилися поза увагою як банків, так і інших фінансово-кредитних установ України.

У ситуації, що склалася, одним із пріоритетів є укладання аграрними підприємствами форвардних контрактів, що дасть змогу залучати додаткові фінансові ресурси на безвідсотковій основі та гарантовано продавати вироблену сільськогосподарську продукцію. Як відомо, форвардний контракт – це угода між двома сторонами про майбутню поставку предмета контракту за наперед обумовленою ціною, яка укладається поза біржею й обов'язкова до виконання для обох сторін. Предметом контракту (базовим активом) в даному випадку є сільськогосподарська продукція [7].

Нині в Україні лише починають працювати форвардні контракти у сільському господарстві, що забезпечують малим сільськогосподарським підприємствам часткове фінансування посівів та збут продукції за домовленою ціною (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки форвардних контрактів для аграрних підприємств

ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
Індивідуальний характер укладання форвардних контрактів дозволяє хеджувати ризик визначенням суми угоди і термінів, які відповідають потребам сторін	Відсутність можливості маневрувати (умова обов'язкового виконання не дозволяє достроково розірвати угоду або замінити її умови, а відсутність вторинного форвардного ринку не дає змоги перепродати контракт, в результаті чого форвардні контракти мають низьку ліквідність, а ризик невиконання зобов'язань за ними досить високий. Останнім часом учасники форвардних операцій шукають вихід із такого становища. Наприклад, умовами контракту може передбачатися дострокове його розірвання за згодою обох сторін або з ініціативи однієї сторони з виплатою грошової компенсації.)
За форвардними контрактами не стягуються комісійні	
Виконання бухгалтерських проводок за рахунками відбувається лише 2 рази – на дату угоди і на дату платежу	
Малі сільськогосподарські підприємства при укладанні форвардних контрактів мають змогу диктувати умови угоди, зокрема щодо встановлення ціни базового інструменту, оскільки діють на позабіржовому ринку	Форвардні контракти не є загальнодоступними похідними фінансовими інструментами, оскільки на форвардному ринку існують істотні обмеження, які звужують кількість учасників форвардних ринків

**узагальнено та побудовано автором*

Форвардні закупівлі – одна з програм державної підтримки сільського господарства, участь в якій приймають виключно сільгосптоваровиробники. Форвардні закупівлі передбачають придбання товару на організованому аграрному ринку для потреб державного інтервенційного фонду у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладення форвардного біржового контракту [7].

Одним із способів закупівель (угод), що можуть укладатися на Аграрній біржі Аграрним фондом, є державні форвардні закупівлі окремих видів об'єктів державного цінового регулювання, які були введені постановою Кабінету Міністрів України «Про запровадження державних форвардних закупівель зерна» від 16 травня 2007 р., № 736 [1].

Згідно п. 1 Порядку проведення державних форвардних закупівель зерна, затвердженого

названою постановою уряду України, форвардні закупівлі зерна передбачають придбання зерна у сільськогосподарських товаровиробників в установлений маркетинговий період за фіксованою ціною та на умовах авансового платежу у розмірі 50 відсотків його повної вартості на момент укладення форвардного біржового контракту. Постачання зерна за названими контрактами здійснюється до 1 листопада, а остаточні розрахунки проводяться до 1 грудня поточного року. Державні форвардні закупівлі зерна проводяться Аграрним фондом щодо врожаю поточного року за рахунок коштів, передбачених у Державному бюджеті України на відповідний рік, у межах маркетингового періоду за мінімальними інтервенційними цінами, шляхом укладення на Аграрній біржі між Аграрним фондом та товаровиробником форвардного біржового контракту. Спочатку Аграрний фонд оприлюднює через засоби масової інформації повідомлення про проведення державних форвардних закупівель зерна, визначений обсяг таких закупівель та розмір мінімальної партії зерна. Проведення форвардних закупівель розпочинається не раніше ніж через десять днів від дати опублікування повідомлення.

Так, об'єктом закупівель у 2016 р. за програмою державних форвардних закупівель виступало продовольче зерно (400 тис. тонн), а саме 350 тис. тонн – пшениця 2 та 3 класів та 50 тис тонн – жито 1, 2 та 3 класів. Загальна сума коштів, яка буде витрачена на придбання зерна, має скласти 750 млн. грн. Закупівельні ціни, виходячи з яких здійснюється передплата за договорами, для жита складають 2800 грн./т, пшениці 2 класу – 3500 рн./т, 3 класу – 3400 грн./т. Розмір попередньої оплати – не менше 45% і не більше 65% від загальної вартості поставки за договором. Вартість користування коштами попередньої оплати (авансу) за біржовими договорами складатиме до 30% річних [8].

Очевидно, що основним предметом форвардних контрактів стали зернові культури, проте, закуповувати через форвардний механізм можна будь-яку сільськогосподарську продукцію.

Отже, для підприємств аграрного виробництва суть форварду полягає у авансовому отриманні ними безвідсоткових фінансових ресурсів на ключових стадіях посіву і вирощування врожаю. Це найдоступніші фінансові ресурси, висока закупівельна ціна, гарантований збут продукції, надійне страхування від його втрати. В свою чергу, сільськогосподарські підприємства можуть укладати форвардні контракти не лише з Аграрним фондом, а й з іншими контрагентами (рис. 1).

Оскільки форвардні контракти характеризуються індивідуальними умовами укладання та є обов'язковими до виконання обома контрагентами, малі сільськогосподарські підприємства можуть використовують їх в якості інструменту хеджування проти падіння цін.

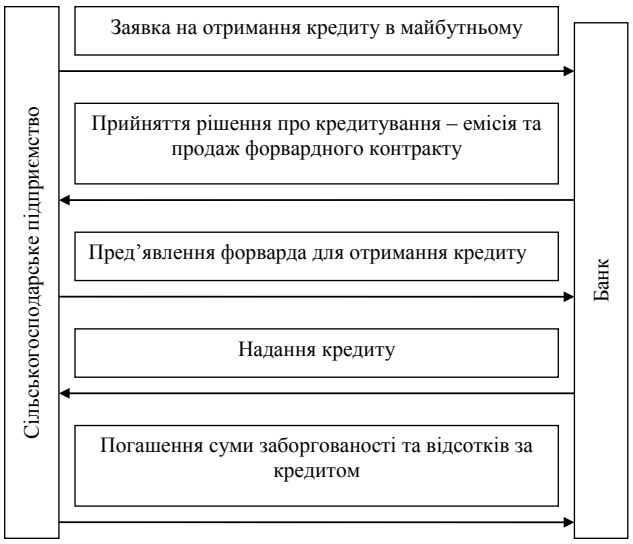


Рис. 1. Механізм реалізації форвардних контрактів для сільськогосподарського підприємства
***побудовано автором**

Таким чином, запровадження форвардних контрактів для сільськогосподарських підприємств дає можливість:

– знизити вартість кредиту (підприємство-позичальник сплачує певну частку відсотків у вигляді вартості форвардного контракту раніше, ніж одержує реальний кредит, що дає змогу банку-кредитору зменшити ставку відсотка за кредитом на суму кредитного ризику);

– вдосконалити систему планування діяльності сільгоспвиробників;

– забезпечити безперервний процес виробництва сільськогосподарської продукції.

При використанні форвардного контракту прибуток банків-емітентів буде формуватися:

– від обороту грошей, що надходитимуть у результаті продажу форвардних контрактів;

– у вигляді отриманих відсотків за кредити.

Сьогодні в Україні лиш починає формуватися механізм освоєння кредитних ліній міжнародних фінансово-кредитних установ для підприємств аграрного виробництва, що дасть змогу поліпшити їх взаємовідносини з комерційними банками та фінансовими інститутами. Враховуючи, що підприємства в сільській місцевості з об'єктивних причин (відсутність ліквідного забезпечення, кредитної історії) не можуть розраховувати на отримання достатньої банківської підтримки, то задоволення їхніх потреб повинно бути покладено на небанківські фінансові інститути, а саме кредитні кооперативи.

Необхідно зауважити, що кредитна кооперація як різновид кооперації ґрунтується на принципах самоврядування, взаємної відповідальності за зобов'язаннями і взаємну допомогу, та масштабних матеріальних, фінансових та інших витрат від держави вона не вимагає.

Кооперативні банки – це кредитно-фінансові інститути, які створюються товаровиробниками на пайових засадах для задоволення взаємних

Рис. 2. Проблеми, які перешкоджають розвитку системи сільської кредитної кооперації в Україні

**побудовано автором*

потреб у кредиті та інших банківських послугах і подальшого розвитку господарської діяльності. Кооперативні банки є центрами кредитних кооперативів, які об'єднуються зазвичай за галузевими або територіальними ознаками [3].

Кооперативний банк за функціями, методами і технологіями діяльності майже не відрізняється від комерційного банку. На відміну від комерційного банку, кооперативний банк не орієнтований на отримання прибутку, його діяльність спрямована на виконання соціально-економічної місії, надання своїм членам необхідних, зокрема, фінансових послуг, орієнтованих на підвищення ефективності малого і середнього бізнесу [6].

У той же час, з боку державної влади необхідні заходи щодо інституційного зміцнення та функціонального розвитку сільської кредитної кооперації, що дозволить сільськогосподарським підприємствам швидше стати на ноги і знайти необхідний для них соціально-економічний статус та підняти престиж селянської праці.

На сучасному етапі Україна знаходиться на рівні формування первинних кооперативів у сільському господарстві. При цьому роль держави полягає в підготовці необхідних правових умов у створенні кооперативів вищого рівня, тобто територіальних, галузевих кооперативів, які в майбутньому зможуть стати системами кооперативів у масштабі країни. Особливого важливого значення повинна набути кооперація у сфері кредитування селян. Вважаємо, що сьогодні однією з причин недостатньої ефективності фінансового забезпечення підприємств аграрного виробництва є низький рівень розвитку кредитної кооперації в Україні, якому перешкоджають ряд проблем (рис. 2).

Варто зауважити, що найбільш оптимальна модель системи сільської кредитної кооперації є та, яка характеризується багаторівневою побудовою та соціальною спрямованістю. Для повного і остаточного вирішення проблеми фінансово-кредитного обслуговування сільської місцевості необхідно створити систему сільської кредитної кооперації, подібну до класичних західних систем, яка має будуватись за принципом знизу – вверх і складатись щонайменше із 3-х рівнів, кожен з яких має відповідні функції.

Оскільки існуюче українське законодавство обмежує види діяльності кредитних спілок лиш наданням кредитів та прийняттям вкладів і не дозволяє кредитним спілкам надавати послуги

Рис. 3. Соціально-економічне значення системи сільської кредитної кооперації

** побудовано автором*

фермерським господарствам та іншим дрібним сільгоспвиробникам, що є юридичними особами, однією із можливих форм кооперативних установ першого рівня, які б обслуговували малі сільськогосподарські підприємства мають стати сільські кредитні кооперативи. А для забезпечення більш ефективного функціонування низових кооперативних установ ними мають бути створені організації ІІ-го рівня. Це можуть бути регіональні кооперативні банки, що будуть обслуговувати потреби низових сільських кредитних кооперативів. Головним завданням цих установ має стати підтримка організацій першого рівня додатковими послугами (підтримка ліквідності, розробка нових фінансових продуктів, внутрішні платежі, забезпечення розрахункових, валютних та інвестиційних операцій тощо).

Завершити формування повноцінної кредитної кооперативної системи фінансової взаємодопомоги сільського населення має організація третього (національного) рівня, яка має бути заснована установами другого рівня з метою забезпечення їх додатковими фінансовими послугами (міжнародні платежі, вихід на міжбанківський ринок капіталів, діяльність на валютному і фондовому ринках, страхування тощо).

Ми вважаємо, що проведення фінансових потоків через сільські кредитні кооперативи дозволяє розвивати сільськогосподарське підприємництво та покращувати соціально-економічний розвиток села (рис. 3).

Завдяки розвитку сільської кредитної кооперації можна забезпечити доступність фінансових послуг для сільського населення, підвищити рівень його добробуту та купівельної спроможності; залучати кошти до кредитної системи держави; підвищити рівень активізації діяльності сільського населення і територіальних громад.

Висновки. Для ефективного сприяння стабілізації та покращенню фінансового стану багатьох підприємств аграрного виробництва пріоритетом є укладання аграрними підприємствами форвардних контрактів, що дасть змогу залучати додаткові фінансові ресурси на безвідсотковій основі, забезпечити безперервний процес виробництва продукції та гарантовано продавати вироблену сільськогосподарську продукцію.

Крім того, створення системи кооперативних банків в Україні сприятиме налагодженню надійної системи фінансового забезпечення підприємництва у вітчизняному аграрному секторі. Це дозволить за короткий час створити основу надійної і ефективної системи кооперативного кредитування аграрного сектору України, швидкість подальшого розвитку якої буде залежати від підтримки держави (внесення необхідних змін до законодавства і сприяння з боку держави). Але навіть без такої підтримки ця система буде продовжувати розвиватись, хоч і значно повільнішими темпами. На нашу думку, подібні кредитні установи мають підстави для свого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про запровадження державних форвардних закупівель зерна: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 травня 2007 р. № 736 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 37. – Ст. 1486.
2. Зленко О.В. Забезпеченість фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств та ефективність їх використання / О.В. Зленко // Агроінком. – № 10–12. – С. 83–86.
3. Зленко О.В. Запровадження нових механізмів кредитування сільськогосподарських товаровиробників / О.В. Зленко. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/ Agroin/2010_7-9/ ZLENKO.pdf
4. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств: [монографія] / І.В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка. – 2004. – 208 с.
5. Іртищева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії і практики: [монографія] / І.О. Іртищева, М.І. Стегней. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2009. – 153 с.
6. Ковалів В.М. Реформування кредитної інфраструктури з обслуговування сільського господарства / В.М. Ковалів // Міжнародна інтернет-конференція. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.viem.edu.ua/konf5/art.php?id =080.
7. Коваленко Т.О. Державні форвардні закупівлі зерна: особливості правового регулювання / Т.О. Коваленко. – Агробізнес сьогодні. – № 3(226) лютий, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua/u-pravovomu-poli/868-derzhavni-forvardni-zakupivli-zerna-osoblyvosti-pravovogo-reguliuvannia.html.
8. ПАТ «Аграрний фонд» розпочинає форвардні закупівлі зерна врожаю 2016 року: за даними Прес-служби Мінагрополітики / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Офіційний WEB-Сайт. – [Електронний ресурс] Режим доступу http://minagro.gov.ua/node/18856.

УДК 614.84

Мартин О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності

Купчак М.Я.
старший викладач кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності

Гонтар З.Г.
викладач кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності

АНАЛІЗ ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ ПОЖЕЖ ЯК ОСНОВА РОЗРОБЛЕННЯ НОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE CAUSE OF FIRE THE BASIS OF FORMATION OF A NEW STRATEGY FOR FIRE SAFETY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано різноманітні причини виникнення пожеж в Україні протягом 2008–2015 рр. Доведено, що серед причин, що зумовлюють виникнення і зростання пожеж в Україні, головну роль відіграють соціальні чинники. Звертається увага на те, що сьогодні зростає роль держави у сфері забезпечення пожежної безпеки. Запропоновано розробити нову стратегію забезпечення пожежної безпеки в Україні, яка повинна базуватися, по-перше, на посиленні державного регулювання сфери пожежної безпеки та зростанні фінансування сфери пожежної безпеки на основі інновацій; по-друге, на суттєвому поліпшенні пожежно-профілактичної роботи; по-третє, на підвищенні культури пожежної безпеки.

Ключові слова: пожежна безпека, забезпечення пожежної безпеки, причини виникнення пожеж, нова стратегія забезпечення пожежної безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы различные причины возникновения пожаров в Украине (2008–2015 гг.). Доказано, что среди причин, обусловливающих рост пожаров в Украине, главную роль играют социальные факторы. Обращается внимание на то, что сегодня растет роль государства в сфере обеспечения пожарной безопасности. Необходимо разработать новую стратегию обеспечения пожарной безопасности в Украине, которая должна базироваться, во-первых, на усилении государственного регулирования сферы пожарной безопасности и росте финансирования сферы пожарной безопасности на основе инноваций; во-вторых, на существенном улучшении пожарно-профилактической работы; в-третьих, на повышении культуры пожарной безопасности.

Ключевые слова: пожарная безопасность, обеспечение пожарной безопасности, причины возникновения пожаров, новая стратегия обеспечения пожарной безопасности.

ANNOTATION

Various causes of fires in Ukraine during 2008-2015 years are analyzed. Among the reasons that lead to the emergence and growth of fires in Ukraine, the main role played by social factors. Attention is drawn to the fact that today increases the role of the state in the field of fire safety. Necessary to develop a new strategy to ensure fire safety in Ukraine, which should be based, firstly, on strengthening state regulation of fire safety and increase funding of fire safety through innovation; second, to significantly improve fire prevention, thirdly, to improve the culture of fire safety.

Keywords: fire safety, measures of fire safety, the causes of fires, a new strategy ensuring the fire safety.

Постановка проблеми. Пожежна безпека – це відсутність неприпустимого ризику виникнення та розвитку пожежі, пов'язаної з нею можливості завдання шкоди живим істотам, матеріальним цінностям і довкіллю [3]. Забезпечення пожежної безпеки в суспільстві є важливою умовою нормального його функціонування, обов'язковою умовою безпеки життєдіяльності людини, ефективного функціонування суб'єктів господарювання.

В Україні в 2015 р. порівняно з 2000 р. кількість пожеж зросла у 1,4 рази, сумарні прямі матеріальні збитки від пожеж – у 25,1 рази, а прямі матеріальні збитки від пожеж у розрахунку на одну пожежу – у 18,4 рази. Протягом останніх 16 років в Україні спостерігається позивна тенденція: практично постійно зменшується кількість загиблих і травмованих людей у результаті пожеж. У 2015 р. порівняно з 2000 р. зменшилася як кількість загиблих унаслідок пожеж (на 29,1%), так і кількість травмованих під час пожежі (на 21,0%). У 2015 р. в Україні в середньому щодня виникало 218 пожеж, унаслідок яких гинуло п'ять і отримувало травми чотири людини, щоденні прямі матеріальні втрати від пожеж становили 4,0 млн. грн. Статистика пожеж свідчить, що пожежна небезпека в Україні є загальнодержавною проблемою, яка потребує нагального вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження проблеми забезпечення пожежної безпеки сьогодні сформувалися як самостійний науковий напрям, який об'єднує численних як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких: М.В. Білошицький [1], Н.Н. Брушлинський, В.А. Доманський, Ю.М. Горбаченко, А.Д. Зарецький, С.С. Засунько, М.А. Касьянов [2], Р.В. Климась [1; 11], В.В. Ковалишин, М.М. Козяр, І.Г. Куц [4], І.В. Москалюк [7], В.Ю. Назаренко [8], К.М. Пасинчук, М.В. Удод, І.О. Харченко [11], В.В. Шевчук [13] та ін. Разом із тим у науковій літературі домінує технічний і технологічний аспекти забезпечення пожежної безпеки в суспільстві.

У науковій літературі значна увага приділяється аналізу причин пожеж та їх наслідків, зокрема у житловому секторі України [1; 7], на конкретних об'єктах господарювання [2; 4; 12], досліджуються передумови та причини виникнення лісових пожеж [13]. Проте належної уваги потребує детальний і комплексний аналіз причин пожеж у цілому по Україні.

Мета статті полягає у комплексному аналізі причин пожеж в Україні для розроблення нової стратегії забезпечення пожежної безпеки в Україні, конкретних заходів, спрямованих на зменшення пожежної небезпеки людини, суб'єктів господарювання, держави та навколишнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень пожежної небезпеки в Україні є набагато більший, ніж у розвинутих ринкових державах. Так, згідно з даними світової статистики, у 2013 р. в Україні в результаті пожеж у розрахунку на 100 000 населення загинуло 5,5 людини, ще вищий цей показник у Білорусі та Росії (відповідно, 8,3 і 7,4 людини). У розвинутих країнах людські втрати є мінімальні, зокрема в Японії цей показник становив 1,3, Норвегії – 1,2, США і Фінляндії – 1,1, Швеції – 1,0, Австрії – 0,2 [15].

Людські втрати в розрахунку на 100 пожеж в Україні становили 4,1 людини, у Білорусі, Росії та Молдові цей показник вищий. Проте показник загибелі людей у розрахунку на 100 пожеж в Україні набагато перевищує такий показник у провідних країнах світу. Так, у 2013 р. у розрахунку на 100 пожеж у Франції загинуло 0,1 людини, США – 0,3, Швеції – 0,4, Великобританії – 0,2. Висока пожежна безпека в західних країнах обумовлена належною увагою держави до цієї проблеми. Витрати на протипожежні заходи у цих країнах фактично у чотири-п'ять разів переважають матеріальні втрати від пожеж [15].

Забезпечення пожежної безпеки – це механізм із вироблення та реалізації концепції, стратегії і тактики у сфері пожежної безпеки держави. Принципами забезпечення пожежної безпеки є: розробка стратегії пожежної безпеки як складової частини стратегії національної безпеки; виявлення можливих джерел потенційної пожежної небезпеки; моніторинг та аналіз стану і причин пожежної небезпеки; проведення ефективної інвестиційної політики з метою створення безпечних умов для суспільства й економіки; ефективна взаємодія державних органів у процесі реалізації стратегії пожежної безпеки.

Причини виникнення пожеж різноманітні. В Україні основними причинами пожеж є необережне поводження з вогнем, порушення правил встановлення й експлуатації електроустаткування та побутових електроприладів,

Таблиця 1

Причини виникнення пожеж в Україні в 2008–2015 рр.

Причини пожеж	Роки								2015 у % до 2008
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 *	2015 *	
Кількість пожеж									
Підпал	1890	2113	2224	2487	2220	2025	3375	2559	136,0
Несправність виробничого обладнання	100	107	119	138	135	142	115	121	121,0
Порушення правил ПБ під час влаштування та експлуатації: 1) електроустановок; 2) печей, теплогенеруючих печей та установок	10614 3756	10324 4052	11691 4176	11408 4524	13221 5525	13224 4168	12589 4914	13098 4171	123,4 111,0
Необережне поводження з вогнем	25269	23070	38799	37275	45161	37662	42935	56869	225,0
Пустощі дітей із вогнем	1013	896	909	967	745	637	634	603	59,5
Інші причини	3834	3453	4289	3991	4436	3256	4317	2160	56,3
По Україні	46476	44015	62207	60790	71443	61114	68879	79581	171,2
У відсотковому вираженні									
Підпал	4,1	4,8	3,6	4,1	3,1	3,3	4,9	3,2	–
Несправність виробничого обладнання	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	–
Порушення правил ПБ під час влаштування та експлуатації: 1) електроустановок; 2) печей, теплогенеруючих печей та установок	22,8 8,1	23,5 9,2	18,8 6,7	18,8 7,4	18,5 7,7	21,6 6,9	18,4 7,1	16,5 5,2	– –
Необережне поводження з вогнем	54,4	52,4	62,4	61,3	63,2	61,6	62,3	71,4	–
Пустощі дітей із вогнем	2,2	2,0	1,4	1,6	1,1	1,1	0,9	0,8	–
Інші причини	12,3	7,8	6,9	6,6	6,2	5,3	6,2	2,7	–
По Україні	100	100	100	100	100	100	100	100	–

** Показники статистики пожеж в Україні наведено без урахування Автономної Республіки Крим і міста Севастополь*

порушення правил встановлення та експлуатації побутового опалення, підпали, пустощі з вогнем, несправність виробничого устаткування (табл. 1). Ці причини обумовлюють понад 90% усіх пожеж.

Протягом останніх восьми років в Україні спостерігається скорочення кількості пожеж тільки через пустощі дітей із вогнем. Порівняно з 2008 р. кількість таких пожеж зменшилася до 634 у 2014 р. (на 37,45%) і 603 пожежі у 2015 р. (на 40,5%). Інші причини зумовили зростання кількості пожеж. Так, за цей період особливо зросла кількість пожеж у результаті необережного поводження з вогнем – у 2,25 рази, підпалів – на 36,0%, порушення правил пожежної безпеки під час влаштування та експлуатації печей, теплогенеруючих печей та установок – відповідно, на 11,0% і 23,4%, несправності виробничого обладнання – на 21,0%.

Традиційно серед причин, що зумовлюють зростання кількості пожеж в Україні, основною і найбільш вагомою причиною є необережне поводження з вогнем. Частка пожеж у результаті необережного поводження з вогнем за останнім вісім років постійно зростала: у 2008 р. вона становила 54,4%, у 2015 р. – 71,4%. Ця причина обумовила також збільшення пожеж у 2015 р. порівняно з 2014 р. з 42 935 до 56 869 пожеж, тобто на 32,4%. Найменше пожеж, обумовлених цією причиною, зареєстровано в 2009 р. – 23 070, 52,4% від загальної кількості пожеж, найбільше – у 2015 р. – 56 869, 71,4% від загальної кількості.

Зауважимо, що тенденція до постійного зростання пожеж через необережне поводження з вогнем сформувалася в Україні починаючи з 1990 р. За останні 25 років частка пожеж у результаті необережного поводження з вогнем зросла з 17,6% у 1989 р. до 71,4% у 2015 р., тобто у 4,1 рази [9, с. 18], що свідчить про загострення в суспільстві проблем соціального характеру.

Серед причин пожеж протягом багатьох років вагомою причиною залишається також порушення правил пожежної безпеки під час влаштування та експлуатації електроустановок, що спричинює п'яту частину пожеж.

Порушення правил пожежної безпеки під час експлуатації печей, теплогенеруючих печей та установок зумовили від 9,2% пожеж у 2009 р. до 5,2% пожеж у 2015 р. Дані цифри – це показник пожежної обстановки на селі. У селах живе близько третини населення країни. У 2015 р. тут сталося 44,7% від загальної кількості пожеж (у 2014 р. – 37,8%), збитки від яких становили 44,3% від сукупних матеріальних втрат (у 2014 р. – 35,0%). У сільській місцевості гине більше людей у результаті пожеж, ніж у містах: у 2015 р. в Україні в розрахунку на 1 000 пожеж загинуло 24 людини (у 2014 р. – 33 людини), у тому числі в сільській місцевості і в містах, відповідно, 31 і 19 людей (у 2014 р., відповідно – 45 і 25 людей).

У 2015 р. порівняно з 2014 р. зростання пожеж на 15,5% обумовлено практично всіма причинами. Тільки в результаті порушень правил пожежної безпеки при експлуатації печей, теплогенеруючих печей та пустощів дітей кількість пожеж зменшилася, відповідно, на 15,1% і 4,9%.

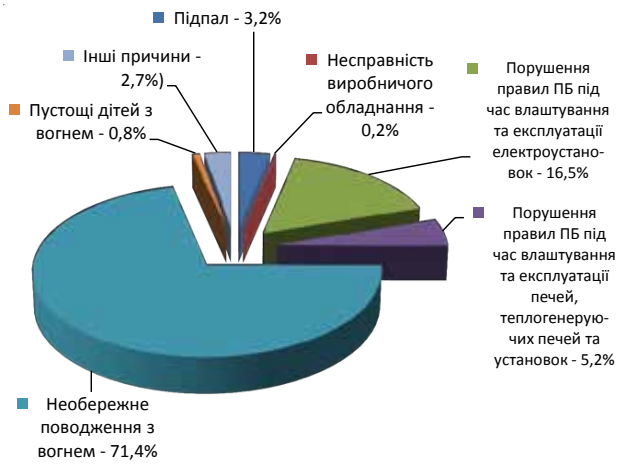


Рис. 1. Причини виникнення пожеж в Україні в 2015 р.

У 2015 р. в Україні (рис. 1) основними причинами виникнення пожеж були:

1) необережне поводження з вогнем – 71,4% від загальної кількості;

2) порушення правил пожежної безпеки під час влаштування та експлуатації електроустановок – 16,5%;

3) порушення правил пожежної безпеки під час влаштування та експлуатації печей, теплогенеруючих печей та установок – 5,2%.

Ці причини виникнення пожеж в Україні традиційно залишаються основними протягом останніх років. У 2015 р. саме вони обумовили збільшення суми прямих збитків у результаті пожеж.

Усі причини, що обумовлюють пожежі, можна поділити на три групи:

1) причини соціального характеру – підпали, порушення правил пожежної безпеки під час проведення електрогазозварювальних робіт, порушення правил експлуатації побутових газових, гасових та інших приладів і засобів, недбале поводження з вогнем, пустощі дітей із вогнем;

2) причини техногенного характеру – несправність виробничого обладнання, порушення технологічного процесу виробництва, порушення правил підготовки й експлуатації електроустановок, вибухи, порушення правил підготовки й експлуатації пічного опалення, порушення правил підготовки й експлуатації теплогенеруючих агрегатів та установок;

3) причини природного характеру – самозаймання предметів і матеріалів, довготривалі високі температури повітря, посушливий клімат, розряди блискавки (рис. 2).

Основними причинами пожеж в Україні є причини соціального характеру, які обумов-

люють 75–80% пожеж в Україні. Разом із тим кількість випадків пожеж у побуті, особливо причинами яких є людська недбалість, зазвичай збільшується із настанням осінньо-зимового періоду.

Рис. 2. Характер причин виникнення пожеж в Україні в 2015 р.

На пожежах гине і травмується багато людей. За останні десятиріччя у світі суттєво змінилося співвідношення між основними чинниками пожежі: високою температурою, димом, токсичними парами і газами, дефіцитом кисню. Якщо раніше від опіків гинуло більше ніж 60% постраждалих, то, згідно з даними світової статистики, за останні десятиріччя їх частка знизилася до 20–15% [14; 16], а кількість отруєних токсичними продуктами горіння або внаслідок їх сумісної дії з високою температурою і димом перевищує 70% від загальної кількості загиблих [11, с. 43].

Серед загальної кількості більшість пожеж та випадків загибелі людей унаслідок них припадає на житловий сектор. Так, у 2008 р. у спорудах житлового сектору виникло 83,3% пожеж в Україні, у тому числі в житлових будинках – 43,7%, у 2015 р. ці відсотки становили 74,4% і 20,2%. У цілому в Україні в 2014 р. у будівлях і спорудах різного призначення сталося 96,5% пожеж, в яких загинула 2 141 особа, що становить 95,3% від загальної кількості загиблих унаслідок пожеж, та травмовано 1 266 осіб, що становить 87,3% від загальної кількості травмованих на пожежах. Із 2 141 особи 1 845 загинули безпосередньо в житлових будинках, що становить 86,2% [10].

Найбільша кількість летальних випадків унаслідок пожеж у побуті спостерігається у людей віком від 40 до 60 років і становить майже 44% [7, с. 69]. Статистика свідчить, що в цілому серед людей, які гинуть під час пожежі, половину становлять пенсіонери, третину – особи без визначеного роду заняття [10]. Аналіз умов, які сприяли загибелі людей на пожежах, свідчить про те, що третина людей гине у стані алкогольного сп'яніння [1, с. 10], п'ята частина – у результаті отруєння токсичними продуктами [10].

Така ситуація вимагає посиленої державної уваги до суттєвого покращання пожежної безпеки в житловому секторі країни. Згідно з Кодексом цивільного захисту України [3], власники квартир або наймачі зобов'язані забезпечити пожежну безпеку споруд житлового сектору, проте ця вимога не виконується належним чином. На нашу думку, в Україні, по-перше, необхідно розробити нові нормативні акти, які зобов'язували б дотримуватись правил пожежної безпеки як власників житла, так і суб'єктів господарювання, і на основі цього систематизувати контрольні перевірки зі сторони пожежної охорони.

В Україні доцільно запровадити досвід західних країн, в яких у законодавчому порядку власники квартир і житлових будинків зобов'язані використовувати автономні пожежні сповіщувачів. Вони дають змогу знизити ризик загибелі людей у житлових приміщеннях майже на 50% [1, с. 14].

У контексті забезпечення вищого рівня пожежної безпеки, на нашу думку, важливе місце має підвищення культури пожежної безпеки, причому як на рівні окремої людини чи сім'ї, так і на рівні колективів і суспільства в цілому. В Україні високий відсоток людей, які гинуть від пожеж в житлових будинках, свідчить про критичний стан культури пожежної безпеки, що вимагає сьогодні перегляду і покращання державної політики у цій сфері на основі виховної і освітньої діяльності починаючи з дитячих садочків.

Необхідно відновити добровільну пожежну охорону, яка передбачена Кодексом цивільного захисту України. Добровільна пожежна охорона особливо була ефективною в сільській місцевості, оскільки швидко прибувала на пожежу, могла загасити її на початковій стадії виникнення і врятувати людей. Актуальність відновлення добровільної пожежної охорони в сільській місцевості обумовлена тим, що в останні роки порівняно з містами та селищами міського типу у сільській місцевості значно вищими темпами зростають пожежі і прямі матеріальні збитків від них. Показник кількості людей, що загинули внаслідок пожеж у сільській місцевості у розрахунку на 100 тис. сільського населення (2015 р.– 8,8), є більш ніж у два рази вищий за показник кількості людей, що загинули внаслідок пожеж у містах і селищах міського типу в розрахунку на 100 тис. міського населення (3,6).

Під час організації добровільної пожежної охорони в Україні, на нашу думку, доцільно врахувати досвід західних країн стосовно організації, фінансування, а також соціальних програм, соціальних, економічних та податкових пільг для добровільних пожежних [8].

В Україні кардинальних змін потребує проведення профілактичної роботи органами державного нагляду (контролю) у сфері пожежної, техногенної безпеки та цивільного захисту ДСНС України. Про ефективність роботи даних державних органів свідчить той факт,

що частка пожеж на підконтрольних об'єктах зменшилася з 4,4% у 2008 р. до 3,7% у 2014 р. і 2,7% у 2015 р. Частка прямих матеріальних збитків від таких пожеж скоротилася з 49,8% у 2008 р. до 34,1% у 2014 р. і збільшилася до 37,1% у 2015 р., проте прямі збитки у розрахунку на одну таку пожежу збільшилися за цей період у 2,5 рази.

На об'єктах, профілактику яких здійснюють органи державного нагляду (контролю) ДСНС України, більше третини пожеж обумовлено порушенням правил пожежної безпеки під час улаштування та експлуатації електроустановок, четверта частина пожеж виникла в результаті підпалів (табл. 2).

Таблиця 2

Причини виникнення пожеж в Україні на об'єктах, профілактику яких здійснюють органи державного нагляду (контролю) ДСНС України, 2014 р.*

Причини пожеж	Кількість пожеж	У% до підсумку
Підпал	597	23,9
Порушення правил ПБ під час влаштування та експлуатації електроустановок	906	36,2
Необережне поводження з вогнем	423	16,9
Інші причини	576	23,0
Всього	2502	100,0

** Показники статистики пожеж в Україні наведено без урахування Автономної Республіки Крим і міста Севастополь*

У 2014 р. частка пожеж у результаті підпалів коливається від 20,5% на об'єктах колективної форми власності до 26,5% на об'єктах комунальної власності (від пожеж на цих об'єктах), у результаті порушення правил пожежної безпеки під час улаштування та експлуатації електроустановок – від 25,3% на об'єктах комунальної власності до 39,0% на об'єктах приватної власності (від пожеж на цих об'єктах), у результаті необережного поводження з вогнем – від 13,0% на об'єктах колективної власності до 33,7% на об'єктах комунальної власності (від пожеж на цих об'єктах).

На об'єктах, профілактику яких здійснюють органи державного нагляду (контролю) ДСНС України, у 2014 р. наполовину зменшилась частка пожеж, зумовлених причинами соціального характеру, проте у два рази збільшилась частка пожеж, зумовлених причинами техногенного характеру. У 2014 р. причини соціального і техногенного характеру були основними причинами виникнення пожеж, у результаті цих причин виникло, відповідно, 40,8% і 36,2% пожеж на підконтрольних об'єктах.

Таким чином, серед причин, що зумовлюють виникнення і зростання пожеж в Україні, головну роль відіграють соціальні чинники, тобто необережне поводження з вогнем, паління, експлуатація електроприладів, пічного опалення, пустощі з вогнем. Ці причини в Україні зумовлюють в цілому три чверті пожеж. Разом із тим кількість випадків пожеж у побуті, особливо причинами яких є людська недбалість, зазвичай збільшується із настанням осінньо-зимового періоду.

У наших публікаціях ми обґрунтували взаємозв'язок економічної і пожежної безпеки, причому як на національному, так і регіональному рівнях [5; 6]. Зроблені в публікаціях висновки дають змогу стверджувати, що разом із проведенням ефективної профілактичної протипожежної роботи і підвищенням культури пожежної безпеки фундаментальною основою вирішення багатьох проблем забезпечення пожежної безпеки в країні є розвиток національної економіки і підвищення рівня життя. Розвиток національної економіки сприятиме зростанню обсягів інвестицій у сферу забезпечення пожежної безпеки на основі інновацій. Насамперед це стосується створення сучасної високоефективної пожежної техніки і нових інноваційних технологій пожежогасіння та оптимізації матеріальних і фінансових ресурсів, які використовуються для ліквідації пожеж та їх наслідків. Підвищення рівня життя на основі економічного зростання сприятиме використанню нових безпечних побутових технологій, сучасної безпечної побутової техніки, використанню якісних пожежобезпечних матеріалів під час оформлення житла. Варто зауважити, що вищий рівень життя однозначно сприяє і підвищенню рівня пожежної безпеки.

Висновки. Таким чином, детальний аналіз динаміки причин виникнення пожеж та їх результаті в країні дає змогу обґрунтувати напрями покращання пожежної безпеки та стратегію забезпечення пожежної безпеки, унеможливити загибель людей унаслідок пожеж, підвищити економічну і соціальну ефективність протипожежних заходів. Проведений нами аналіз дає змогу стверджувати, що проблема забезпечення пожежної безпеки у суспільстві існує в будь-якій соціально-економічній системі, проте ця проблема загострюється з виникненням економічних проблем у суспільстві. В Україні розроблення та реалізація нової стратегії забезпечення пожежної безпеки повинні базуватися на «трьох китах»: по-перше, посиленні державного регулювання сфери пожежної безпеки та зростанні фінансування сфери пожежної безпеки на основі інновацій; по-друге, суттєвому поліпшенні пожежно-профілактичної роботи, по-третє, підвищенні культури пожежної безпеки. Нова стратегія забезпечення пожежної безпеки в державі, яка, на нашу думку, повністю визначається економічною безпекою держави та рівнем розвитку національної економіки, повинна бути високоефективною, тобто спрямованою на мінімізацію ризиків виникнення пожеж та загроз життю і здоров'ю людей.

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. Касьянов М.А. Пожежна безпека як складова техногенної безпеки резервуарних парків складів нафти та нафтопродуктів (з тиском насичених парів не вище 93,3 кПа) / М.А. Касьянов, Ю.В. Бабенко, А.М. Басаєв [та ін.]; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля. – Луганськ, 2006. – 144 с.
3. Кодекс цивільного захисту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5403-17.
4. Куц І.Г. Боротьба з пожежами в житловому секторі (кримінально-правовий та кримінологічний аспекти): автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.08 / І.Г. Куц; Нац. акад. внутр. справ України. – К., 2003. – 19 с.
5. 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.
6. Мартин О.М. Пожежна та економічна безпека в Україні, їх взаємозв'язок: регіональні аспекти / О.М. Мартин, О.П. Завада // Глобальні та національні проблеми економіки; Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.global-national.in.ua/issue-11-2016.
7. Москалюк І.В. Причини пожеж в побуті та їх наслідки / І.В. Москалюк // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Нові рішення в сучасних технологіях». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 44(950). – С. 66–71.
8. Назаренко В.Ю. Добровільна пожежна охорона за кордоном як складова організаційно-правового механізму державного управління пожежною безпекою: досвід для України / В.Ю. Назаренко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 2. – С. 340–347.
9. Рожков А.П. Пожежна безпека: [навч. посіб.] / А.П. Рожков. – К.: Пожінформтехніка, 1999. – 256 с.
10. Статистика пожеж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www. undicz.mns.gov.ua/content/stat.html.
11. Харченко І.О. Токсичність продуктів горіння – основна причина загибелі людей у наслідок пожеж / І.О. Харченко, Р.В. Климась, Т.М Скоробагатько [та ін.] // Актуальные проблемы транспортной медицины. – 2006. – № 4(6). – С. 41–45.
12. Чурсінова А.О. Прогнозування надійності засобів захисту та термінів їхньої профілактики для запобігання займання шахтних кабельних мереж: автореф. дис. ... канд. техн. наук: спец. 05.26.01 / А.О. Чурсінова; Донец. держ. техн. ун-т. – Донецьк, 2001. – 22 с.
13. Шевчук В.В. Причини лісових пожеж у Нижньодніпров'ї / В.В. Шевчук, І.В. Тимощук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Лісівництво та декоративне садівництво«. – 2015. – Вип. 229. – С. 46–55.
14. Alarie Y. Toxicity of fire smoke / Y. Alarie// Crit. Rev. Toxicol. –2002. –Jul. № 32 (4). – P. 259–289.
15. CTIF. International Association of Fire and Rescue Services. World Fire Statistics. – 2015. – № 20.
16. Pauluhn J. A. Retrospective Analysis of Predicted and Observed Smoke Lethal Toxic Potency Values / J. A. Pauluhn // Fire Sciences. –1993. –Vol. 11, № 2.–P. 109–130.

УДК 330.356.7:338.45

Мороз О.В.
доктор економічних наук, професор,
Вінницький національний технічний університет

Воловодюк С.С.
здобувач
Вінницького національного технічного університету

ВПЛИВ БУДІВЕЛЬНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

INFLUENCE OF CONSTRUCTION-INDUSTRIAL COMPLEX ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено тенденції розвитку будівельного сектору національного господарства. Проведено співставлення обсягів продукції будівельної галузі України із відповідними показниками країн перехідної економіки та економічно розвинених. Виявлено вагомість впливу матеріального складника реального сектору економіки на економічний розвиток країни. Проаналізовано вплив динаміки будівельної галузі національного господарства на валовий внутрішній продукт країни.

Ключові слова: будівельно-індустріальний комплекс, будівництво, транзитивна економіка, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы тенденции развития строительного сектора национального хозяйства. Проведено сопоставление объемов продукции строительной отрасли Украины с соответствующими показателями стран переходной экономики, а также экономически развитых. Определена сила влияния материальной составляющей реального сектора экономики на экономическое развитие страны. Проанализирована взаимосвязь динамики строительной отрасли национального хозяйства и валового внутреннего продукта страны.

Ключевые слова: строительно-индустриальный комплекс, строительство, транзитивная экономика, конкурентоспособность.

ANNOTATION

We have studied thetendencies of development of the construction sector in the national economy. We compared the volume of production in the construction industry of Ukraine with relevant indicators of countries which took the path of market reforms and economically developed countries. We have established that a financial component of the real sector of the national economy has a significant power of influence to the economic development of countries which took the path of market reforms. We have analyzed the influence of construction industry dynamics in the national economy on the gross domestic product.

Keywords: construction-industrial complex, construction, fund-forming sectors, transition economy, competitiveness.

Постановка проблеми. У кризові періоди розвитку економіки особливо відчутним стає вагомість впливу окремих галузевих комплексів, які здатні формувати платформу для динамічного маневрування у глобальному конкурентному просторі.

Будівельно-індустріальний комплекс представляє собою симбіоз галузей, виробництв та організацій, що характеризується тісними економічними, організаційними, технічними та технологічними зв'язками в отриманні кінцевого результату – забезпеченні виробництва основних фондів господарського комплексу країни. Даний комплекс є потужною платформою для формування широко розгалуженої сервісної інфраструктури, що сприяє розвитку сфери послуг. Отже, будівельно-індустріальний комплекс – це базова основа, що здатна стати потужним чинником економічного відродження національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання характерних особливостей будівельно-індустріального комплексу та його вплив на економіку країни висвітлювалися у працях В. Акімова, В. Бузирєва, А. Васильченка, О. Гладкої, А. Герасімової, А. Головка, Я. Жеребйова, Т. Макарової, В. Мерзлякової, Ю. Пинди, К. Огая, А. Тищенко, В. Хаустова, О. Щеглова [1–12] та ін.

Науковці О. Гладка, А. Головко, Я. Жеребйов, О. Карлова, Ю. Пинда, О. Щеглова вбачали в розвитку структурних одиниць будівельно-індустріального комплексу ринковий потенціал країни та регіону [1–4].

Механізми забезпечення конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг підприємств будівельного комплексу висвітлювались у роботах А. Тищенко і В. Хаустова [8].

Проблеми інвестиційної сприятливості та перспективи інноваційного розвитку архітектурно-будівельної діяльності України досліджувалися в роботах С. Глухової, В. Конащук, І. Малиш [9–11].

В. Куйбіда, Л. Лігоненко, Н. Паліга у своїх працях проводили аналізування інструментів та механізмів реалізації антикризової управлінської політики уряду щодо будівельної галузі [12]. Авторами зазначалось, що з урахуванням тривалого терміну окупності та високої вартості будівельної продукції вона повинна бути максимально насичена базовими інноваціями, які мають сприяти скороченню тривалості самого будівництва і забезпечувати конкурентоспроможність виробничих потужностей, що будуються.

Практичні аспекти функціонування сучасних підприємств будівництва та специфіка виробничих процесів і факторів, що впливає на їх ринковий потенціал, представлені у роботах А. Беркута, А. Васильченко, А. Гойко,

С. Забари, О. Зернюк, П. Жердецького, В. Ніколаєва, П. Рогожина [5–7] та ін. Науковоці відзначають, що економічний ефект від розвитку будівельної індустрії в цілому полягає в мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Саме з моменту позитивних зрушень у будівельному секторі починають розвиватись виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, чорна металургія і металообробка, деревообробна і фарфоро-фаянсова промисловість, машинобудування, транспорт, нафтохімія, виробництво скла, енергетика та ін. При цьому активно долучаються до виробничого процесу підприємства малого бізнесу, що, як правило, спеціалізуються на оздоблювальних та ремонтних роботах, на виробництві та встановленні меблів та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо вивченим залишається питання опису впливу стагнаційних процесів будівельно-індустріального комплексу транзитивних економік на рівень національної конкурентоспроможності у період економічної відкритості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чим більш розвиненою в минулому була планова економіка, тим важчим стало її ринкове реформування, оскільки структурні диспропорції були матеріалізовані в основних фондах. Проміжна перехідна економіка значно складніша, ніж планова та ринкова. У роботі [13, с. 11] автор це сформував так: «...перехідна економіка – це «невидима рука» ринку плюс «видима рука» наукового обґрунтованого державного регулювання плюс механізм глобальної світової економіки».

Країни з транзитивною економікою в період трансформаційних змін стикаються з такими проблемами, як зміна економічної структури, адаптація до ринкової економіки, модернізація виробничого апарату та інфраструктури тощо. Дотримуємось міркувань, що в такий період вищезазначені проблеми не можуть бути вирішені лише за допомогою ринкових сил [14; 15]. Як зазначено, «...хоч ринкові механізми саморегулювання в кожному конкретному випадку здатні перебороти кризові тенденції в економіці, однак у цілому для ринкової системи характерні періодичні коливання об'єму національного продукту, занятості і цін, причому дані коливання є наслідком не лише зовнішніх факторів, але й недосконалості самих ринкових механізмів» [16].

Авторами роботи [17], було проведено аналіз динаміки змін частки будівельної галузі в ВВП країн різних економічних систем за період 1990–2010 рр. (табл. 1).

Представлена інформація дає можливість для таких висновків:

- вагомість будівельної галузі в XXI ст. має тенденцію до зниження: середня частка даної галузі у світовому ВВП за 1990–2000 рр. становила 5,9%, тоді як у 2001–2010 рр. – 5,6%;
- як правило, у довготривалому тренді частка будівельної галузі у ВВП країни спочатку збільшується, а потім йде на спад у міру економічного розвитку економіки;
- відносний обсяг будівельної галузі в національному ВВП досягає найбільшого значення в країнах із перехідною економікою.

Таблиця 1

Частка будівельної галузі у ВВП країн світу за категоріями

Категорії країн	Частка будівельної галузі у ВВП (середнє значення 1990–2000 рр.), %	Частка будівельної галузі у ВВП (середнє значення 2001–2010 рр.), %
Найменш розвинені країни	5,3	6,2
Країни, що розвиваються	6,0	5,7
Країни з перехідною економікою	7,7	6,2
Розвинені країни	5,8	5,5

Джерело: складено на основі [15]

Дані щодо обсягів галузі будівництво у ВВП України за 1990–2015 рр. продемонстровано на рис. 1. Як видно, за період, що аналізується, обяги продукції галузі знизились майже втричі: з 8,0% у 1990 р. до 2,7% – у 2015 р.

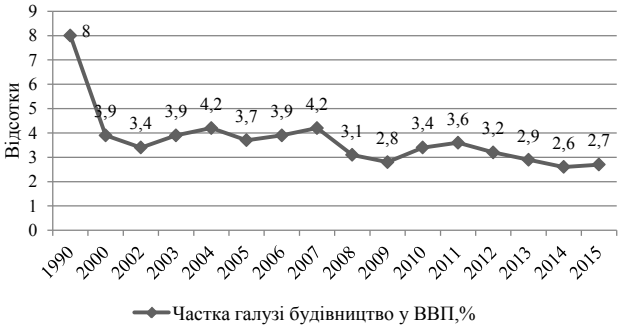


Рис. 1. Питома вага ВДВ галузі будівництва у ВВП України за 1990–2015 рр.

Джерело: складено на основі [18]

Відповідно до висновків, приведених у табл. 1, частка галузі будівництва у ВВП перехідних економік у період 1990–2000 рр. становила 7,7%. В Україні в даному періоді відбулось стрімке падіння. Так, у 1990 р. обсяги будівництва у ВВП були на рівні 8,0%, тоді як у 2000 р. вони вже становили 3,9%. Зменшення обсягів становить більш ніж удвічі, причому і надалі мала місце негативна динаміка: у 2002 р. показник уже був 3,4%, що майже вдвічі нижче середньозваженого показника для перехідної економіки в 2001–2010 рр.

З 2011 р. по 2014 р. зафіксована постійна спадна тенденція щодо частки ВДВ будівельного сектору національної економіки у ВВП країни,

така негативно стабільна динаміка не може не викликати занепокоєння. Слід відмітити, що хоч частка галузі будівництва в 2015 р. зросла на 0,1%, її обсяг у ВВП країни становить 2,7%, що є критично низьким показником.

На нашу думку, для поглибленого аналізу тенденцій будівельної галузі доречним буде співставлення частки будівельного сектору національного господарства з обсягами даного сектору економіки у ВВП країн із перехідною економікою.

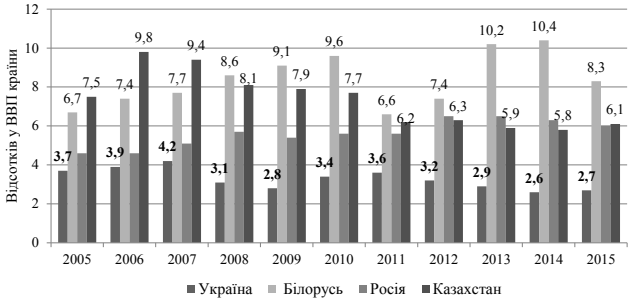


Рис. 2. Питома вага ВДВ галузі будівництва у ВВП країн із перехідною економічною системою за 2005–2015 рр.

Джерело: складено на основі [18; 19]

На рис. 2 представлено динаміку коливань частки ВДВ галузі будівництва у структурі ВВП країн із перехідною економічною системою за 2005–2015 рр. Доцільно зауважити, що показники будівельного сектору в період загальносвітової економічної кризи у Білорусі на протязі 2008–2010 рр. коливались у діапазоні 8,6–9,6%, Казахстану – 8,1–7,7% у ВВП країн і були вищими від середньозважених у категорії «перехідні економіки» відповідно до даних, наведених у табл. 1, що, на нашу думку, і дало змогу уникнути нищівного пливу кризи на економіку цих країн.

Заслуговує на увагу динаміка обсягу галузі будівництва в розрахунку на одну особу країн із перехідною системою та економічно розвинених у зіставленні із загальносвітовим трендом (табл. 2).

Як бачимо (табл. 2), загальносвітова частка будівництва в розрахунку на одну особу за період 1990–2014 рр. зросла більш ніж удвічі: 579,0 дол. США у 2014 р. проти 261,0 дол. США у 1990 р. Має місце позитивна динаміка і серед країн перехідної економічної системи: у Росії ріст становить 382,0 дол. США, або 204,7%; у Білорусі – 719,0 дол. США, або 596,0%; у Казахстані – 641,0 дол. США, або 415,8%.

Інша ситуація у вітчизняній економіці (рис. 3): обсяг будівництва в розрахунку на одну особу в Україні в 1990 р. становив 150 дол. США, що нижче загальносвітового рівня на 43,0%, частка у Східній Європі – 9,9%; у 2014 р. обсяг будівництва – 82 дол. США, що у сім разів нижче загальносвітового тренду, частка у Східній Європі – 1,9%.

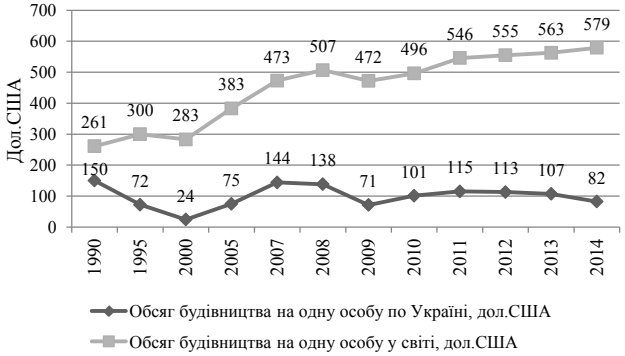


Рис. 3. Порівняльна динаміка обсягів будівництва на одну особу по Україні із загальносвітовою тенденцією за 1990–2014 рр.

Джерело: складено на основі [18; 19]

Це тривожна динаміка, дані пропорції як певний індикатор свідчать про рівень економіки країни в цілому чи принаймні про реальну динаміку економічного зростання чи спаду. Доречно зазначити, що країни-лідери із розвинутою економікою йдуть у значному відриві за обсягами

Таблиця 2

Обсяг будівництва на одну особу в економіці країн різних економічних систем

Роки	Загальносвітовий показник на одну особу, дол. США	Країни з перехідною економічною системою, дол. США	Економічно розвинені країни-лідери, дол. США
1990	261,0	Росія – 365,0 Казахстан –203,0 Білорусь – 145,0 Україна – 150,0	Японія – 2403,0 Франція – 1231,9 Німеччина – 1208,8 США – 954,4
2000	283,0	Росія – 102,1 Білорусь – 65,5 Казахстан – 65,0 Україна – 21,3	Японія – 2681,7 США – 1624,4 Німеччина – 1080,9 Франція –989,1
2013	563,0	Росія – 910,0 Казахстан – 926,0 Білорусь – 814,0 Україна – 107,0	Франція – 2281,7 Японія – 2141,0 США – 1936,9 Німеччина –1869,7
2014	579,0	Росія – 747,0 Казахстан –844,0 Білорусь – 864,0 Україна – 82,0	Франція –2132,0 Японія – 1984,0 США – 2023,0 Німеччина –1942,0

Джерело: складено на основі [13; 19–21]

будівництва по відношенню як до країн із перехідною економічною системою, так і до загальносвітового рівня в розрахунку на одну особу.

Враховуючи беззаперечну значимість для сталого економічного розвитку національної економіки позитивних тенденцій у будівельному секторі, на нашу думку, доречним є порівняльний аналіз щодо динаміки змін обсягів даної галузі в структурі основного макроекономічного показника країни в порівняльних цінах 1990 р. (рис. 4).

У 2000 р. проти 1990 р. обсяги реального ВВП країни знизились на 56,8% (1990 р. – 100%, 2000 р. – 43,2%), частка ВДВ будівництва – на 51,3% (1990 р. – 8,0%, 2000 р. – 3,9%). На протязі 2001–2007 рр. відмічена позитивна тенденція до зростання ВВП країни за відносно стабільної ситуації в галузі будівництва. Найвищі обсяги будівництва зафіксовані в 2004 р. та 2007 р. – 4,2%; критично низькі (нижче 3,0%) – у 2009 р. та на протязі 2013–2015 рр. (рис. 4).

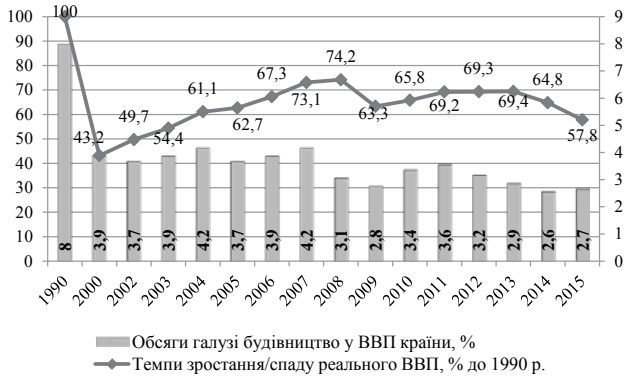


Рис. 4. Динаміка обсягів галузі будівництва та рівня ВВП України за 1990–2014 рр. (у порівняльних цінах 1990 р.)

Джерело: складено на основі [18; 19]

Висновки. Результати дослідження засвідчили, що в Україні поки що не закріпилась позитивна тенденція соціально-економічного розвитку, яка була б обумовлена яскраво вираженим економічним зростанням у будівництві.

Матеріальна складова реального сектору народного господарства має вагому силу впливу на економічний розвиток країн, які стали на шлях ринкових реформ. Відповідно, забезпечення підвищення рівня життя населення та конкурентоспроможності країни без динамічного розвитку фондоутворюючих галузей є неможливим.

Ігнорувати тривожні сигнали щодо падіння обсягів продукції будівельно-промислового комплексу неприпустимо, оскільки інертність ринку будівельної індустрії може призвести до тривалої стагнації економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гусева М.Н. Управление обеспечением конкурентоспособности предпринимательских структур в строительстве: [монография] / М.Н. Гусева. – М.: Архитектура-С, 2011 – 400 с.
2. Карлова О.А. Особливості та потенційні можливості розвитку житлового будівництва в регіонах України / О.А. Карлова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013.– Т. 9. – № 4. – С. 329–334.
3. Пинда Ю.В. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону: дис. …канд. ек. наук: спец. 08.00.05 / Ю.В. Пинда. – 2009.
4. Щеглова О.Ю. Житлове будівництво як стимулятор регіонального розвитку економіки України / О.Ю. Щеглова // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 94. – С. 259–263.
5. Беркута А.В. Сучасний стан та деякі напрями реформування будівельної галузі / А.В. Беркута // Будівництво України. – 2005. – № 2. – С. 21–25.
6. Зернюк О.В. Маркетинговий менеджмент будівельного підприємства / О.В. Зернюк, С.В. Забара // Экономика Крыма. – 2011. – № 1(34). – С. 452–457.
7. Рогожин П.С., Гойко А.Ф. Економіка будівельних організацій / П.С. Рогожин, А.Ф. Гойко. – К.: Скарби, 2001. – 448 с.
8. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням їх специфіки / О.М. Тищенко [та ін.] // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 185–191.
9. Глухов С.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств: дис. … к.е.н. / С.В. Глухов. – Дніпропетровськ, 2011.
10. Малиш І.М. Механізм оцінки інвестицій в інновацію на підприємствах будівельної індустрії: автореф. дис. … к.е.н. / І.М. Малиш. – Дніпропетровськ, 2012.
11. Конащук В.Л. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств / В.Л. Конащук, О.В. Новак // Економічний простір. – 2010. – № 38. – С. 217–224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-tit/ecpros.
12. Паліга Н.Б. Аналіз механізмів та інструментів реалізації антикризової політики держави в будівельній галузі / Н.Б. Паліга // Схід (спецвипуск). – 2011. – № 1(108). – С. 128–131 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/index.ph.
13. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації: [підручник] / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська; за заг. ред. Г.В. Осовської. – К.: Кондор, 2009. – 470 с.
14. Задоя А.О. Макроэкономика: [учебник] / А.А. Задоя, Ю.Е. Петруня; 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Знання, 2008. – 382 с.
15. Макогон Ю.В. Міжнародні стратегії розвитку: [підручник] / Ю.В. Макогон, Д.Г. Лук'яненко, Ю.М. Пахомов [та ін.].– К.: Освіта України, 2009. – 420 с.
16. Ніколенко Ю.В. Політична економія: [підручник] / Ю.В. Ніколенко. – К.: ЦУЛ, 2009. – 632 с.
17. XVI Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономически рост России» [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://veorus.ru/деятельность/всероссийский-конкурс-научных-работ-молодежи/XVI-конкурс-в-2013-году/Golovacheva%20K.S.-EGR-2013.pdf.
18. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
19. Кушнир И. Мировая экономика 1970–2013 / И. Кушнир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.be5.biz/makroekonomika/index.html.

УДК 332.8

Пакуліна Г.С.
студентка
Українського державного університету залізничного транспорту

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

PROGRAM-TARGET PLANNING AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT OF STATE MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано класифікацію цільових програм державного управління розвитком соціальної інфраструктури за критеріальними ознаками. Змістовний аналіз вітчизняної практики розробки і реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури виявив, що існує методично обґрунтований алгоритм процесу реалізації цільових програм по великих організаційних змістовних його елементах. Автором представлена блок-схема процесу реалізації цільової програми державного управління розвитком соціальної інфраструктури. Визначено базисні принципи оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури. Доведено необхідність переходу від системи планування ресурсів до системи планування результатів та запропоновано інструменти бізнес-планування.

Ключові слова: програмно-цільове планування, державне управління, соціальна інфраструктура, цільова програма, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована классификация целевых программ государственного управления развитием социальной инфраструктуры по критериальным признакам. Содержательный анализ отечественной практики разработки и реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры обнаружил, что существует методически обоснованный алгоритм процесса реализации целевых программ по его большим содержательным элементам. Автором представлена блок-схема процесса реализации программы государственного управления развитием социальной инфраструктуры. Определены базисные принципы оценки эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры. Доказана необходимость перехода от системы планирования ресурсов к системе планирования результатов и предложены инструменты бизнес-планирования.

Ключевые слова: программно-целевое планирование, государственное управление, социальная инфраструктура, целевая программа, эффективность.

ANNOTATION

In the article the classification of target programs of the public administration development of social infrastructure in criteria. Meaningful analysis of domestic practice of development and realization of target programs of development of social infrastructure revealed that there is methodically substantiated the algorithm of the process of implementation of target programs of its meaningful elements. The author presents the block diagram of the process of implementation of public administration development of social infrastructure. Identified the basic principles of estimation of efficiency of realization of target programs of development of social infrastructure. The necessity of the transition from a resource planning system to planning system results and the tools of business planning.

Keywords: program-target planning, public administration, social infrastructure, target program, efficiency.

Постановка проблеми. Програмно-цільове планування є ефективним інструментом державного управління розвитком соціальної інфраструктури. Розвиток соціальної інфраструктури та національної економіки є взаємообумовленими та визначають процеси розвитку країни й формування її статусу в глобальному конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління розвитком соціальної інфраструктури знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних українських учених. Вагомий внесок у вивчення її окремих аспектів зробили В.М. Вакуленко [1], В.І. Куценко [2; 3], Е.М. Лібанова [4], О.В. Мартякова [5], А.Ф. Мельник [6], Т.Л. Миронова [7], В.М. Новиков [8], М.К. Орлатий [1], А.П. Осітнянко [9], С.Л. Пакулін [10], А.А. Пакуліна [11], О.О. Топчій [12], В.П. Третяк [13] та ін. Однак аналіз наявних досліджень свідчить, що в більшості з них немає комплексного бачення концептуальної моделі програмно-цільового планування як ефективного інструменту державного управління розвитком соціальної інфраструктури. Без цього неможливе обґрунтування адекватної до умов нашої держави стратегії сталого розвитку соціальної сфери [11, с. 112].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз опублікованих наукових робіт свідчить про те, що, незважаючи на значну кількість досліджень, проблема розробки і реалізації концепції програмно-цільового планування як ефективного інструменту державного управління розвитком соціальної інфраструктури досі в прямій постановці ніким не ставилася і не вирішувалася. Цим визначаються мета і завдання нашого дослідження, його актуальність.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні необхідності розвитку програмно-цільового планування як ефективного інструменту державного управління модернізацією соціальної інфраструктури в умовах євроінтеграції і глобалізації.

Завдання дослідження – обґрунтування класифікації цільових програм державного управління розвитком соціальної інфраструктури за критеріальними ознаками, блок-схеми процесу реалізації цільової програми державного управління розвитком соціальної інфраструктури, визначення базисних принципів оцінки ефективності реалізації цільових програм її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Програмно-цільовий метод планування розглядається нами як пріоритетний інструмент роз-

витку соціальної інфраструктури. Відповідно, програмно-цільове планування є інструментом ефективного рішення соціально-економічних завдань, спрямованим на досягнення поставлених цілей і пріоритетів за допомогою розробки і реалізації взаємообумовленої і логічно пов'язаної сукупності заходів, які обмежені рамками часового і ресурсного чинника.

Проведений у ході дослідження аналіз міжнародних рейтингів, в яких порівнюються економічні і соціальні показники різних країн, показав великий потенціал України в частині розвитку соціальної сфери, про що свідчить, наприклад, міжнародна «Доповідь про людський розвиток» (Human Development Reports), що складається щорічно експертами Програми розвитку ООН.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України показники якості й рівня життя українців викликають неспокій владних структур і громадськості: Україна посіла 81-е місце зі 188 країн у рейтингу Індексу розвитку людського потенціалу (ІЛР – індекс людського розвитку) ООН за 2014 р. У 2015 р. Україна посіла 81-е місце в рейтингу країн за Індексом людського розвитку, піднявшись на дві позиції – з 83-го місця у 2013 р. [14]. ІГН України у 2014 р. становить 0,286, що ставить країну на 57-е місце серед 155 країн. В Україні жінки мають 11,8% місць у парламенті, 91,7% дорослих жінок мають як мінімум середню освіту (95,9% чоловіків). На 100 тис. народжених живими 23 жінки помирають від причин, пов'язаних із вагітністю; рівень народжуваності серед жінок віком 15–19 років становить 25,7 народжених на 1 000 жінок. Частка участі жінок на ринку праці становить 53,2%, тоді як аналогічний показник у чоловіків – 66,9%. Для порівняння: Казахстан та Російська Федерація за цим індексом посідають, відповідно, 52-ге та 54-е місця [15].

Вибір методів дослідження соціальної інфраструктури з урахуванням принципів можливості описової та нормативної оцінки явищ, тобто отримання адекватної характеристики реального стану і необхідного рівня розвитку, а також якомога більшої повноти відображення різних аспектів функціонування зумовлює широке використання у фахових розробках дослідження сукупності таких методів і їх прийомів: системного підходу, абстрактно-логічного, монографічного, порівняльного регіонального аналізу, економіко-математичних, у тому числі методів статистичних групувань тощо.

Науково обґрунтована методика оцінки рівня розвитку соціальної інфраструктури повинна враховувати її складність як підсистеми суспільного відтворення, що становить сукупність об'єктів і видів економічної діяльності з однаковим функціональним призначенням, яким властива багатомірність характеристик. Відтак, система їх параметрів повинна відповідати таким вимогам:

– включати натуральні й вартісні показники, що визначають потенціал соціальної інфраструктури у виконанні притаманних їй функцій, кількісні та якісні результати роботи підприємств і закладів, окремих галузей і видів економічної діяльності;

– відображати ієрархічну структуру соціальної сфери, якомога повніше висвітлювати рівень розвитку соціальної інфраструктури в територіальних системах розселення;

– забезпечувати можливість зіставлення аналогічних показників, формування інтегрованих індексів розвитку окремих компонентів ресурсного потенціалу і ланок соціальної інфраструктури, а також задоволення комплексу відповідних потреб населення в регіональному розрізі, ранжирування і групування адміністративно-територіальних утворень за переліченими параметрами.

Складниками дослідження динаміки й сучасного рівня розвитку соціальної інфраструктури, що характеризують її економічний потенціал і результати діяльності, слугують показники забезпеченості населення соціальною інфраструктурою й кадрами, інтенсивності їх використання, обсягів надання послуг соціального призначення тощо. Інтегрований рівень розвитку соціальної інфраструктури, кадрового потенціалу об'єктів соціального призначення та обсягів забезпечення населення відповідними послугами, як і всієї соціальної сфери в розрізі адміністративно-територіальних утворень країни, можна визначити на засадах процедури агрегації відносних величин їх значущих показників, нормованих за певними еталонами. Отримані інтегровані показники (індекси) уможливлюють проведення ранжирування та групування регіонів за рівнями їх забезпеченості окремими характеристиками соціальної інфраструктури та сукупним рівнем її розвитку впродовж певного періоду часу (рік тощо).

Використовуються такі способи оцінки окремих характеристик рівня розвитку соціальної інфраструктури:

– зіставлення з показниками відповідних параметрів минулих років, що відображає динаміку (процеси нарощування або скорочення) потужностей та інших компонентів ресурсного забезпечення, обсягів виробництва і реалізації товарів і послуг тощо;

– порівняння із середнім показником відповідних параметрів, що ґрунтується на принципах забезпечення рівних можливостей культурно-побутового обслуговування населення, поступового вирівнювання регіональних обсягів споживання, формування пропорційного розселенню розміщення й ресурсного забезпечення об'єктів. Водночас цей підхід є до певної міри узагальненим, оскільки не враховує економічного стану і спеціалізації регіонів, наявності в них великих багатопрофільних міст та потужних індустріальних центрів із населенням вищого професійного і культурного рівнів, де обслуговується значна кількість приїжджих,

які визначають купівельну спроможність споживачів та ресурсне забезпечення соціальної сфери, формуючи потребу у створенні більш потужної інфраструктури;

– зіставлення з потребами населення, коло яких помітно змінюється залежно від статі, віку, сімейного стану, соціальної приналежності, рівня освіти, місця проживання особи тощо. Їх виявленню сприяють соціологічні опитування, тоді як урахування на всіх етапах індустріального та постіндустріального розвитку суспільства залишається абстрактним орієнтиром віддаленої перспективи;

– порівняння з нормативним рівнем відповідних параметрів, яке набуло значного поширення в практиці прогнозування, виявлення пріоритетних напрямів та методичного забезпечення програм соціально-економічного розвитку. Під нормативами розуміють абсолютні та відносні величини, що застосовуються для регулювання економічних відносин у суспільстві і відображають загальні вимоги до затрат і результатів виробництва, їх обміну, розподілу і споживання. Отже, нормативний метод полягає у використанні певних зразків / еталонів (нормативів), порівняння яких із реальними величинами кількісно та якісно оцінюють рівень розвитку останніх, визначають місце певного показника в системі аналогічних показників.

Соціальні нормативи визначають науково обґрунтовану характеристику оптимального стану соціального процесу, отриману на основі врахування об'єктивних закономірностей суспільного розвитку та можливостей держави, що оцінює рівень і міру задоволення матеріальних і духовних потреб, процесу всебічного розвитку особистості. Іншими словами, соціальні нормативи є характеристикою того рівня матеріальних благ і послуг, якими суспільство за певного стану продуктивних сил має забезпечити кожного громадянина. Оцінюючи діяльність соціальної інфраструктури, використовуються також економічні нормативи, що встановлюють обсяги витрат на будівництво та експлуатацію об'єктів, а також обсяги використання ресурсів у процесі надання послуг.

Соціальні нормативи, що окреслюють гарантований мінімальний рівень споживання, поділяються на такі групи: рівень мінімальної заробітної плати; пенсійного забезпечення та забезпечення інших категорій непрацюючих; освіти та підготовки кадрів для суспільного виробництва; житлової забезпеченості; охорони здоров'я; споживання культурних послуг. Рівень мінімальної заробітної плати є вихідною базою для визначення інших видів соціальних нормативів, звідси – вся сукупність соціальних нормативів відповідає потребам, сформованим на основі сучасного рівня економічного розвитку. У цьому полягає різниця між ними і нормами споживання, що відображають обсяг та структуру матеріальних благ і послуг, які забезпечують людині найсприятливіші умови для задоволення фізичних і духовних потреб та всебічного розвитку, а відтак, не залежать безпосередньо від можливостей процесу суспільного відтворення. Сталий економічний прогрес країни створює умови для поступового досягнення чинних соціальних нормативів, завдяки чому з часом вони можуть переглядатися (переважно в бік збільшення, що не є обов'язковим, оскільки прискорення темпів НТП, просування на етапі постіндустріального розвитку суспільства, зміни різних характеристик демографічної структури сприяють задоволенню попиту на окремі види товарів і послуг і, як наслідок, зменшенню відповідних суспільних потреб).

Зважаючи на тривалість періоду часу, якого зазвичай потребують економіка і суспільство для досягнення соціальних нормативів (зокрема тих, що визначають забезпеченість послугами соціального призначення та соціальною інфраструктурою), у процесі задоволення потреб населення за оптимальні їх величини приймаються кращі показники регіонів, населених пунктів,

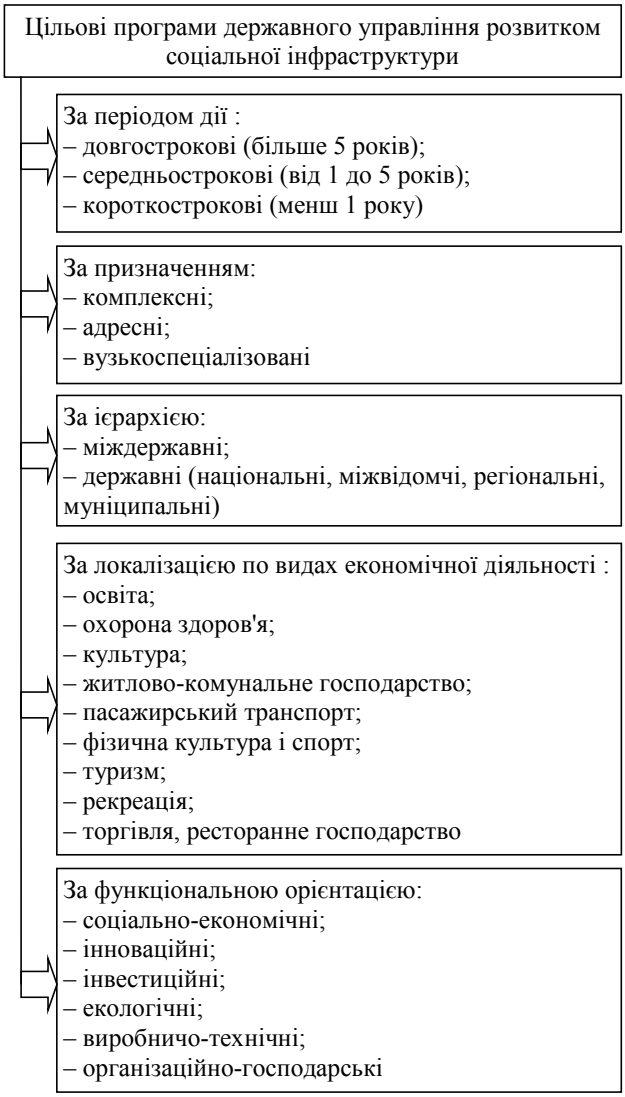


Рис. 1. Класифікація цільових програм державного управління розвитком соціальної інфраструктури за критеріальними ознаками (розроблено автором)

підприємств і закладів (так звані соціальні орієнтири). Отже, під соціальним орієнтиром розуміють найбільш раціональну на сучасному етапі функціонування економіки величину розвитку суспільних процесів або явищ, яка визначається виходячи з досягнутих передових показників.

Поряд із соціальними нормативами та орієнтирами порівняно новим напрямом досліджень світової економічної науки є обґрунтування теоретико-методологічних засад і методик формування та впровадження систем соціальних індикаторів, під якими розуміють певні граничні показники розвитку соціальної інфраструктури в її широкому та вузькому розумінні, згруповані за цільовими зонами використання. Оскільки падіння величин цих індикаторів нижче від установлених граничних рівнів неминуче створює більш-менш суттєві загрози безпеці країни та призводить до дестабілізації певних сфер життєдіяльності (включно до критичного загострення напруженості в суспільстві), фахівці відводять їм роль головних критеріїв та обмежувачів, що мають застосовуватися для визначення темпів, послідовності й спрямованості дій щодо підвищення ефективності функціонування економіки, реформування засад господарювання, розробки та реалізації будь-яких загальнонаціональних і регіональних комплексних та галузевих програм.

На рис. 1 представлено класифікацію цільових програм за їх критеріальними ознаками.

Змістовний аналіз вітчизняної практики розробки і реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури дає змогу стверджу-

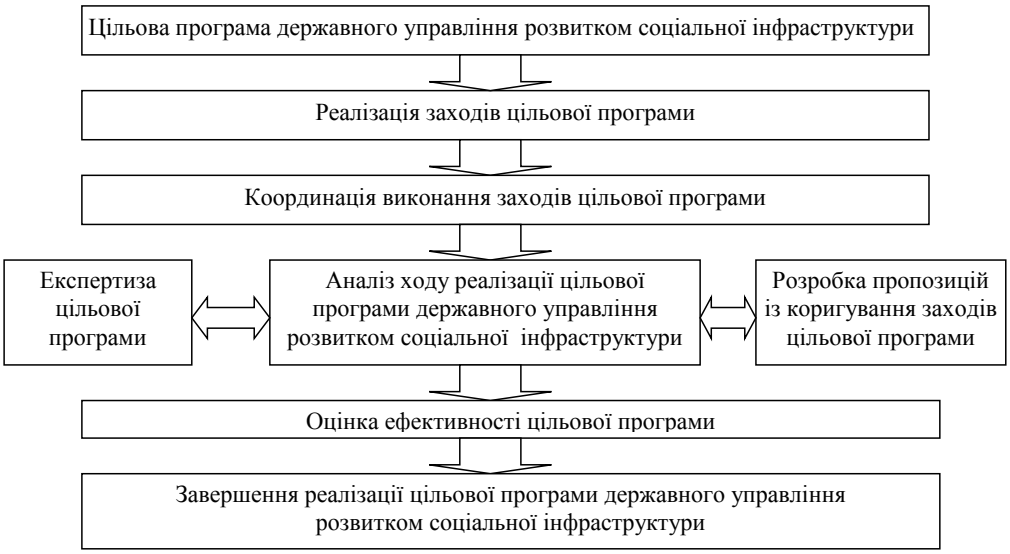


Рис. 2. Блок-схема процесу реалізації цільової програми державного управління розвитком соціальної інфраструктури (розроблено автором)

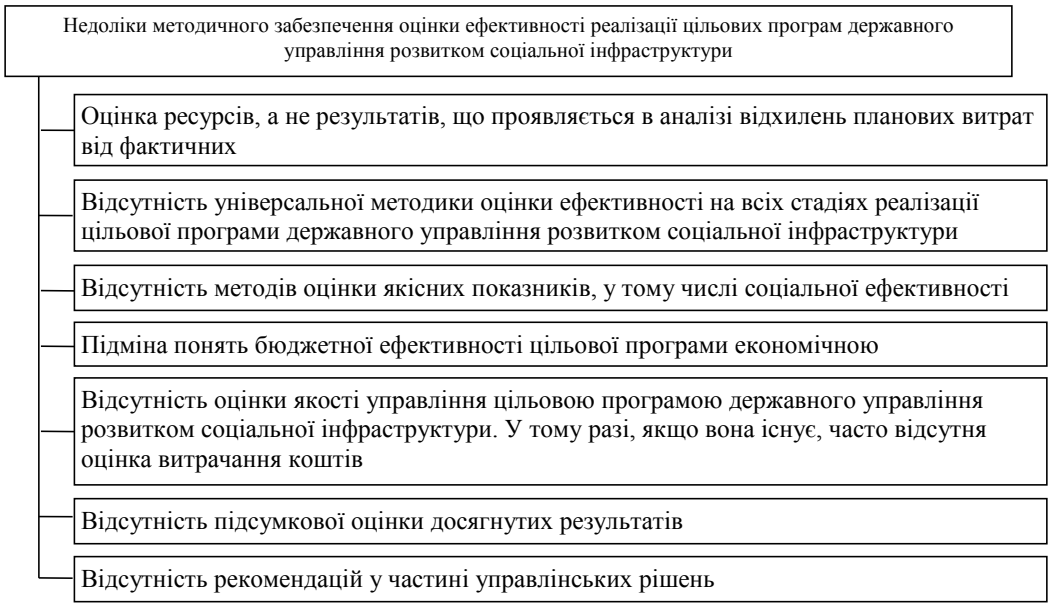


Рис. 3. Основні недоліки методичного забезпечення оцінки ефективності реалізації цільових програм державного управління розвитком соціальної інфраструктури (розроблено автором)

вати, що існує методично обґрунтований алгоритм процесу реалізації цільових програм по великих організаційних змістовних його елементах, затверджений на національному рівні. Аналіз нормативно-правових документів дав змогу визначити цей процес, що складається з таких логічно пов'язаних етапів (рис. 2).

Процес прискорення темпів соціально-економічних змін зумовив перехід розвинених держав на соціально орієнтовану ринкову економіку, що характеризується зростанням значення якості умов життя як на рівні суспільства в цілому, так і окремого громадянина.

На нашу думку, найбільш слабким у методичному і методологічному планах є етап оцінки реалізації цільових програм, що, відповідно, відбивається на якості практичного використання цих програм. Відсутність єдиної методології для цільових програм усіх рівнів управління розвитком соціальної інфраструктури обумовлена відсутністю єдиного нормативного документу, який регламентує порядок їх реалізації. Це не дає змоги отримати достовірні результати про ефективність цільової програми державного управління розвитком соціальної інфраструктури як на початковому етапі під час визначення доцільності її розробки і впровадження, так і після закінчення її дії. Як правило, у кожній програмі розвитку соціальної інфраструктури приватно пропонуються методики, що є загальними рекомендаціями з оцінки ефективності реалізації цільових програм, що відбивають окремі, часто не пов'язані один з одним елементи оцінки. Визначені нами недоліки методичного забезпечення оцінки ефективності реалізації цільових програм державного управління розвитком соціальної інфраструктури наведені на рис. 3.

Ми виділяємо базисні принципи оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури: принцип побудови системи обумовленої логіки; принцип постановки питань у системі «ресурси – результат»; принцип побудови системи значущості (впливу) цільових груп учасників.

Система обумовленої логіки визначається підсистемами зовнішньої і внутрішньої логічної обумовленості процесу управління цільовими програмами розвитку соціальної інфраструктури і, відповідно, процесу їх оцінки. Внутрішня логічна обумовленість ґрунтується на причинно-наслідковому зв'язку між витратами, діяльністю і результатом, які зводяться разом у часі і просторі і перетворюються за допомогою діяльності, що управляє, або виконавчої діяльності. Зовнішня логічна обумовленість заснована на тому, що цільові програми розвитку соціальної інфраструктури виконуються у рамках неконтрольованих зовнішніх процесів, що постійно змінюються, у зв'язку з чим цілісність ланцюга результатів повинна визначатися зовнішніми умовами результативності ефективної реалізації цільових програм.

Постановка питань у системі «ресурси – результат» ґрунтується на логічній моделі: побудові низки запитань із метою об'єднання ланок ланцюга причинно-наслідкових результатів і визначення основних аспектів, що відповідають цільовим установкам.

У рамках формування пропонованого методичного підходу до оцінки цільових програм розвитку соціальної інфраструктури третім принципом результативності є принцип побудови системи значущості (впливу) цільових груп учасників. Інструментом аналізу є матриця значущості (впливу). Використання цього інструменту дає змогу виявити всіх учасників, залучених у процес розробки і реалізації цільової програми розвитку соціальної інфраструктури, у цілях максимізації результативності її виконання і мінімізації можливих негативних дій (включаючи конфлікти інтересів). Окрім того, такий аналіз допомагає сформувати склад робочої групи програми з представників цільових груп учасників. Слід зазначити, що до першої цільової групи відносяться учасники, що мають найменший вплив на процес реалізації цільової програми, але зацікавлені в успіху її реалізації; друга цільова група – це учасники, що грають центральну роль у процесі планування, вони мають бути ключовими учасниками для налагодження процесу реалізації програм; до третьої цільової групи відносяться учасники, що грають посередницьку роль у загальному процесі реалізації програми; четверта цільова група – це учасники, що чинять значний вплив і що мають можливість перешкоджати реалізації цільової програми виходячи з прийняття або неприйняття її мети і пріоритетів.

Як методичний інструментарій, який визначає змістовне наповнення механізму оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури і дає змогу здійснити перехід від системи планування ресурсів до системи планування результатів, нами пропонуються такі інструменти бізнес-планування:

– діаграма Ганта, яка показує взаємозв'язок між тривалістю завдань і тривалістю всієї цільової програми державного управління розвитком соціальної інфраструктури;

– стратегічна карта, головною функцією якої є причинно-наслідкове відображення цілей у процесі впровадження стратегії;

– SWOT-аналіз, який дає змогу виявити сильні сторони цільової програми та її можливості і мінімізувати погрози і слабкі сторони цільової програми;

– інші інструменти (експертні оцінки, показники ефективності, цільові індикатори, рейтингові критерії оцінки).

Висновки. Найбільш важливі результати проведеного дослідження, що мають елементи наукової новизни, можуть бути визначені таким чином:

– доведено, що програмно-цільове планування розвитку соціальної інфраструктури є інструментом ефективного рішення соціально-економічних

завдань, спрямованим на досягнення поставлених цілей і пріоритетів за допомогою розробки і реалізації взаємообумовленої і логічно пов'язаної сукупності заходів, обмеженої рамками тимчасового і ресурсовмістного чинника;

– обґрунтована видова класифікація цільових програм у розрізі їх періоду дії, призначення, ієрархії, локалізації за видами економічної діяльності і функціональної орієнтації;

– запропоновані базисні принципи формування нового підходу до оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури, постановки питань, що визначаються в послідовності, у системі «ресурси – результат», у побудові системи значущості (впливу) цільових груп учасників і в систематизації складових елементів обумовленої логіки, заснованих на причинно-наслідковому зв'язку між витратами, діяльністю і результатами.

Результати проведеного нами дослідження можуть бути використані державними органами управління під час розробки і впровадження цільових програм розвитку соціальної інфраструктури і встановлення вимог до них з метою вдосконалення процесу програмно-цільового планування.

Перспективами подальших наукових досліджень є розробка комплексного багаторівневого і поетапного механізму оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури, який дає змогу використовувати програмно-цільовий метод як інструмент рішення соціально-економічних проблем на новому якіснішому рівні. Методологічний інструментарій такого механізму базується на суті нового підходу до оцінки цільових програм, заснованого не на плануванні ресурсів, а на плануванні результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління розвитком міста: [навч. посіб.] / За ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого.– К.: НАДУ, 2006.– 389 с.
2. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку / В.І. Куценко. – К.: Наукова думка, 2010. – 735 с.
3. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): [монографія] / В.І. Куценко; РВПС України НАН України. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2008. – 818 с.
4. Лібанова Е.М. Ринок праці: [навч. посіб.] / Е.М. Лібанова. – К.: Центр навч. літ-ри, 2003. – 224 с.
5. Мартякова Е.В. Социально-экономическое развитие и инструменты партнерских отношений / Е.В. Мартякова // Вісник ДонНУ. – Донецьк, 2011. – С. 230–235.
6. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: [монографія] / За ред. А.Ф. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 528 с.
7. Миронова Т.Л. Управління розвитком регіону: [навч. посіб.] / Т.Л. Миронова [та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
8. Новиков В.М. Організація і розвиток соціальної сфери (зарубіжний і вітчизняний досвід) / В.М. Новиков. – К.: ІЕ НАН України, 2000. – 274 с.
9. Осітнянко А.П. Оптимізація управління територіальним розвитком міста: дис. ... д-ра техн. наук: спец. 05.23.20 / А.П. Осітнянко; Київський національний ун-т будівництва і архітектури. – К., 2002. – 37 с.
10. Пакулін С.Л. Державне регулювання і ресурсне забезпечення сталого розвитку соціального комплексу / С.Л. Пакулін // Економічний простір. – 2012. № 65. – С. 103–110.
11. Пакуліна А.А. Специфіка державного регулювання соціальної сфери у сучасній змішаній економіці / А.А. Пакуліна // Економічний простір. – 2012. № 65. – С. 111–116.
12. Топчій О.О. Розвиток соціального комплексу регіону в умовах інтеграційних процесів (на прикладі Харківщини): автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / О.О. Топчій; Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Київ, 2009. – 19 с.
13. Третяк В.П. Управління розвитком соціальної інфраструктури України в умовах глобалізації: [монографія] / В.П. Третяк. – Харків: ХНУ, 2014. – 317 с.
14. Індекс людського розвитку-2015: Україна посідає 81-е місце серед 188 країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostir.ua/?news=indeks-lyudskoho-rozvytku-2015-ukrajina-posidaje-81-e-mistse-sered-188-krajin.
15. Україна посідає 81-е місце серед 188 країн, зазначено у Доповіді про людський розвиток за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/articles/2015/12/18/-81-188-2015-/.

УДК 330.142.2

Поляк-Свергун М.М.
викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ

INSTITUTIONAL BASICS OF FINANCE AND INVESTMENT MECHANISM OF VENTURE BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти функціонування інституційно-фінансового механізму венчурного бізнесу. Розглянуто фінансовий механізм венчурного бізнесу як альтернативне джерело фінансування інновацій, визначено фактори розвитку венчурної індустрії. Досліджено особливості зарубіжного досвіду здійснення венчурного бізнесу. Визначено основні проблеми та перспективи забезпечення ефективного інвестиційно-фінансового венчурного бізнесу. Запропоновано напрями активізації венчурного фінансування інноваційного розвитку.

Ключові слова: венчурний бізнес, фінансовий механізм, венчурне фінансування, венчурна індустрія, ринок венчурного капіталу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты функционирования институционально-финансового механизма венчурного бизнеса. Рассмотрен финансовый механизм венчурного бизнеса как альтернативный источник финансирования инноваций, определены факторы развития венчурной индустрии. Исследованы особенности зарубежного опыта ведения венчурного бизнеса. Определены основные проблемы и перспективы обеспечения эффективного инвестиционно-финансового венчурного бизнеса. Предложены направления активизации венчурного финансирования инновационного развития.

Ключевые слова: венчурный бизнес, финансовый механизм, венчурное финансирование, венчурная индустрия, рынок венчурного капитала.

ANNOTATION

In the article the theoretical and practical aspects of functioning institutional finance mechanism venture business. We consider finance mechanism venture business as an alternative source of financing innovation, the factors of the venture industry. The features of foreign experience in the implementation of business venture. The main problems and prospects for effective institutional finance mechanism venture business. Directions activation of venture financing of innovative development.

Keywords: venture business, venture capital, venture capital, venture capital industry, venture capital market.

Постановка проблеми. Створення ефективного механізму фінансування венчурного бізнесу є актуальною проблемою не лише в практичному, а й у теоретичному аспекті сучасної економіки. У країнах із розвинутою інноваційною економікою механізм венчурного фінансування пройшов тривалий період еволюційного перетворення на повноцінний інститут, що відповідає потребам розвитку національного наукоємного венчурного бізнесу як елемента національної інноваційної системи. Попри те що окремі елементи механізму венчурного фінансування використовують в економіці України, створення цілісного інституту на сьогодні не реалізовано: не визначено всі необхідні ланки фінансування від розробки проекту й до відшкодування витрат і отримання прибутку. Відсутність цього інституту є істотною перешкодою в реалізації плану модернізації

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми становлення венчурного бізнесу знайшли своє відображення в працях вітчизняних економістів, серед яких слід відзначити роботи Є.С. Акельєва, А.А. Чухно, Д.О. Тарадайко, С.Д. Ільєнкова та ін. Однак слід зазначити, що у вітчизняній економічній літературі бракує ґрунтовних науково-практичних розробок щодо особливостей розвитку інституційно-венчурного бізнесу, більшість науковців висвітлює лише окремі аспекти досліджуваної проблематики.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку інвестиційно-фінансового механізму венчурного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом будь-якого інституту є механізм примусу до виконання, який є колективним засобом забезпечення наслідування правил для всіх агентів, указаних інститутом, і включає не тільки примус, а й забезпечення інформацією, потрібними стимулами, механізмами, які обслуговують стратегії (наприклад, у разі інституту оподаткування потрібні механізми збору податків). При цьому ефективна імплементація механізму примусу є ключовим чинником функціонування інституту. У разі коли імплементація неможлива або пов'язана із забороненими витратами, навіть найпривабливіший механізм залишиться утопією [1, с. 12].

Коли ми обговорюємо проблему виникнення та закріплення інститутів, їх необхідно розглядати в ширшому контексті, ніж формальні правила певної гри, задані цим інститутом. У цьому разі можна навести для прикладу гру в шахи: коли двоє розігрують партію, то факт, що один з учасників не хапає фігури супротивника та не робить дій, які суперечать правилам гри, зумовлений не цими правилами й навіть не механізмами примусу до їх дотримання, а швидше тим, що він не хоче псувати собі репутацію в грі. Таким чином, гра в шахи підтримується своєрідною репутаційною взаємодією в масштабнішій грі.

При цьому сукупності правил, які підтримують правила конкретної локальної гри, можуть бути різними. І множинність потенційних рівноваг визначається культурними нормами, відмінностями в концепціях легітимності та традицій. Для ефективності цих правил принципово важливо, щоб на них орієнтувалися всі актори. Внаслідок того, що потенційних груп правил може бути багато, виникає координаційна гра, в основі якої – проблема вибору з безлічі потенційних рівноваг. Результат у цій координаційній грі залежить від культури та традицій.

Таким чином, інститути створюють певні альтернативи, які існують завдяки наявності формальних і неформальних правил поведінки та механізмів примусу до виконання. Вони спочатку задають напрями діяльності для агентів. Проте з часом (у процесі впорядкованої взаємодії агентів) формується конкретний механізм взаємодії агентів, що відповідає їх інтересам. Цей механізм може виключати деякі альтернативи, допустимі існуючими інститутами. Упорядкованість взаємодії агентів є природним способом відсіювання небажаних альтернатив, доступних у межах існуючих інститутів [2, с. 198].

Розглядаючи основні інститути, які створюють усі необхідні умови для функціонування механізму венчурного фінансування, не можна обмежуватися лише формальними нормами та правилами, що визначають поведінку й стимули агентів венчурного інвестування спрямовувати кошти в інноваційні компанії. Необхідно значно ширше й ґрунтовніше поглянути на всі соціально-економічні умови, що призводять до взаємодії цілої низки агентів, результатом яких стає створення повного циклу інноваційного бізнесу – від фундаментальної науки до дрібно- та великосерійного виробництва високотехнологічної продукції [3, с. 52].

У цьому сенсі функціонування механізму венчурного фінансування стає можливим у межах певної сукупності політичних, економічних (переважно формальних) і соціологічних (переважно неформальних) інститутів, які при цьому істотно доповнюють один одного. До сукупності інститутів, що створюють умови для функціонування інвестиційно-фінансового механізму венчурного бізнесу, належить як інституціональне середовище, що являє собою всі необхідні інституціональні основи інноваційної економіки, включаючи інститути генерації інновацій, інститути матеріалізації й ринкової реалізації інновацій, та інститути венчурного бізнесу (інституціональні основи підприємницької діяльності в науково-технічній сфері), так і прямі формальні й неформальні інститути, що регламентують фінансування національного венчурного бізнесу [4, с. 56].

Низка зарубіжних дослідників провели аналіз прямих формальних і неформальних інститутів, що забезпечують функціонування механізму венчурного фінансування. До формальних інститутів, на їх думку, належить сукупність офіційних нормативно-правових актів, що регулюють відносини інвесторів венчурного капіталу як агентів інвестування, з одного боку, і підприємця – реципієнта венчурного капіталу як принципала – з іншого. Ці інститути включають такі елементи [5 с. 33; 6, с. 88]:

1. Ринково орієнтоване корпоративне законодавство, забезпечене ефективною й незалежною судовою системою із захисту прав інвесторів і акціонерів, у тому числі міноритарних.

2. Регуляторні нормативно-правові акти, що визначають можливість і міру участі цілої низки інвесторів (приватних інвесторів – добровольців, великих, інституціональних інвесторів і держави як інвестора) в об'єднанні капіталів для інвестування в наукоємний венчурний бізнес. До цієї галузі включають спеціальний режим оподаткування на приріст капіталу.

3. Контрольно-дозвільні інститути. До цієї галузі належать законодавчо встановлені процедури фінансової й бухгалтерської звітності для інноваційного венчурного бізнесу.

4. Законодавчі особливості функціонування ринку капіталу для молодих інноваційних компаній.

5. Загальноприйняті стандарти професійних співтовариств венчурного капіталу.

Найважливішою умовою діяльності інвесторів венчурного капіталу є рівень законодавчого захисту міноритарних акціонерів портфельних компаній. Зарубіжні дослідники, порівнявши рівень захисту інвесторів у різних країнах, включаючи такі його аспекти, як право голосу в компанії, закріплене за пайовиками, захист акціонерів, механізм голосування як засіб проти зловживання менеджменту та права міноритарних акціонерів, переконливо довели сильніший законодавчий захист прав акціонерів у країнах із загальним правом, тоді як цей же захист значно слабший у німецькомовних країнах із цивільним правом, і ще слабше – у Франції. Додатковими елементами захисту прав інвесторів є правозастосовна практика та час винесення судового рішення, яке так само значно відрізняється в цих країнах. А в таких країнах, як Японія та Китай, цивільне законодавство забезпечує ще менший рівень захисту прав інвесторів, і правозастосування цих положень є рідшим, ніж в європейських країнах.

Сильне корпоративне законодавство та механізм захисту прав інвесторів, що асоціюється в усіх розвинутих країнах з ефективним корпоративним законодавством і ефективним розподілом капіталу, створюють усі необхідні умови для зниження ризику, максимізації прибутку інвесторів, належної компенсації менеджерам та розробникам компанії, а також розподіл відповідальності й зниження опортуністичної поведінки у відносинах між принципалом та агентом. Законодавчі особливості захисту прав інвесторів є ключовими чинниками привабливості розміщення капіталу з погляду економічного агента, забезпечуючи необхідний рівень

стабільності й передбачуваність, а також знижуючи побоювання інвесторів про майбутні зміни в правилах і нормативно-правових актах.

Законодавчі норми організації й функціонування ринку капіталу для фінансування малого бізнесу є найважливішим інституціональним елементом механізму венчурного фінансування. При цьому фінансовий ринок є частиною інституціональної інфраструктури, що забезпечує фінансування та зростання організації. Законодавчо дозволені процедури фінансування акціонерного капіталу компанії дають змогу венчурним капіталістам збільшити горизонт інвестування на триваліший період часу, чим це могло би бути в країнах із банківською моделлю фінансування. Інноваційна компанія має можливість залучити значно більше капіталу за допомогою первинної публічної пропозиції своїх акцій у разі, якщо її продукція зуміє значно розширити ринок збуту. Це призводить до того, що у венчурних капіталістів з'являються стимули інвестувати в «стартапи» на ранніх стадіях розвитку, коли ризики найвищі, але й виграш теж потенційно високий.

Законодавчо дозволені процедури лістингу акцій молодих компаній на фондовому ринку збільшують імовірність успішного виходу інвестора з компаній і сприяє повторному залученню інвестицій у компанію. Крім того, залучення капіталу на фондовому ринку для інноваційної компанії стає показником її успішної діяльності та здатності приносити прибуток для потенційного інвестора в майбутньому.

Неформальні інститути, що підтримують механізм фінансування національного венчурного бізнесу, можна поділити на нормативні та когнітивні. Нормативні інститути встановлюються як через офіційно затверджену владою систему контролю над визначеними бізнес-процесами, таку як офіційна звітність (система обробки фінансової інформації) або стандарти конкретних професійних співтовариств, так і за допомогою неформальних доповнень у вигляді системи цінностей, етики, норм довіри в окремих сферах професійної діяльності. Нормативні інститути безпосередньо впливають на характер поведінки агентів венчурного інвестування.

Так, вплив нормативних чинників на професійну діяльність у венчурній індустрії США досліджувала низка зарубіжних фахівців. Серед менеджерів венчурного капіталу в США існують специфічні усталені цінності та стандарти професійної діяльності. Ці стандарти, цінності та норми поведінки керівників у сфері венчурного фінансування пов'язані з особливостями взаємодії агентів венчурного фінансування й залежать від кількості та характерних особливостей членів індустрії.

Когнітивні інститути є найбільш неформальними, проте вважаються доведеними й загальноприйнятими нормами, які встановлюються між індивідами через певні соціальні взаємодії. При цьому як когнітивні, так і формальні нормативні інститути поширюються та впливають на суспільство безпосередньо через суспільну культуру.

Когнітивні інститути засновані на культурних традиціях і засадах суспільства. Вплив цього когнітивного інституту на підприємницьку діяльність досліджували зарубіжні дослідники. Основними інститутами, що визначають характер і форми функціонування механізму венчурного фінансування в межах когнітивних інститутів, є культура та цінності підприємницької діяльності, відносини підприємця з інвестором, а також роль неформальних соціальних мереж, що забезпечує підтримку підприємцям.

Основні відмінності між США та провідними європейськими країнами в цих інститутах полягають у статусі, закріпленому за підприємцем у неформальних зв'язках і відносинах підприємця з інвесторами. Так, наприклад, у США цей статус вищий, ніж у деяких європейських країнах. Це виявляється в можливостях отримання більшої вигоди за успішну підприємницьку діяльність за незначних витрат і підвищення статусу, а в разі невдачі статус не погіршується та витрати незначні.

Існують серйозні правові відмінності в інститутах, що забезпечують функціонування механізму фінансування національного венчурного бізнесу. Ці відмінності можна поділити на вісім груп [7, с. 12]:

1. Відмінності, що визначаються ідеологією національного законодавства.
2. Відмінності в особливостях законодавчого захисту прав інвесторів.
3. Відмінності в усталених шляхом тривалої юридичної практики механізмах примусів до виконання зобов'язань (правозастосовна практика).
4. Відмінності в законодавчих особливостях організації та функціонування ринку капіталу для фінансування малого бізнесу (акціонерне та банківське фінансування).
5. Відмінності в особливостях законодавчо встановлених процедур фінансової й бухгалтерської звітності.
6. Відмінності в законодавчо дозволених нормах і правилах інвестування коштів у високоризикові активи для інституціональних інвесторів (пенсійні фонди, страхові компанії тощо).
7. Відмінності в законодавчих особливостях оподаткування на приріст капіталу.
8. Відмінності в неформальних інститутах: статус венчурного бізнесу, неформальні соціальні мережі підприємництва, культура, а також норми етики та довіри у сфері неформального високоризикового фінансування та відносини підприємця з інвесторами.

Механізм венчурного фінансування, заснований на ефективних формальних і неформальних інститутах, створює такі ефекти: формування повного циклу фінансування венчурного бізнесу й перетворення його з високоризикового на стабільний інноваційний бізнес; зниження ризику, а також створення всіх необхідних сти-

мулів для довгострокового інвестування; зниження інформаційної асиметрії під час пошуку та інвестування у високоризикові технологічні проекти; зниження рівня морального ризику, ризику опортуністичної поведінки, а також несприятливого відбору за відносин інвестора, менеджера та розробника; оптимальне витрачання капіталу на високотехнологічні проекти для великих корпорацій і координація як агентів венчурного інвестування, так і інших суб'єктів інноваційної економіки.

Висновки. Таким чином, упродовж усього періоду еволюції інститутів фінансування національного венчурного бізнесу держава відіграла ключову роль в інституціональному забезпеченні функціонування механізму венчурного фінансування. По-перше, держава забезпечила функціонування основних політичних інститутів, що створюють усі необхідні умови для довгострокового та стабільного розвитку інноваційного підприємництва та інноваційної економіки в цілому. По-друге, використовуючи як основний інструмент розвитку спеціальні державні програми, вбудовані в існуюче національне законодавство й економічну систему, національний уряд створив інституціональне середовище для всіх суб'єктів інноваційної економіки, як агентів венчурного інвестування, так і інших залучених у цей процес сторін, включаючи національний уряд, науково-дослідні інститути й університети, малий венчурний бізнес, великі виробничі компанії тощо.

По-третє, держава сформувала національне корпоративне законодавство в напрямі зближення з фінансовою системою та створення ринково орієнтованої системи інноваційного бізнесу. По-четверте, національний уряд створив законодавство, що регулює приплив капіталу до венчурних фондів для всіх агентів венчурного інвестування. Зрештою, національний уряд забезпечив корпоративне й фінансове законодавство ефективними механізмами примусу до виконання у вигляді незалежної судової системи й загального прецедентного права.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акельев Е.С. Венчурный бизнес: состояние и перспективы Томской области / Е.С. Акельев // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 300(II). – С. 12–14.
2. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія і практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – Київ: Логос, 2003. – 631 с.
3. Тарадайко Д.О. Сутність і особливості формування ринку венчурного капіталу в умовах інноваційного розвитку / Д.О. Тарадайко // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2005. – № 2. – С. 49–58.
4. Инновационный менеджмент: [учебник] / Под ред. С.Д. Ильенковой; 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 335 с.
5. Merkle E. Finanzierungmit Venture Capital / E. Merkle // If Wist Wirst – schaft wissenschaftliches. Studium 13. – 1984. – № 5. – S. 32–44.
6. Metrick A. Venture Capital and the Finance of Innovation / Andrew Metrick. – John Wiley&Sons, 2007. – 176 p.
7. Стариченко О. Особливості та можливості венчурних інвестиційних фондів в Україні / О. Стариченко // Фінансовий ринок України. – 2012. – № 5. – С. 11–14.

УДК 331.483.7

Прус Л.Р.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач науково-дослідним відділом дослідження
міжнародного досвіду та митної експертизи
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

Коновалов Ю.О.
молодший науковий співробітник
науково-дослідного відділу дослідження
міжнародного досвіду та митної експертизи
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

ПРОВЕДЕННЯ ТОВАРОЗНАВЧОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ІЗ ВИЗНАЧЕННЯМ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ У МИНУЛОМУ ЧАСІ

CARRYING OUT MERCHANDISING EXAMINATION BY DETERMINATION OF COST OF GOODS IN LAST TIME

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито поняття оцінки майна та визначено підходи, що застосовують під час проведення товарознавчої експертизи. Встановлено що кожен з указаних підходів реалізується за допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта оцінки. Визначено основні параметри товарів, що впливають на їх вартість. Було використано такі загальні наукові методи, як: аналіз (для розуміння сутності товарознавчої експертизи та оцінки товарів), синтез та дедукція (спочатку проаналізовано проведення товарознавчої експертизи в загальному, а потім детально по підходах і методах), абстрагування (відокремлення істотної інформації від неістотної), класифікація (поділ та групування оцінки товарів за певними ознаками) та метод узагальнення, за допомогою якого було зроблено загальні висновки. Обґрунтовано доцільність застосування витратного та порівняльного підходів під час проведення товарознавчої експертизи із визначенням вартості товарів у минулому часі, що дасть змогу розробити методичні вказівки із визначення вартості товарів у минулому часі. Матеріали та напрацювання статті можуть бути використані фахівцями Державної фіскальної служби України для врахування в роботі під час проведення товарознавчих експертиз.

Ключові слова: експертиза, оцінка товарів, товар, методи, підходи, вартість.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто понятие оценки имущества и определены подходы, применяемые при проведении товароведческой экспертизы. Установлено, что каждый из указанных подходов реализуется с помощью специфических методик, которые зависят от объекта оценки. Определены основные параметры товаров, влияющих на их стоимость. Были использованы такие общенаучные методы, как: анализ (для понимания сущности товароведческой экспертизы и оценки товаров), синтез и дедукция (сначала проанализировано проведение товароведческой экспертизы в общем, а затем подробно по подходам и методам), абстрагирование (отделение существенной информации от несущественной), классификация (разделение и группировка оценки товаров по определенным признакам) и метод обобщения, с помощью которого были сделаны общие выводы. Обоснована целесообразность применения затратного и сравнительного подходов при проведении товароведческой экспертизы с определением стоимости товаров в прошедшем времени, что позволит разработать методические указания по определению стоимости товаров в прошедшем времени. Материалы и наработки статьи могут быть использованы специалистами Государственной фискальной службы Украины для учета в работе при проведении товароведческой экспертизы.

Ключевые слова: экспертиза, оценка товаров, товар, методы, подходы, стоимость.

ANNOTATION

In article, the concept of an assessment of property is opened and the approaches applied when carrying out merchandising examination are defined. It is established that each of the specified approaches is realized by means of specific techniques, which depend on object of an assessment. Key parameters of the goods influencing their cost are also determined. At research of a question in work the following general scientific methods were used: the analysis (for understanding of essence of merchandising examination and an assessment of goods), synthesis and deduction (at first carrying out merchandising examination generally are analysed, and then it is detailed on approaches and methods), abstraction (separation of essential information from insignificant), classification (division and groups of an assessment of goods according to certain signs) and a method of generalization by means of which the general conclusions were drawn. In article, expediency of application of expensive and comparative approaches when carrying out merchandising examination with determination of cost of goods in past tense is proved that will allow to develop methodical instructions by determination of cost of goods in past tense. Materials and practices of article can be used by specialists of the State Fiscal Service of Ukraine for the account in work when carrying out merchandising examination.

Keywords: examination, assessment of goods, goods, methods, approaches, cost.

Постановка проблеми. У митній справі експертиза стала невід'ємною складовою частиною для забезпечення встановлення правильності країни походження та характеристик товарів, визначення коду товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД). Це, своєю чергою, сприяє правильності визначення митної вартості товарів, недопущенню постачання до споживачів фальсифікованої та неякісної продукції. У таких випадках для ідентифікації зазначених товарів проводиться їх товарознавча експертиза, яка

відіграє важливу роль у сфері регулювання митних правовідносин як невід'ємна частина митного контролю та митного оформлення. Аналізуючи швидкі темпи розвитку експортно-імпортних відносин Української держави, особливої актуальності набуває розробка методики проведення товарознавчої експертизи із визначенням вартості товарів у минулому часі. Проведення товарознавчих експертиз по дослідженню товарів народного споживання з метою визначення їх вартості на минулу дату ускладнюється відсутністю єдиного методичного підходу до вирішення цієї проблеми. Пріоритетним напрямом розвитку товарознавчої експертизи є обґрунтування та вдосконалення практичних методів оцінювання товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей оцінки товарів і визначення їх вартості в умовах ринкових відносин присвятили свої праці відомі українські та закордонні вчені: Т.М. Артюх, В.В. Архипов, О.П. Снігерьов та Л.Д. Ревуцький. Проте ці дослідження не розкривають механізм визначення вартості товарів у минулому часі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досить часто в експертній практиці виникають ситуації, за яких визначити вартість того чи іншого об'єкта на дату, визначену судом або слідчим, на дату правопорушення, не представляється можливим у зв'язку з відсутністю в експерта відповідного довідково-інформаційного фонду (прайс-листів торгуючих організацій, бюлетенів та ін.). Існуючі на теперішній час методи з галузі дослідження товарів із метою визначення їх вартості на минулу дату не мають повного спектру потрібних даних для проведення цього роду експертиз. Отже, питання проведення товарознавчої експертизи товарів із визначенням вартості товарів у минулому часі потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні підходів та методів для проведення товарознавчої експертизи товарів у минулому часі, а також обґрунтуванні доцільності їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення завдання щодо визначення вартості товарів обумовлює необхідність товарознавчої експертизи товарів. Вартість товару зможе фахово оцінити лише експерт-товарознавець. Зазвичай органом, який призначив експертизу (залучив експерта), зазначається, станом на який час належить вирішувати поставлене питання щодо вартості товару (майна).

Проведення судово-товарознавчих експертиз щодо дослідження продовольчих та непродовольчих товарів із метою визначення їх вартості на минулу дату ускладнюється відсутністю єдиного методичного підходу до вирішення цієї проблеми. Пріоритетним напрямом розвитку товарознавчої експертизи є обґрунтування та вдосконалення практичних методів оцінювання товарів.

Згідно з Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440, ринкова вартість – це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу [1].

Оцінка майна проводиться із застосуванням методичних підходів, методів оцінки, які є складовими частинами методичних підходів або результатом комбінування кількох методичних підходів, а також оціночних процедур.

Оцінювач застосовує, як правило, кілька методичних підходів, що найбільш повно відповідають визначеним меті оцінки, виду вартості за наявності достовірних інформаційних джерел для її проведення.

Основними параметрами товарів, що впливають на їх вартість, є:

– найменування, тип, марка товару, його індивідуальні ознаки й особливості;

– сорт, клас товару;

– призначення товару, можливість його використання за призначенням;

– основні показники товару, що визначають його споживчі властивості (для промислових товарів – продуктивність, технічні характеристики і т.д.; для продовольчих – склад, органолептичні показники);

– конструкційні особливості, розміри товару;

– наявність або відсутність у товару дефектів і пошкоджень;

– товар новий або такий, що був в експлуатації; для товарів, що були в експлуатації (приблизна ступінь зносу; дата виготовлення товару; стан упаковки товару; наявність ознак функціонального зносу товару; наявність і склад документації на товар; кількість товару в партії; інші показники, які здатні вплинути на вартість товару) [2; 3].

Із метою обґрунтування остаточного висновку про вартість об'єкта оцінки результати оцінки, отримані із застосуванням різних методичних підходів, зіставляються шляхом аналізу впливу принципів оцінки, які є визначальними для мети, з якою проводиться оцінка, а також інформаційних джерел на достовірність результатів оцінки.

Неможливість або недоцільність застосування певного методичного підходу, пов'язана з повною відсутністю чи недостовірністю необхідних для цього вихідних даних про об'єкт оцінки та іншої інформації, окремо обґрунтовується у звіті про оцінку майна. Національними стандартами можуть передбачатися також інші випадки обмежень щодо застосування певних методичних підходів до визначення ринкової вартості та неринкових видів вартості об'єктів оцінки.

Відзначимо, що класифікацію методів оцінки можна провести відповідно до різних ознак залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів. Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкта чи упорядкування земельного масиву, то очевидно, що вартість об'єкта оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація, яка склалася на ринку (у певному регіоні), то можна казати про поточну оцінку вартості об'єктів. У тому разі, коли визначають майбутню корисність від господарського використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, що буде отриманий інвестором-власником від експлуатації земельної ділянки, будівлі чи споруди, очевидно, що можлива вартість об'єкта розраховується аналітиком апріорно [4].

Відповідно до Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», виокремлюють три традиційні підходи [1]:

1. Витратний – передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення).

2. Порівняльний – ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування.

3. Результатний (дохідний) – базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу (дохідний).

Кожен з указаних підходів реалізується за допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта оцінки.

Оцінка товарів проводиться на підставі даних, отриманих у результаті їх ідентифікації.

Вибір підходу до оцінки товару залежить від специфіки об'єкта та доступності цінової інформації.

Проведення товарознавчої експертизи з визначення ринкової вартості товару включає такі стадії:

1. Аналіз поданих на експертизу об'єктів для визначення їх складу, наявності необхідних відомостей про товар; визначення місцезнаходження товару; визначення необхідності додаткових запитів посадовій особі органу доходів і зборів, що призначив проведення експертизи; вибору методів проведення досліджень для ідентифікації товару.

2. Підготовку (за необхідності) запитів до посадової особи митниці, яка призначила проведення експертизи:

– про надання додаткових відомостей і документів;

– про надання проб (зразків) товару;

– про необхідність організації експертного огляду товару в місці його зберігання;

– про залучення до проведення огляду та обстежень фахівців сторонніх організацій, що володіють спеціальними знаннями і навичками.

3. Проведення ідентифікації товару для визначення його характеристик, що впливають на вартість.

4. Проведення маркетингового дослідження внутрішнього ринку:

– вибір джерел отримання інформації;

– визначення наявності державних регульованих цін на даний вид товару;

– пошук інформації про ціни пропозицій і ціни продажів ідентичних товарів (а за їх відсутності – однотипних);

– визначення економічних (комерційних) умов угод на конкретному сегменті ринку;

– визначення впливу економічних, політичних, соціальних та інших факторів на конкретний сегмент ринку.

5. Вибір підходу і методів для проведення оцінки товару.

6. Оцінка товару:

а) визначення державних регульованих цін на товар, якщо такі є;

б) визначення ринкової вартості товару з використанням порівняльного підходу:

– визначення базових цін;

– коригування базових цін (за необхідності);

– розрахунок ринкової вартості товару як середнього значення базових цін (відкоригованих базових цін);

в) визначення ринкової вартості товару з використанням витратного підходу за відсутності державних регульованих цін на товар і неможливості визначення його ринкової вартості з використання порівняльного підходу.

Оцінка товарів, на які встановлено державні регульовані ціни, проводиться на підставі даних цін. Оцінка інших найменувань товарів проводиться на підставі їх ринкової вартості (ціни).

Залежно від того, чи встановлені державні регульовані ціни, пропонується вибирати підхід до проведення оцінки товарів. Якщо державні регульовані ціни встановлені, то оцінка товарів проводиться згідно з установленими цінами. Якщо державні регульовані ціни не встановлені, то необхідно враховувати такі умови: чи є на відповідному ринку угоди або пропозиції щодо ідентичних (однорідних) товарів; чи можливе одержання необхідної цінової інформації за спеціальними запитами. Якщо умови виконуються, доцільно застосовувати порівняльний підхід, якщо ні – витратний.

На сьогоднішній день найбільш загальним підходом до оцінки продукції, що випускається в масових кількостях і для якої є сформований ринок і дані щодо конкретних оборудок або цінами пропозицій, є витратний підхід.

Під час використання витратного підходу виходять із принципу заміщення, суть якого зводиться до такого: розумний покупець не заплатить за об'єкт дорожче, ніж вартість іншого, доступного до споживання, і не гіршого за своїми параметрами об'єкта.

Виходячи з цього принципу, ціни на подібні об'єкти є основою для розрахунку ринкової вартості.

У рамках порівняльного підходу може бути використано два методи визначення вартості товару:

– метод прямого порівняння, який установлює вартість на основі прямого підбору ідентичних товарів без проведення коригувань базових цін;

– метод аналогового порівняння має на увазі визначення вартості на основі цін одноманітних об'єктів із використанням деяких елементів порівняння, на які за необхідності робляться коригування, згладжування їх відміни від об'єктів оцінки.

У тому разі, якщо під час проведення розрахунків ринкової вартості товарів використовуються як кореговані, так і не кореговані базові ціни, використовується комбінація вищевказаних методів.

За коригування базових цін доцільно використовувати такі типи корегувань:

– Комерційні корегування (на форму реалізації товару, на розмір партії товару, на час продажу, на місцезнаходження продавців, на місце виробництва, на виробника, на наявність експлуатаційно-супровідних документів).

– Параметричні поправки (на різницю в характеристиках та споживчих якостях, на різницю в технічному стані, на різницю в комплектації та ін.).

Неможливість або недоцільність застосування певного методичного підходу, пов'язана з повною відсутністю чи недостовірністю необхідних для цього вихідних даних про об'єкт оцінки та іншої інформації, окремо обґрунтовується у звіті про оцінку майна. Національними стандартами можуть передбачатися також інші випадки обмежень щодо застосування певних методичних підходів для визначення ринкової вартості та неринкових видів вартості об'єктів оцінки.

В оціночній практиці дохідний підхід застосовується лише для оцінки об'єктів, що приносять дохід за рахунок своєї економічної діяльності, такі як: підприємства, об'єкти нерухомості, відокремлені промислові установки та ін. Товари до таких об'єктів не належать, оскільки споживаються одномоментно і згодом доходів їх споживачу не приносять. Отже, незастосування дохідного підходу в рамках звіту про оцінку, виконаного відповідно до законодавства про оціночну діяльність, обґрунтовано [5].

Під час вирішення завдань визначення цін і вартості товарів у минулому часі слід користуватися методами витратного підходу до її визначення. У кожному конкретному випадку оціночної роботи оцінювач вибирає лише один із цих методів і свій вибір повинен економічно обґрунтувати.

Під час визначення вартості товарів у минулому часі з численними аналогами на товарному ринку оцінювач може користуватися методами як витратного, так і порівняльного підходів до вирішення подібних оціночних завдань, що дають змогу отримати розрахункові оцінки її величини.

Висновки. Для визначення вартості товарів у минулому часі доцільно застосовувати лише методи витратного і порівняльного підходів, оскільки дохідний підхід застосовується лише для оцінки об'єктів, що приносять дохід за рахунок своєї економічної діяльності.

На сучасному етапі в Україні відсутні змістовні дослідження та нормативно-правові акти щодо проведення товарознавчої експертизи визначення вартості товарів у минулому часі, тому дане питання потребує подальшого вивчення в напрямі створення єдиного і всебічного підходу під час проведення товарознавчих експертиз з оцінки вартості товарів у минулому часі та розробка методики, яка буде застосовуватись в експертній практиці під час проведення товарознавчих експертиз, для забезпечення систематизації та методичної одноманітності експертної практики, скорочення трудомісткості та витрат часу під час проведення експертиз та підвищенні результативності досліджень і яка б забезпечила необхідні умови для захисту професійної компетентності експерта за оскарження результатів експертизи в суді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/.
2. Величина вартості товару та визначальні її фактори [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buklib.net/books/31411/.
3. Семененко В.М. Економічна теорія / В.М. Семененко, Д.І. Коваленко. – К.: Центр учбової літератури, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://b-ko.com/book_78_glava_43_6.4._%D0%92% D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%B0_%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82.html.
4. Затратний і прибутковий підходи до оцінки вартості підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.su/5_16789_zatratniy-i-pributkoviy-pidhid-do-otsinki-vartosti-pidpriiemstva.html.
5. Ревуцкий Л.Д. Виды товаров и особенности методов определения их стоимости и цен / Л.Д. Ревуцкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit-it.ru/articles/appraisal/a108/832140.html.

УДК 378(477):33

Савчук О.Р.
аспірант
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»

ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

FINANCING OF THE HIGHER EDUCATION OF UKRAINE IN THE PROCESS OF BECOMING KNOWLEDGE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено наукові бачення трактування домінуючої моделі постіндустріальної економіки – «економіки знань». Визначено складові частини даної економіки та найвагомішу і стратегічно важливу серед них для України – вищу освіту. Розглянуто відсотковий розподіл джерел фінансових надходжень до вищої освіти в Україні. Проаналізовано статистичні показники фінансування вищої освіти в Україні та світі в період 2005–2015 рр. та визначено їх кореляційну залежність від обсягу ВВП на душу населення. Увага звернена на приватні ВНЗ, які можуть забезпечити кращий результат фінансових вкладень, ніж державні. Узагальнено наявні перспективи становлення в Україні економіки знань за допомогою світових рейтингів інноваційної конкурентоспроможності та якісних показників діяльності українських вищих навчальних закладів.

Ключові слова: економіка знань, глобальна економіка, механізм фінансування, ринок вищої освіти, глобальний рейтинг, прогресуюча економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщено научное видение трактовки доминирующей модели постиндустриальной экономики – «экономики знаний». Определены составляющие данной модели экономики, в частности стратегически важная среди них для Украины – высшее образование. Рассмотрено процентное распределение источников финансовых поступлений к высшему образованию в Украине. Проанализированы статистические показатели финансирования высшего образования в Украине и мире в 2005–2015 гг. и определена их корреляционная зависимость от объема ВВП на душу населения. Внимание обращено на частные вузы, которые могут обеспечить лучший результат финансовых вложений, чем государственные. Обобщены имеющиеся перспективы становления в Украине экономики знаний с помощью мировых рейтингов инновационной конкурентоспособности и качественных показателей деятельности украинских высших учебных заведений.

Ключевые слова: экономика знаний, глобальная экономика, механизм финансирования, рынок высшего образования, глобальный рейтинг, прогрессирующая экономика.

ANNOTATION

The article summarizes the scientific interpretation of the vision of a dominant model of post-industrial economy – the «knowledge economy». The composition of this economic model and the most substantial and strategically-important for Ukraine among them – higher education are identified. Percentage distribution of financial sources of revenue to higher education in Ukraine is considered. Statistical indicators financing of higher education are analyzed in Ukraine and abroad from 2005 to 2015 and are identified their correlation dependence of GDP per capita. Attention is paid to private universities, they can provide better results than public universities. Available perspectives of Ukraine are overviewed in the knowledge economy by using innovative world rankings competitiveness and qualitative performance indicators of Ukrainian universities.

Keywords: knowledge economy, the global economy, the mechanism of financing, higher education market, the global rating, progressive economy.

Постановка проблеми. Фундаментальною складовою частиною розвитку прогресуючої моделі економіки – «економіки знань» є стратегічна орієнтація на розвиток вищої освіти. У час незаконної анексії та соціально-політичних змін в Україні, коли державне реформування має бути максимально направлене на реалізацію стратегічних науково-обґрунтованих цілей, фінансування вищої освіти й надалі здійснюється за залишковим принципом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку глобальної економіки знань є актуальним на сьогодні в наукових дослідженнях. Серед закордонних науковців досліджують домінуючу модель економіки: Белл Д., Хейлбронер Р., Дарендорф Р., Тоффлер О., Стіглер Дж., Ходсон У., Шейкен Х., Кан Г., Дретске П., Гелбрейт Дж., Тапскотт Д., та Попов Є. В Україні питання глобальної економіки знань та ролі в ній вищої освіти розглядають у своїх наукових роботах такі вчені, як: Колот А., Сахненко О., Максимова М., Білінець М., Шевченко Л., Довгань Л., Малік Є., Рибак М., Рєвнівцева О., Панченко Л. Однак за статистичними даними та результатами опитувань Україна має невисокі показники рівня вищої освіти, стабільності розвитку даної сфери, необхідної ефективної віддачі від фінансових вкладів та невідповідність державної політики запропонованим науково обґрунтованим стратегіям інноваційного розвитку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед наукових дослідників відсутня єдина думка щодо розвитку в Україні прогресуючої моделі економіки – економіки знань. Механізми пріоритетного розвитку складових частин економіки, особливо вищої освіти – реальної перспективної можливості реалізації даного процесу, – не діють в Україні і не підтримуються бюджетними вкладеннями.

Мета статті полягає у дослідженні трактування економіки, що ґрунтується на знаннях, та її складників у науковій літературі; аналізі стану фінансування вищої освіти в Україні та світі – домінуючої складової частини економіки знань; визначенні перспектив інноваційної конкурентоспроможності України та стану вітчизняної вищої освіти у світовій глобальній економіці знань за допомогою відповідних офіційних світових рейтингів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний суспільний розвиток має глобалізаційні тенденції та характеризується все частішими інформаційними революціями та активізацією приросту накопичених знань. Сфера інформації стала систематизуючою між політичною, економічною, оборонною та соціальною складовими частинами сучасної держави, і ця участь зростає.

У науковій літературі натрапляємо на різні визначення зазначених процесів трансформації у сфері сучасної глобальної економіки та соціуму: «постіндустріальне суспільство» (Д. Белл) [1, с. 112], «постіндустріальний капіталізм» (Р. Хейлбронер) [2, с. 97], «посткапіталістичне суспільство» (Р. Дарендорф) [3, с. 25], «суперіндустріальне суспільство» (О. Тоффлер) [4, с. 37], «суспільство третьої хвилі» (О. Тоффлер у роботах більш пізнього періоду) [5, с. 94], «інформаційна економіка» (Дж. Стіглер) [6, с. 213], «епоха інтелектуального капіталу» (У. Ходсон) [7, с. 66], «комп'ютерна епоха» (Х. Шейкен) [8, с. 118], «суспільство професіоналів» (Х. Перкін) [9, с. 8], «постекономічне суспільство» (Г. Кан) [10, с. 25], «глобальне управління знаннями» (П. Дретске) [11, с. 10].

Серед різноманіття визначень, які наведені вище, загальне офіційне визнання отримали два – «економіка знань», або «економіка, що заснована на знаннях» (запропонований у 1962 р. американським дослідником австрійського походження Ф. Махлупом), і «нова економіка» (вперше офіційно прозвучав у Доповіді Президента США в 2001 р.) [12, с. 28]. Комплексно та повноцінно даній моделі економіки відповідає визначення «економіка знань», адже знання – це синергічний ефект у процесі групування спеціалізованої інформації, яка на сьогодні є неосяжною для людини та є більш конкретною характеристикою особливостей зазначеної економічної моделі.

За даними експертів Світового банку, економічна модель, побудована на пріоритетності знань – це економіка, що заохочує організації та людей пізнавати, створювати, розповсюджувати та використовувати знання більш ефективно для інтенсивного економічного і соціального розвитку та характеризується основними складниками: освітою та навчанням, економічними стимулами і правовим режимом, системою інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та інноваційними системами [13, с. 135]. Саме за цими складниками найчастіше відбувається оцінка рівня становлення в країні домінуючої моделі постіндустріальної економіки – економіки знань, визначення її слабких сторін та перспектив розвитку.

Стратегічно найважливішими складовими частинами економіки знань, як в Україні, так і за кордоном, є освіта та навчання. Визначальну роль відіграє саме вища освіта, адже створення нових знань неможливе без оновлення потоку висококваліфікованих кадрів до інноваційних і перспективних галузей економіки, тому дослідимо дану сферу та її стан більш детально.

В Україні здебільшого використовується фінансування освіти за рахунок асигнувань із державного бюджету (рис. 1).

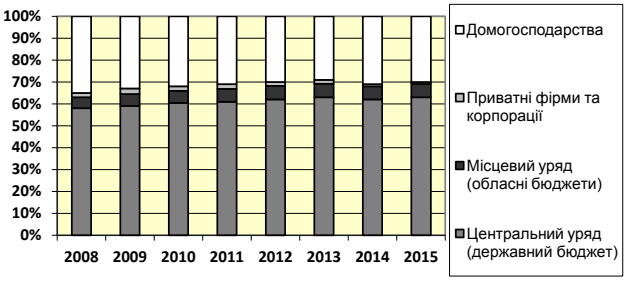


Рис. 1. Джерела фінансування вищої освіти в Україні в 2008–2015 рр.

Розроблено за джерелом [14, с. 788]

Аналізуючи розподіл витрат на вищу освіту в Україні по джерелах фінансування в 2008–2015 рр., констатуємо зростання: частки центрального уряду (державного бюджету) з 58,5% у 2008 р. до 63,1% у 2015 р.; місцевого уряду (обласного бюджету) з 5% у 2008 р. до 6,1% у 2015 р. Відповідно, знизилась частка вкладень із боку домогосподарств: з 35,3% у 2008 р. до 29,5% у 2015 р. та приватних фірм і корпорацій: з 1,8% у 2008 р. до 0,9% у 2015 р., що свідчить про зниження зацікавленості приватних установ вкладати у вищу освіту та відсутність стимулюючих державних механізмів для сприяння даному процесу.

В Україні державне фінансування вищої освіти здійснюється за допомогою кошторисно-бюджетного методу і має свою специфіку. Суть методу полягає у формуванні кожним державним вищим навчальним закладом кошторису, який погоджується в Міністерстві освіти та науки України або відомчому інституті (у 2016 р. це: Міністерство охорони здоров'я, Міністерство культури, Державна фіскальна служба, Національна гвардія, Служба безпеки України, Міністерство оборони тощо). На основі затвердженого кошторису ВНЗ має право здійснювати цільові функції у визначеному обсязі фінансових надходжень та видатків [14, с. 787]. Однак для забезпечення стимулювання розвитку ринку вищої освіти в Україні ефективнішим є застосування підходу «фінансування за результатами», адже це забезпечить оптимальне й ефективне використання обмежених державних фінансових ресурсів та знизить суб'єктивний вплив на відсотковий розподіл фінансування між ВНЗ із бюджету країни.

У статті 61 Закону України «Про освіту» визначено рівень фінансування освіти на рівні 10% від національного доходу, однак за період незалежності даний показник не був досягнутий [15] (рис. 2).

Державні видатки на освіту в Україні мали прогресивну тенденцію до 2013 р., потім знизились у зв'язку з економічною кризою, зростан-

ням військових витрат та соціальною і політичною нестабільністю. У 2015 р. витрати на освіту у нашій країні становили близько 6,5% обсягу ВВП, у той час як в Ісландії – 13,1%, США – 15%, Данії – 15,9%, Німеччині – 12%. Це говорить про невідповідність пріоритетів розподілу видатків бюджету стратегії України – входження у глобальну економіку знань.

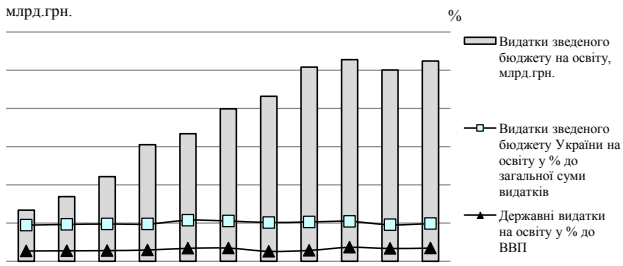


Рис. 2. Аналіз державних видатків України на освіту в 2005–2015 рр.

Авторська розробка за джерелом [16]

За дослідженням російських експертів Гвоздєва Є.С. та Штерцера Г.Д., зростання якісних показників людських ресурсів у державі на 1% призводить до зростання темпів приросту ВВП на 1–3%, підвищення терміну навчання на один рік призводить до зростання ВВП на 3% [17, с. 2–3]. Дана теза підтверджує необхідність збільшення витрат на вищу освіту з метою зростання міжнародної конкурентоспроможності країни. Для аналізу та порівняння рівня фінансування вищої освіти в країнах світу визначимо величину витрат у відсотках від ВВП із метою уніфікації показників (табл. 1).

Аналізуючи дані показників країн світу, констатуємо, що Україна витрачає на вищу освіту значну частку ВВП. Однак причина некоректного відхилення – у різниці величин ВВП різних країн, про що засвідчує показник «ВВП на душу населення». В Україні він дуже низький: майже у п'ять разів нижчий, ніж у Росії, у 12 разів нижчий, ніж у США, у 10 разів нижчий, ніж у Німеччині. Аналіз показників вкладень у вищу освіту в різних державах показує, що Україна здійснює незначні асигнування в дану сферу порівняно з провідними країнами світу, про що засвідчує показник «Загальні витрати на освіту на душу населення» (майже в чотири рази нижчі, ніж у Росії, у 10 разів – ніж у Франції, у п'ять разів – ніж у Польщі, у 1,5 рази – ніж у Китаї) та має значно нижчий обсяг ВВП.

Порівнюючи фінансові вкладення в освіту та обсяг ВВП у різних країнах за допомогою даних табл. 1, визначимо кореляційну залежність між витратами на освіту та обсягом ВВП на душу населення. Рівняння регресії:

$$y = 0{,}05202\,x - 81{,}8391$$

Вибірковий лінійний коефіцієнт кореляції рівний 0,971, отже, зв'язок між фактором X та $У$ є високим і прямим згідно зі шкалою Чеддока, що свідчить про наявність тісного кореляційного зв'язку між обсягом ВВП та витратами на освіту на душу населення за даними країн у табл. 1 (рис. 3).

У нашому прикладі коефіцієнт еластичності більше 1. Отже, за зміни X на 1%, Y зміниться більш ніж на 1%. Іншими словами, X (обсяг ВВП країни на душу населення) істотно впливає на Y (витрати на освіту). Від величини доходу країни залежить її можливість фінансування розвитку освіти, і це є свідченням замкнутого кругу: освіта може сприяти зростанню конкурентоспроможності та ефективності вітчизняної економіки за збільшення вкладень в її розвиток, що є обмеженим у зв'язку з низьким рівнем ВВП. Приходимо до висновку, що для реалізації освітянського ефекту інноваційного зростання економіки необхідно збільшити пріоритет та відсоток витрат із бюджету в даному напрямі.

На даний час значення людської праці є пріоритетним, і у зв'язку зі зростанням вмісту та

Таблиця 1

Порівняння фінансування вищої освіти в різних країнах світу

Показники	США	Німеччина	Франція	Японія	Півд. Корея	Польща	Росія	Китай	Україна	Індія
ВВП на душу населення, дол. США	46 588	37 430	34 256	33 785	28 797	19 908	19 833	7 519	3 870	3 339
Загальні витрати на освіту, % ВВП	5,4	4,6	5,9	3,8	5	5,1	4,1	4	5,3	3,2
Державні витрати на вищу освіту, % ВВП	1,0	1,1	1,3	0,5	0,7	1,1	1,2	-	2,3	1,3
Загальні витрати на освіту на душу населення, дол. США	2515,7	1721,8	2021,1	1283,8	1439,8	1015,3	813,1	300,8	205,1	106,8
Чисельність населення, осіб, млн.	316	80	65	127	49	38	142	1300	45,4	1200

Розроблено за джерелом [18, с. 176]

якості трудового ресурсу у виробництві зростає і його ціна. Спираючись на аналіз кривої пропозиції державного та приватного підприємств дослідника Шеферда В., констатуємо більшу пропозицію на приватному підприємстві за зростання ціни на продукт, ніж на державному. Приватний університет – це те ж приватне підприємство, тому стимулювання з боку держави розвитку приватних університетів зможе забезпечити більшу, якіснішу та ефективнішу пропозицію висококваліфікованої робочої сили на ринку праці за сучасних економічних трансформацій [19].

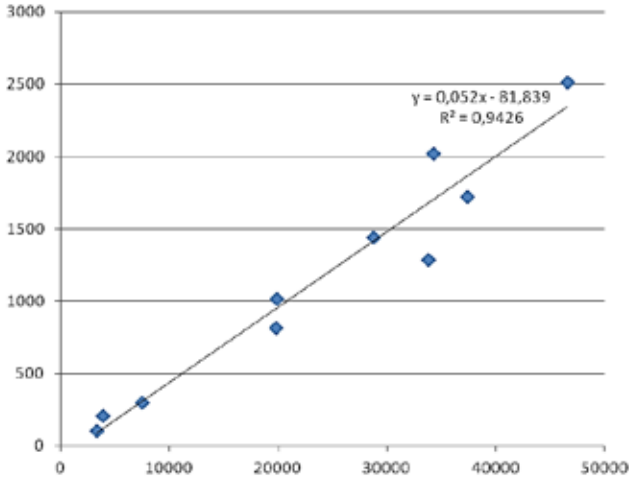


Рис. 3. Графік регресії між обсягом ВВП та витратами на освіту на душу населення
Авторська розробка за джерелом [18]

Якісний показник порівняння рівня вищої освіти окремої країни у світі є місце її ВНЗ у світових рейтингах. Існує кілька організацій, які створюють дані рейтинги. Позиції України в них різні, адже різні критерії ранжування ВНЗ та обсяг вибірки дослідження. Проаналізувавши рейтинги, оцінимо загальну освітню ситуацію у світі, порівняємо рівні розвитку вищої освіти та визначимо позицію українських ВНЗ у них.

За результатами академічного рейтингу університетів світу (ARWU) Україна не має вищих навчальних закладів, які мають конкурентоспроможні позиції у світі, адже жоден не входить у топ-500 ВНЗ. Це свідчить про низькі показники критеріїв розрахунку рівня окремого університету в даному рейтингу, а саме: наукові дослідження, викладання, працевлаштування та міжнародні перспективи [18, с. 177].

Слід звернути увагу на британське видавництво Times Higher Education, яке опублікувало в листопаді 2015 р. рейтинг 800 кращих університетів світу, в який уперше увійшли українські університети: Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка та Харківський національний університет ім. Каразіна. Дані університети увійшли в категорію 601–800 позицій, що свідчить про наявність стратегічної перспективи входження наших ВНЗ до топ-500 [20].

Рейтинг кращих університетів світу The World University Rankings не містить жодного українського університету в топ-200 та топ-400. Здійснюється ранжування на базі таких показників, як: рівень освітніх послуг, міжнародна студентська та викладацька мобільність, рівень наукових досліджень, вклад в інновації, цитованість наукових статей, кількість міжнародних стипендіальних програм тощо. Звернемо увагу, що даний рейтинг є основою субрейтингу наукової репутації світових ВНЗ The World Reputation Rankings, що впливає на формування міжнародного попиту на вищу освіту [21, с. 29].

Інтернет-рейтинг World universities web ranking 2014 включає два ВНЗ з України в топ-2000, а саме: Національний технічний університет України «КПІ» (1209-е місце) та Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова (1990-е місце). Рейтинг також містить топ-3000, в який входить три українські університети: Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка (2 824-е місце), Львівський національний університет ім. І. Франка (2 777-е місце), Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова (2 493-е місце) [22].

У рейтинг провідних світових ВНЗ QS World University Rankings у 2014 р. увійшли шість українських університетів, а саме: Національний технічний університет України «КПІ», Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка, Національний технічний університет «ХПІ», Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, Сумський державний університет та Донецький національний університет [23].

Рейтинг Webometrics Ranking of World Universities у 2014 р. включив вісім українських університетів до топ-2000: Національний технічний університет України «КПІ», Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка, Національний технічний університет «ХПІ», Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, Сумський державний університет, Національний авіаційний університет, Національний університет «Львівська політехніка» та Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова [24].

Проаналізувавши рейтинги кращих ВНЗ світу, констатуємо наявність реальної перспективи та необхідність розвитку інститутів вищої освіти в Україні для досягнення конкурентоспроможних позицій у світі вітчизняного ринку вищої освіти і ринку праці та реалізації стратегічної цілі – входження в глобальну економіку знань.

Успішність становлення економіки знань, забезпечення конкурентоспроможності економіки та реалізації ефекту розвитку прогресуючого ринку вищої освіти залежать від рівня освіченості громадян, тобто якості освітньої системи. Для України є дуже позитивним, що в розрахунку світових рейтингів конкурентоспроможності оцінка людського капіталу здійснюється на основі саме освіченості населення (даний

показник – один із кращих), а не діяльності системи освіти. Це пов'язано з високими освітніми стандартами, закладеними в нашому суспільстві ще з часів Радянського Союзу, однак до 2000 р. частка реальних витрат на вищу освіту постійно падала відносно до ВВП, як результат – якість освіти знизилась [25, с. 37].

Місце України у світових рейтингах оцінки конкурентоспроможності в розрізі показників стану вищої освіти є досить неоднозначним, що пов'язано з різним комплексом якісних та кількісних критеріїв, які використані для розрахунку. Однак важливо оцінити місце України в даних рейтингах, адже це дасть змогу визначити перспективи розвитку економіки знань у нашій державі, конкурентоспроможність вітчизняної вищої освіти та фактичні позиції у світовій глобальній економіці.

За даними Світового економічного форуму було сформовано рейтинг вищої математичної та природничої освіти, в якому Україна традиційно посідає місця в топ-50. За якістю бізнес-освіти наша держава в 2014 р. зуміла досягти 88-ї позиції, хоча раніше входила в другу сотню, що наближує її до провідних розвинутих країн [21, с. 30].

Аналізуючи рейтинг «Стан вищої та професійної освіти в цілому» (Higher education and training), констатуємо 40-е місце України. Даний комплексний рейтинг складається з критеріїв: «Якість системи освіти в цілому» – 72-е місце; «Охоплення вищою освітою» – 13-е; «Якість освіти з менеджменту» – 30-е; «Якість математичної та природничої освіти» – 30-е; «Наявність наукових та інженерних кадрів» – 105-е; «Співробітництво університетів і бізнесу в сфері наукових досліджень» – 62-е місце [26].

Глобальний індекс конкурентоспроможності (The Global Competentitiveness Report) розмістив Україну на 76-те місце серед 144 країн світу. Складові частини даного рейтингу: «якість інститутів»; «інфраструктура»; «макроекономічна стабільність»; «здоров'я та початкова освіта»; «показники ефективності»; «вища освіта та профпідготовка» (найвища оцінка серед складників – 4,93, позиція України – 40); «ефективність ринку товарів та послуг»; «ефективність ринку праці»; «розвиток фінансового ринку»; «технологічний рівень»; «розмір внутрішнього ринку»; «інновації та конкурентоспроможність»; «конкурентоспроможність компаній»; «інноваційний потенціал». Позиція України в рейтингу дуже знизилась із 2010 р. – 56-е місце серед 139 країн, однак зросла з 2014 р. – 84-е місце серед 148 країн, що свідчить про поступове відновлення позицій на світовій арені після економічної та політичної кризи [27].

Глобальний інноваційний індекс України (The Global Innovation Index) займає 63-е місце серед 143 країн світу (аналогічно попередньому рейтингу мав зниження з 2011 р. – 60-те місце серед 125 країн та підвищення з 2014 р.: 71-е місце серед 142 країн). Складники даного рейтингу: «охоплення вищою освітою» – 11-е місце та становить 79,7% населення (у 2013 р. займала 8-е місце); «рівень розвитку вищої освіти» – 34-е місце в 2014 р. (у 2013 р. – 42-е місце); «залучення іноземних студентів» – 64-е, 1,8% від загальної кількості студентів (2013 р. відзначився 68-ю позицією); «QS ранжування університетів, середній найвищий бал трьох кращих університетів» – 48-е місце (у 2013 р. – 50-е); «частка випускників наукової та інженерної спрямованості» – 23-тє місце, 25,6% від загальної кількості випускників (17-е місце в 2013 р.) [28].

У світовому рейтингу «Результативність наукових досліджень» (Knowledge & technology outputs) Україна займає 32-е місце. Дана позиція свідчить про позитивну тенденцію, адже в 2014 р. Україна знаходилась на 45-му місці, однак ще не повернула стану 2012 р. – 30-те місце. Даний рейтинг складається з критеріїв: «вплив знань», в якому Україна займає 85-е місце (знизилось із 2013 р. – 73-тє місце); «поширення знань» – 71-е (у 2013 р. – 89-е, що свідчить про зростання позиції); «створення нових наукових знань» – 15-е (піднявся показник із 2013 р.(17-е)) [29].

За даними агенції Bloomberg, яка оприлюднила рейтинг 50-ти провідних інноваційних лідерів у світі, наша держава є п'ятою в категорії «вища освіта». Дана категорія включила в себе такі показники: відсоток робочої сили з вищою освітою; кількість випускників інженерних спеціальностей як відсоток від робочої сили; кількість студентів, що отримують вищу освіту. Джерелами рейтингу є Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, ЮНЕСКО, Samsung та Всесвітня організація інтелектуальної власності [30].

Отже, Україна має значний потенціал виходу економіки на рівень прогресуючої «економіки знань», зорієнтувавшись на розвиток вищої освіти, продуктивність якої зможе забезпечити зростання кількості інноваційних розробок та впровадження їх у виробництво, освіченості суспільства і, як результат, – конкурентоспроможності вітчизняних ринків у глобальній економіці.

Висновки. Прогресивні світові тенденції диктують необхідність для України інноваційних змін у галузях та сферах, що є домінуючими в економіці знань, – освіті та навчанні, системі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), правовому режимі та інноваційній системі. Проаналізувавши інноваційну конкурентоспроможність України за допомогою світових офіційних рейтингів, робимо висновок, що наша держава має значний потенціал розвитку економіки знань шляхом стратегічної орієнтації державної політики на розвиток вищої освіти. Перспективними напрямами реалізації даної стратегії є: збільшення фінансування ВНЗ за результатами навчальної, науково-дослідної та інноваційної діяльності; коригування законодавства відпо-

відно до стратегічних науково обґрунтованих цілей входження до економіки знань; стимулювання розвитку приватних вищих навчальних закладів; створення сприятливого інвестиційного клімату ринку вищої освіти за рахунок співпраці вищих навчальних закладів із приватними та громадськими організаціями.

Перспективами подальшого дослідження в даному напрямі є розроблення системи механізмів модернізації ринку вищої освіти, адаптованої до українських реалій, використовуючи досвід прогресивного розвитку економіки в провідних країнах світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Академия, 1999. – 255 с.
2. Хейлбронер Р. Экономические проблемы постиндустриального общества / Р. Хейлбронер. – М., 1973. – 205 с.
3. Дарендорф Р. Недавние изменения в классовой структуре современной Европы / Р. Дарендорф. – М.: Академия, 1964. – 180 с.
4. Тоффлер Э. Шок будущого / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 008. – 415 с.
5. Toffler A. The Third Wave. NY: Morrow, 1980, 321 p.
6. Stigler G. The Economics of Information. Journal of Political Economy, June, 1961, v. 69, – 450 p.
7. Hodson W. Intellectual Capital. How to Build, Enhance It, Use It. N.Y.: John Wiley and Sons, Inc. , 2003, 125 p.
8. Shaiken H. Work Transformed. Automation and Labour in the Computer Age. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 2005, 158 p.
9. Perkin H. Third Revolution: Proffesional Elites in the Modern World. L.A., N. Y.: Routledge, 1996, 65 p.
10. Kahn H. Wiener A. The Year 2000. A Framework for Speculation on the Next 33 Years. L., 1967, 91 p.
11. Колот А.М., Кравчук О.І. Людина і нова економіка: діалектика розвитку / А.М. Колот, О.І. Кравчук // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2015. – № 1(9). – С. 8–29.
12. Сахненко О.І., Максимова М.М. Економіка знань та заходи державної підтримки / О.І. Сахненко, М.М. Максимова // Young Scientist. – 2014. – № 6(09) – С. 28–31.
13. The Global Competitiveness Report 2002–2003. Oxford University Press, 2003. 31 p.
14. Білінець М.Ю. Фінансування вищої освіти в Україні: сучасні тенденції, проблеми та перспективи / М.Ю. Білінець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 787–790.
15. Малік Є.О. Фінансування вищої освіти: сучасні тенденції та зарубіжний досвід / Є.О. Малік // Ефективна економіка. – 2014. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:////www.economy.nayka.com.ua//?op=1&z=3259.
16. Статистичні збірники Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
17. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел / Л.С. Шевченко / Теорія і практика правознавства. – 2013. – Вип. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:////nbuv.gov.ua//UJRN//tipp2013244.
18. Рибак М.П. Оцінка ефективності фінансового забезпечення діяльності вищих навчальних закладів / М.П. Рибак // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 1. – С. 172–179.
19. Shepherd W. Causes of Increased Competition in the USA Economy 1939-89 // Review of Economics and Statistics. – 1982. – November.
20. Освіта.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:////osvita.ua//.
21. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року / Міністерство освіти і науки України. – К., 2014. – 75 с.
22. Ranking Web of Universities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:////www.webometrics.info//en//Methodology.
23. QS World University Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:////www.topuniversities.com//university-rankings.
24. Вебометричні рейтинги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ////library.tntu.edu.ua//resources//vebometrychni-rejtynhy//.
25. Рєвнівцева О.В. Система вищої освіти України: фінансові аспекти сучасних проблем розвитку / О.В. Рєвнівцева // Людський розвиток (ІДСД). – 2010. – С. 36–45.
26. Higher education and training [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:////www.dhet.gov.za
27. The global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015.
28. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https:////www.globalinnovationindex.org//content//page//GII-Home.
29. Knowledge & technology outputs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:////www.nsf.gov//statistics//seind12//c0//c0s10.htm.
30. Агенція Bloomberg оприлюднила рейтинг 50-ти провідних країн у світі, що були ранжовані за шістьма показниками, які сприяють інноваціям [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:////www.euroosvita.net//index.php//?category=1&id=3858.

УДК 334:336

Сафонов Ю.М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Семак Б.Б.
доктор економічних наук, професор,
проректор із наукової роботи
Львівського торговельно-економічного університету

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

MECHANISMS OF STATE FINANCIAL AND INVESTMENT COOPERATION SUPPORT OF CONSUMER UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено відображенню недоліків сучасного стану розвитку та фінансово-інвестиційного забезпечення функціонування споживчої кооперації в Україні. Обґрунтовано важливу соціально-економічну роль державної підтримки розвитку споживчої кооперації. Визначено чинники низького рівня, охарактеризовано причини негативних тенденцій та перешкоди покращання фінансово-інвестиційної привабливості суб'єктів галузі. Ідентифіковано механізми та засоби державної політики фінансово-інвестиційної підтримки розвитку споживчої кооперації в Україні.

Ключові слова: споживча кооперація, розвиток, фінансово-інвестиційна підтримка, механізми, інструменти та засоби, державна політика, регулювання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена отражению недостатков современного состояния развития и финансово-инвестиционного обеспечения функционирования потребительской кооперации в Украине. Обоснована важная социально-экономическая роль государственной поддержки развития потребительской кооперации. Определены факторы низкого уровня, охарактеризованы причины негативных тенденций и препятствия улучшению финансово-инвестиционной привлекательности субъектов отрасли. Идентифицированы механизмы и средства государственной политики финансово-инвестиционной поддержки развития потребительской кооперации в Украине.

Ключевые слова: потребительская кооперация, развитие, финансово-инвестиционная поддержка, механизмы, инструменты и средства, государственная политика, регулирование.

ANNOTATION

The article is devoted reflection shortcomings of the current state of financial and investment functioning of consumer cooperatives in Ukraine. Proved an important social and economic role of the state support of consumer cooperatives. Factors low, described the causes of negative tendencies and obstacles to improve financial and investment attractiveness of the industry. The identified mechanisms and tools of state policy of financial and investment support of consumer cooperatives in Ukraine.

Keywords: consumer cooperation, development, finance and investment support mechanisms, tools and equipment, public policy, regulation.

Постановка проблеми. Як показує світовий досвід, споживча кооперація як специфічне галузеве об'єднання виконує у багатьох економічно розвинених державах світу вагому соціально-економічну роль. Це і створення ВВП, і забезпечення зайнятості, й акумулювання потужного фінансового ресурсу, і прибутки пайовиків, і суттєвий вплив на розвиток сільських та віддалених територій. Натомість в Україні впродовж періоду незалежності відбувся суттєвий спад обсягів діяльності цієї системи, що негативно позначилося на стані соціально-економічного розвитку більшості менш економічно розвинених територій, розташованих далеко від обласних центрів та великих міст [1].

Це підтверджується, по-перше, погіршенням показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів системи (обсяги виробництва промислової продукції в 1995 р. становили понад 630 млн. грн., а в 2014 р. – 367,3 млн. грн.; на початку 90-х років XX ст. споживча кооперація займала близько 25% роздрібної торгівлі, а в 2014 р. цей показник скоротився до 1,1%); по-друге, зменшенням чисельності членів та пайовиків споживчої кооперації (у 2014 р. кількість членів споживчих товариств зменшилася до 185,4 тис. осіб, або на 14,7%; у 2013 р. до 2012 р. зменшення було ще більш відчутним – на 45,7%, або на 182,6 тис. осіб); по-третє, невисокими фінансовими показниками діяльності підприємств та організацій вітчизняної споживчої кооперації (рентабельність діяльності підприємств торгівлі споживчої кооперації в 2014 р. становила 1,25%, ресторанного господарства – 0,86%, промисловості – 1,74%).

Одним із чинників цих негативних тенденцій є обмеженість фінансово-інвестиційного ресурсу системи, яка на сьогодні не спроможна самостійно його акумулювати. Відтак, визріла висока актуальність державної допомоги, тобто обґрунтування і реалізації дієвих механізмів та засобів, здатних посилити фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку вітчизняної системи споживчої кооперації [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу у вирішенні проблеми ефективного функціонування, а також фінансуванні розвитку кооперативного сектора вітчизняної економіки приділено в роботах учених: С.Г. Бабенка, О.Г. Білої, П.І. Гайдуцького, В.І. Грушка, М.Я. Дем'яненка, В.Я. Амбросова, П.А. Лайка,

П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, С.С. Осадця, П.Т. Саблука, Л.В. Романової, В.М. Алексійчука, К.І. Якуби, О.М. Шпичака, С.І. Юрія, В.В. Зіновчука, М.Ф. Кропивка та ін. Проте все складніша фінансово-економічна та політична ситуація в Україні вимагає пошуку і знаходження нових, більш дієвих та ефективних механізмів і засобів державної підтримки відновлення високих темпів розвитку та соціально-економічної ролі системи споживчої кооперації.

Мета статті полягає у виявленні недоліків та обґрунтуванні механізмів і засобів державної фінансово-інвестиційної підтримки розвитку споживчої кооперації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Споживча кооперація в Україні потребує істотних змін пріоритетів державної політики, обсягів реальної державної підтримки, щоб вони були значною мірою змінені й підкріплені дієвими ринковими та економічними механізмами. Провідну роль у реалізації державою реформи відіграє фінансове забезпечення споживчої кооперації. Саме фінансові аспекти є основою побудови цілісної економічної системи країни. Водночас, незважаючи на помітні темпи зростання, фінансовий стан кооперативних підприємств залишається нестабільним для економічного піднесення та розширеного відтворення.

Незадовільним можна визнати і стан фінансово-інвестиційної привабливості як підприємств та організацій, так і споживчої кооперації в Україні як галузевого об'єднання в цілому, що також не сприяє залученню й ефективному використанню фінансового та інвестиційного ресурсу, не слугує забезпеченням їх соціально-економічного поступу та збалансованого соціально-економічного розвитку держави, є перешкодою реалізації економічного потенціалу галузі [3].

Низький рівень фінансово-інвестиційної привабливості споживчої кооперації України підтверджується:

1. Малими обсягами капітальних інвестицій.
2. Незначними обсягами та невисокою ефективністю залучення акціонерного капіталу суб'єктами господарської діяльності.
3. Низьким рівнем освоєння та віддачі капітальних інвестицій, не інноваційно орієнтованою структурою розподілу інвестиційних ресурсів.
4. Малою часткою інвестицій у види економічної діяльності, що мають потенціал для соціально-економічного розвитку територій.
5. Недостатнім обсягом бюджетного фінансування інвестицій [4].

При цьому головними причинами таких тенденцій та перешкодами покращання фінансово-інвестиційної привабливості споживчої кооперації України, на нашу думку, слід уважати:

1. Низький рівень соціально-економічного розвитку галузі.
2. Низьку ділову активність населення на територіях, де найбільшою мірою присутня система.
3. Слабкість розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури на сільських та віддалених територіях. Так, на територіях, традиційно привабливих для споживчої кооперації, здійснює діяльність мала кількість великих підприємств та суб'єктів господарювання, відтак, майже немає крупних інвесторів. Окрім того, тут практично відсутні реально діючі потужні інвестиційні посередники (банківські установи, небанківські фінансові установи (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди тощо), інститути спільного інвестування). Як наслідок, ці території характеризуються недостатністю структур інвестиційного та інноваційного середовища, фінансово-кредитних та банківських установ.
4. Відсутність належної промоції підготовлених інвестиційних проектів за участі суб'єктів системи споживчої кооперації та наявність недоліків державної підтримки її фінансово-інвестиційної діяльності. Кількість підготовлених до реалізації фінансово-інвестиційних галузі є невеликою. Проте їх промоція та інформаційна підтримка здійснюються недостаньо. Регіональними та місцевими органами влади не ведеться діяльність із пошуку, планування і часткової чи повної передпроектної підготовки потенційних інвестиційних проектів за можливої участі суб'єктів системи. Немає Інтернет-порталів, де могла б розміщатися такого роду інформація, доступна як для вітчизняних, так і закордонних інвесторів, не здійснюється поширення інвестиційних пропозицій у спеціалізованих виданнях, у т. ч. за допомогою Інтернет-ресурсів, виставково-ярмаркових заходів, бізнес-форумів, спеціалізованих веб-порталів, співпраці з інвестиційними та консалтинговими компаніями, міжнародними і вітчизняними інвестиційними фондами і фінансово-кредитними установами.
5. Низький рівень розвитку дорожньо-транспортної, житлово-комунальної, соціальної та інших інфраструктур сільських і віддалених територій, про що свідчать незадовільний стан мережі автомобільних доріг, недостатні обсяги розбудови й оновлення об'єктів придорожнього сервісу, зменшення введених в експлуатацію загальних площ житла, збільшення кількості об'єктів та споруд незавершеного будівництва, прогресуюче старіння основних засобів об'єктів соціальної та бюджетної інфраструктур.
6. Системні проблеми державного регулювання, адміністрування і контролю господарської та, зокрема, інвестиційної діяльності. Йдеться про збереженість бюрократичних та корупційних перешкод під час підготовки та погодження інвестиційних проектів, отримання дозволів на користування земельними ділянками, державним та комунальним майном, здійснення певних видів діяльності. Так, існує значна кількість стадій погодження відводу земельних ділянок для реалізації інвестиційних проектів та проектів будівництва, реконструкції інвестиційних об'єктів, реєстрації та

отримання ліцензій на здійснення інвестором господарської діяльності, сертифікації та стандартизації тощо.

7. Недостатність використання механізмів державно-приватного партнерства та диверсифікації джерел залучення інвестицій на сільських та віддалених територіях нашої держави. Попри істотний потенціал використання механізму державно-приватного партнерства (інституційний механізм якого в Україні розроблений) з метою залучення інвестиційних ресурсів (перевагами якого одночасно є залучення здебільшого приватних, а не бюджетних коштів, наявність державного контролю за реалізацією проекту) практики реалізації проектів ДПП поодинокі та майже не впливають на обсяги залучення інвестицій чи покращання інвестиційного клімату [5].

Виходячи з визначених проблем і перешкод, головними механізмами та засобами державної фінансово-інвестиційної підтримки розвитку системи споживчої кооперації України доцільно визначити:

1. Організаційно-економічний механізм підтримки та сприяння розвитку системи споживчої кооперації в базових і пріоритетних для сільських і віддалених територій держави видів економічної діяльності та покращання соціальної підтримки населення з метою активізації їх соціально-економічного розвитку. На нашу думку, на територіях, де здійснює діяльність споживча кооперація, значним потенціалом конкурентоспроможності характеризуються торгово-посередницька та логістична сфери, переробна промисловість, готельно-ресторанний бізнес, туризм та рекреація. Регіональним і місцевим органам влади спільно із суб'єктами системи споживчої кооперації слід розробити та реалізувати низку організаційно-економічних заходів, спрямованих на стимулювання розвитку суб'єктів господарювання цих видів економічної діяльності. Для стимулювання пріоритетних напрямів економіки можна скористатися зарубіжним досвідом.

Із метою соціальної підтримки населення доцільно реалізувати більш активну політику підвищення рівня заробітної плати та доходів громадян, забезпечення високої і продуктивної зайнятості, розвитку ринку праці, розширення видів громадських робіт та здійснення їх фінансування; здійснення профілактичних заходів із метою збереження трудового потенціалу та запобігання значному вивільненню працівників; наближення соціальних стандартів до європейських норм; реалізації інвестиційних проектів, спрямованих на покращання якості життя та розбудову соціальної інфраструктури районів та сільських поселень.

2. Організаційний механізм формування і посилення інтеграційних зв'язків системи споживчої кооперації (для спільної фінансово-інвестиційної підтримки бізнес-проектів) із суб'єктами бізнесу з обласного центру та інших економічно розвинених територій. Цілями реалізації цього механізму має стати підвищення рівня ділової активності, стимулювання розвитку та поширення місцевих підприємницьких ініціатив шляхом державної фінансової підтримки з обласного бюджету; покращання ресурсного та матеріального-технічного забезпечення суб'єктів споживчої кооперації; активізація практик організації інтеграційних та кооперативних процесів між кооперативними структурами та іншими секторами економіки; посилення мотивації населення до підприємницької діяльності.

3. Інституційний механізм створення нових та підтримки діючих суб'єктів інвестиційної інфраструктури та інвестиційного посередництва. Цьому сприятиме, по-перше, більш активна діяльність фахівців органів державної та місцевої влади зі створення і популяризації інвестиційних проектів та інформації про економіко-ресурсний потенціал територій серед вітчизняних та зарубіжних інвесторів; по-друге, ініціювання інвестиційних фондів та компаній, що функціонують в обласних центрах і на економічно розвинених територіях, до поширення діяльності на менш економічно розвинені території; по-третє, ширше залучення до діяльності з підвищення інвестиційної привабливості територій агенцій регіонального розвитку та організацій із транскордонного співробітництва.

Ефективним інституційним засобом формування мережі суб'єктів підтримки інвестиційної діяльності може стати запровадження практики переходу від низькоефективних регіональних програм інвестиційного розвитку до реалізації обласних програм розбудови елементів регіональної та місцевої інвестиційно-інноваційної інфраструктури.

4. Управлінський механізм активізації діяльності органів влади та місцевого самоврядування з підготовки і промоції перспективних фінансово-інвестиційних проектів. З огляду на особливості, а також схожість проблем соціально-економічного розвитку, його інвестиційного і фінансово-ресурсного забезпечення, потенціалу розвитку, перспективним може стати створення і започаткування діяльності державно-комунально-приватних центрів інвестиційного розвитку територій із залученням до їх діяльності суб'єктів системи споживчої кооперації. Створення однієї чи декількох таких структур дасть змогу акумулювати обмежені бюджетні можливості одразу декількох регіонів держави, посилити увагу та координацію діяльності з вирішення проблем покращання фінансово-інвестиційного середовища, активізувати практику міжрегіонального та транскордонного співробітництва у цій сфері. Схожий досвід набув поширення й у світовій практиці, зокрема в Угорщині.

У міжнародній практиці підвищення фінансово-інвестиційної привабливості на місцевому рівні поширене також формування електронних інвестиційних «атласів» територій із доступ-

ною повноцінною інформацією про інвестиційні проекти, можливості та конкурентні переваги територій, стан підтримки і розвитку підприємництва та інвестиційно-інноваційних програм, інституційне забезпечення та ін.

5. Інфраструктурний механізм розвитку дорожньо-транспортної, житлово-комунальної, соціальної та інших інфраструктур у цілях покращання локальної доступності сільських та віддалених територій як передумови їх фінансово-інвестиційної привабливості. З огляду на обмеженість ресурсів, для досягнення цього пріоритету можуть створюватися державно-громадські фонди інфраструктурного розвитку територій за участі органів влади всіх рівнів, бізнес-структур, організацій громадського суспільства та суб'єктів споживчої кооперації. Це дасть змогу акумулювати кошти (у т. ч. із програм міжнародної технічної фінансової допомоги) для надання грантів або кредитів підприємствам та організаціям галузі для відбудови елементів інфраструктури територій.

До розвитку інфраструктури сільських територій можуть залучатися і суб'єкти господарювання та громадські організації з обласного центру та інших територій. Для цього слід сформувати фінансово-економічні стимули, у т. ч. завдяки інструментам інвестиційних пільг, державно-приватного партнерства, державного замовлення та бюджетного фінансування на конкурсних засадах, преференцій та маркетингової підтримки на законних підставах [6; 7].

Висновки. Відновлення ринкових позицій, перехід до інтенсивного розвитку та реалізація потужної соціально-економічної ролі системи споживчої кооперації України значною мірою залежать від покращання фінансово-інвестиційного забезпечення цього галузевого об'єднання. З огляду на складність фінансово-економічної та політичної ситуації в Україні, значну активність під час вирішення цього завдання повинна проявити держава, що має для цього необхідні можливості. Зокрема, органам влади необхідно реалізувати низку пов'язаних між собою інструментів та заходів у рамках організаційно-економічного, організаційного, інституційного, управлінського та інфраструктурного механізмів державної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: [монографія] / С.Г. Бабенко. – К.: Наукова думка, 2004. – 332 с.
2. Біла О.Г. Стратегія управління капіталом у споживчій кооперації / О.Г. Біла // Вісник ЛКА. Серія «Економічна». – Львів: ЛКА, 2006. – Вип. 21. – С. 152–160.
3. Гриценко О.І. Фінансові взаємовідносини кредитної та споживчої кооперації / О.І. Гриценко. – Суми: Довкілля, 2004. – 67 с.
4. Дадашев Б.А. Перспективи розвитку кредитної кооперації в Україні / Б.А. Дадашев, О.І. Гриценко, Л.В. Єременко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2008. – С. 30–41.
5. Пожар А.А. Економічні та організаційні особливості розвитку кредитної кооперації в Україні: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 / А.А. Пожар. – Полтава, 2007. – 250 с.
6. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации: [монография] / М.И. Туган-Барановский. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
7. Юргелевич С. Кооперативні банки / С. Юргелевич // Економіка, фінанси, право. – 2001. – № 2. – С. 34–37.

УДК 330.341.1

Станасюк Н.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ANALYSIS OF FACTORS OF INFLUENCE ON INDUSTRIAL POTENTIAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено соціально-економічні фактори щодо їх впливу на розвиток промислового потенціалу. Сформовано групи найбільш впливових факторів з урахуванням компонентної структури промислового потенціалу. Проаналізовано тенденційність їх зміни та окреслено першочергові проблеми, вирішення яких сприятиме ефективному розвитку промислового потенціалу. На основі побудови лінії трендів визначено прогнозні величини факторів. Одержані результати можуть бути використані для здійснення державного управління розвитком промислового потенціалу.

Ключові слова: фактори впливу, тенденції змін, розвиток промислового потенціалу.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы социально-экономические факторы относительно их влияния на развитие промышленного потенциала. Сформированы группы наиболее влиятельных факторов с учетом компонентной структуры промышленного потенциала. Проанализированы тенденциозность их изменения и намечены первоочередные проблемы, решение которых будет способствовать эффективному развитию промышленного потенциала. На основе построения линии трендов определены прогнозные величины факторов. Полученные результаты могут быть использованы для осуществления государственного управления развитием промышленного потенциала.

Ключевые слова: факторы влияния, тенденции изменений, развитие промышленного потенциала.

ANNOTATION

Socio-economic factors on their impact on the development of industrial potential are investigated. The groups of the most influential factors with regard to component structure of the industrial potential are formed. The tendency of their change is analyzed and priority problems the solution of which will contribute to the effective development of the industrial potential are identified. Predictive quantities of factors based on construction of trend line are defined. The obtained results can be used for the implementation of government development of industrial potential.

Keywords: influence factors, trends ot the change, development of industrial potential.

Постановка проблеми. Враховуючи сучасні стратегічні пріоритети України, промисловий потенціал слід розглядати як основу майбутнього економічного зростання. Його розвиток безпосередньо пов'язаний із соціально-економічним розвитком країни, тому вкрай необхідним є врахування впливу соціально-економічних чинників, які створюють умови для ефективного розвитку промислового потенціалу. Мінімізація негативних тенденцій та розвиток позитивних повинні стати рушійними силами позитивних змін у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідентифікація факторів впливу на розвиток промислового потенціалу є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних науковців: О.І. Амоші, О.М. Алімова, С.О. Іщук, О.В. Пирог, Н.М. Качуріної, Ю.В. Кіндзерського, О.Ю. Кудріної, О.М. Луцків. Зазначені вчені віддають перевагу різному переліку факторів з огляду на предмет дослідження та стратегічні орієнтири держави на різних етапах розвитку економіки. У сучасних умовах спостерігається збільшення кількості публікацій, присвячених дослідженню інноваційно-інвестиційних чинників, що зумовлено реалізацією інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте аналізування певної групи факторів та їх впливу не сприяє дослідженню промислового потенціалу як поліструктурної системи, на розвиток якої суттєвий вплив має соціально-економічне становище країни.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності врахування впливу соціально-економічних факторів на розвиток промислового потенціалу та виявленні прогнозних тенденцій їх розвитку за допомогою трендових моделей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловий потенціал України як системне утворення має складну внутрішню будову та функціонує у певному макроекономічному середовищі, яке чинить вплив на його розвиток. У нашому дослідженні пропонуємо розглянути вплив основних соціально-економічних чинників на розвиток базових складових частин промислового потенціалу. В основі виділення груп соціально-економічних чинників покладена економічна гіпотеза, що промисловий потенціал є результатом взаємодії соціально-трудової, фінансово-інвестиційної, виробничо-господарської та інноваційної компонент.

Серед факторів впливу на розвиток соціально-трудової компоненти промислового потенціалу доцільно виділити демографічну ситуацію, яка впливає на формування ресурсної основи потенціалу (табл. 1). Дослідження демографічної ситуації свідчить, що в Україні спостерігається поступове скорочення чисельності населення. Позитивним є такий факт: якщо в 2000 р. природне скорочення становило 373 тис. осіб, то в 2014 р. – 166,4 тис. осіб, тобто у 2,2 рази менше, що зумовлено знижен-

ням кількості померлих від хвороб та збільшенням кількості живонароджених.

Таблиця 1

Динаміка факторів впливу на розвиток соціально-трудової компоненти промислового потенціалу

Рік	Природний приріст (скорочення), тис. осіб	Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	Темпи зростання номінальної заробітної плати, %	Темпи зростання реальної заробітної плати, %	Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), %
2000	-373,0	230	129,6	99,1	125,8
2001	-369,5	311	135,2	119,3	106,1
2002	-364,2	376	121	118,2	99,4
2003	-356,8	462	122,8	115,2	108,2
2004	-334,0	590	127,5	123,8	112,3
2005	-355,9	806	136,7	120,3	110,3
2006	-297,7	1041	129,2	118,3	111,6
2007	-290,2	1351	129,7	112,5	116,6
2008	-243,9	1806	133,7	106,3	122,3
2009	–194,2	1906	105,5	90,8	112,3
2010	-200,5	2239	120	110,2	109,1
2011	-162,0	2633	117,6	108,7	104,6
2012	-142,4	3026	114,9	114,4	99,8
2013	-158,7	3265	107,9	108,2	100,5
2014	-166,4	3480	106,0	93,5	124,9

Джерело: складено на основі [1]

Проте зниження темпів депопуляції нації завдяки природним процесам відбувається на тлі розвитку міграційних процесів, що пов'язано з низьким рівнем доходів населення. В Україні в 2014 р. індекс реальної заробітної плати становив 93,5%, а індекс споживчих цін – 124,9%. Упродовж 2014–2015 рр. спостерігається від'ємний приріст обсягів заощадження громадян, що свідчить про виникнення загрозливої тенденції для України як держави, населення якої з кожним роком стає біднішим [2, с. 99].

У розрізі професійних груп 24,7% від усієї кількості мігрантів становлять кваліфіковані робітники [3, с. 5], які можуть формувати активну частину соціально-трудової компоненти промислового потенціалу та забезпечувати її розвиток. До видів промислової діяльності, які мають високі порівняно із середнім на рівні держави показником середньомісячної номінальної заробітної плати, належать добувна промисловість і розроблення кар'єрів. Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин і устаткування залишається низькооплачуваними видами промислової діяльності, що спричиняє сировинний характер розвитку промисловості та йде всупереч світовим тенденціям.

Одним з основних факторів впливу на розвиток фінансово-інвестиційної складової промислового потенціалу є боргова політика держави (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка факторів впливу на розвиток фінансово-інвестиційної компоненти промислового потенціалу

Рік	Перевищення видатків над доходами (дефіцит), млрд. грн.	Середній офіційний курс національної грошової одиниці до долара США, грн. (за 100 доларів США)	Рентабельність операційної діяльності підприємств, у %	Кількість зареєстрованих злочинів-вимагання, тис.
2000	-1,0	544,02	2,7	2,7
2001	0,6	537,21	4,5	2,1
2002	-1,6	532,66	4,2	2,1
2003	0,5	533,27	4,3	1,9
2004	11,0	531,92	6,4	1,3
2005	7,8	512,47	7	1,2
2006	3,7	505,00	6,6	0,9
2007	7,7	505,00	6,8	0,7
2008	14,1	526,72	3,9	0,6
2009	37,3	779,12	3,3	0,6
2010	64,7	796,20	4,8	0,5
2011	23,1	798,90	5,9	0,6
2012	50,8	799,10	5,0	0,4
2013	63,6	799,30	3,9	0,7
2014	72,0	1187,67	-3,9	0,6

Джерело: складено на основі [1]

Якщо в 2000 р. доходи державного бюджету перевищували видатки, то в 2014 р. державний борг країни становив 72,0 млрд. грн. Збільшення дефіциту державного бюджету та інфляційні процеси негативно позначаються на розвитку фінансово-інвестиційної складової промислового потенціалу. Особливо стрімке зростання курсу національної грошової одиниці спостерігалося в 2009 р., коли показник по відношенню до 2008 р. зріс у 1,5 рази. Інфляційні процеси зумовлюють відтік іноземної валюти та згортання іноземного інвестування, що негативно позначається на розвитку бізнес-середовища. Збитковість операційної діяльності підприємств України призводить до закриття великої кількості суб'єктів господарювання через неспроможність накопичення власних фінансових ресурсів, зниження економічної активності та переходу на тіньову основу ведення власного бізнесу.

За результатами проведеного вибіркового опитування представників бізнесу і місцевої влади розвиток фінансово-інвестиційної складової значною мірою пов'язаний із наявністю корупції [4, с. 241], яка чинить негативний вплив на імідж країни в цілому. Важливою позитивною тенденцією є зменшення в країні кількості злочинів за вимагання з 2,7 тис. до 0,6 тис.

Провідним фактором – стимулятором розвитку виробничо-господарської складової промислового потенціалу є інноваційні витрати, які дають можливість промисловим підприємствам здобувати конкурентні переваги завдяки оновленню матеріально-технічної бази (табл. 3). За підрахунками М.І. Мельник, зростання обсягу інноваційних витрат на 1 млн. грн. спричиняє збільшення інвестицій в основний капітал на 14,968 млн. грн. [5, с. 155].

Основними джерелами фінансування інвестицій в основний капітал є прибуток суб'єктів господарювання та амортизація. У зв'язку зі зниженням рентабельності діяльності підприємств як вагомий чинник розвитку виробничо-господарської складової слід розглядати банківське кредитування. На думку Ю.В. Кіндзерського, розширення банківського кредитування є основним фактором виробничої модернізації промислового потенціалу [6, с. 253]. Протягом досліджуваного періоду загальна сума кредитів, наданих банками, зросла з 19 574 млн. грн. до 1 020 667 млн. грн. На даний час формування відтворювального потенціалу неможливе без залучення позикових коштів, особливо гостро це відчувається у добувній промисловості та розробленні кар'єрів, для яких характерним є високий коефіцієнт зносу основних засобів.

Таблиця 3

Динаміка факторів впливу на розвиток виробничо-господарської складової промислового потенціалу

Рік	Загальна сума інноваційних витрат, млн. грн.	Інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	Кредити, надані банками (на кінець періоду), млн. грн.	Експорт товарів, млн. дол. США
2000	1760,1	23,6	19574	14572,5
2001	1979,4	32,6	28373	16264,7
2002	3018,3	37,2	42035	17957,1
2003	3059,8	51,0	67835	23066,8
2004	4534,6	75,7	88579	32666,1
2005	5751,6	93,1	143423	34228,4
2006	6160	125,3	245230	38368
2007	10850,9	188,5	426867	49296,1
2008	11994,2	233,1	734022	66967,3
2009	7949,9	151,8	723295	39695,7
2010	8045,5	189,1	732823	51405,2
2011	14333,9	259,9	801809	68394,2
2012	11480,6	293,7	815142	68809,8
2013	9562,6	267,7	910782	63320,7
2014	7695,9	219,4	1020667	53901,7

Джерело: складено на основі [1]

Інтеграційні процеси між країнами також сприяють розвитку виробничо-господарської складової, оскільки спонукають підприємств до оновлення та ефективного використання наявної матеріально-технічної бази з метою виробництва конкурентоздатної промислової продукції. Проте негативні події останніх років, нестабільність політичної ситуації в країні та воєнний конфлікт спричинили зниження обсягу експорту товарів.

В умовах кризової економіки запровадження інновацій може стати основною рушійною силою економічного розвитку країни. Формування інноваційної економіки передусім пов'язано з освоєнням нових виробництв, запровадженням передових технологій у промисловості. Варто відзначити, що інноваційний тип економіки змінює основу економічного зростання, оскільки рушійні сили переміщуються із масового промислового виробництва у сферу впровадження високотехнологічної продукції малої серійності. Вагомим стимулом розвитку інноваційної компоненти промислового потенціалу є науковий потенціал країни. Проте кількість наукових працівників в Україні за досліджуваний період зменшилася на 78,4 тис. осіб, що є негативною тенденцією (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка факторів впливу на розвиток інноваційної компоненти промислового потенціалу

Рік	Кількість працівників наукових організацій, тис. осіб	Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт (у фактичних цінах), млн. грн.	Обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами (у фактичних цінах), млн. грн.	Приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. дол. США
2000	188,0	2046,3	1978,4	594
2001	181,5	2432,5	2275,0	769
2002	178,0	2611,7	2496,7	698
2003	173,9	3597,4	3319,8	1411
2004	173,6	4251,7	4112,4	1711
2005	170,6	5160,4	4818,6	7533
2006	160,8	5164,4	5354,6	5737
2007	155,5	6149,2	6700,7	9 218
2008	149,7	8024,8	8538,9	9 903
2009	146,8	7822,2	8653,7	4654
2010	141,1	8995,9	9867,1	5684
2011	134,7	9591,3	10349,9	4556
2012	129,9	10558,5	11252,7	4963
2013	123,2	11161,1	11781,1	1760
2014	109,6	10320,3	10950,7	-11140

Джерело: складено на основі [1]

Щодо якісних критеріїв розвитку наукового потенціалу, то характерним явищем є перехід наукових працівників, які мають ступінь кандидата чи доктора наук, в академічні вузи через недостатність бюджетного фінансування наукових установ. Із певною часткою суб'єктивізму можна вважати позитивною динаміку фінансування наукових та науково-технічних робіт, зокрема загальний обсяг фінансування збіль-

шився в 2014 р. порівняно з 2000 р. у п'ять разів. Однак наукові установи переважно надають науково-технічні послуги, а не працюють над створенням високотехнологічної продукції. Отже, першочерговим завданням держави має стати підтримка тих видів промислової діяльності, які створюють інноваційну продукцію, а саме машинобудування, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції тощо.

З огляду на досвід країн ЄС, інвестиції можна розглядати як основний фактор розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств. Однак погіршення економічної ситуації в Україні спричинило негативний приріст іноземних інвестицій (-11140 млн. дол. США) у 2014 р., що є дестабілізуючим чинником для розвитку інноваційної складової промислового потенціалу. За підрахунками фахівців, обсяг інвестиційних потреб, які недоотримала країна в 2008 р., становив 118,2 млрд. грн. [7, с. 45], а для стабілізації економіки в цілому необхідно щонайменше 600 млрд. грн. інвестицій [8, с. 44]. Цей показник у декілька разів збільшився сьогодні через військову агресію на сході.

Із метою здійснення ефективного державного управління розвитком промислового потенціалу важливу роль відіграє прогнозування, завдяки якому можна визначити прогнозні тенденції змін основних соціально-економічних факторів. Для визначення прогнозних значень показників використаємо пакет Microsoft Excel. Базуючись на припущенні, що умови розвитку соціально-економічних явищ не будуть змінюватися, побудуємо лінії трендів для визначених соціально-економічних чинників за допомогою різних типів апроксимуючої залежності (лінійного, поліноміального, експоненціального, ступеневого та логарифмічного). При цьому під час вибору апроксимуючої залежності будемо керуватися значенням коефіцієнту детермінації (табл. 5).

У результаті реалізації запропонованого алгоритму було відібрано макроекономічні фактори, для яких коефіцієнт детермінації становив більше 0,8, що дає можливість стверджувати про високу достовірність прогнозу.

Як бачимо, серед типів апроксимуючих залежностей найкраще себе зарекомендувала поліноміальна 2-го, 3-го та 4-го ступенів. Згідно з проведеними розрахунками, вплив негативних факторів на розвиток промислового потенціалу в найближчій перспективі буде продовжуватися.

Висновки. Непевність економічної ситуації в країні створює значні перешкоди для розвитку промислового потенціалу. Негативні тенденції характерні для більшості макроекономічних показників, а одержані прогнозні результати застерігають: якщо не буде надалі вжито захо-

Таблиця 5

Прогнозні значення показників розвитку макросередовища на 2016–2018 рр.

Показники	Тип лінії тренду	Вигляд апроксимуючої залежності	Коефіцієнт детермінації (R^2)	Прогнозні значення		
				2016	2017	2018
Темпи зростання (спаду) чисельності постійного населення, %	Поліноміальний (n=2)	$y = -0{,}0009x^2 + 0{,}0618x - 98{,}965$	0,9557	99,86	99,90	99,93
Доходи населення, млрд. грн.	Поліноміальний (n=4)	$y = -0{,}119x^4 + 2{,}8737x^3 - 12{,}931x^2 + 46{,}204x + 92{,}709$	0,997	1321	1002	505
Перевищення видатків над доходами (дефіцит), млрд. грн.	Поліноміальний (n=4)	$y = -0{,}0029x^4 + 0{,}0794x^3 - 0{,}2387x^2 + 0{,}3118x - 0{,}5327$	0,8418	83,7	86,4	85,9
Середній офіційний курс національної грошової одиниці до долара США, грн. (за 100 доларів США)	Поліноміальний (n=2)	$y = 5{,}1246x^2 - 46{,}919x + 610{,}96$	0,8479	1294	1427	1569
Кількість зареєстрованих злочинів-вимагання, тис.	Поліноміальний (n=3)	$y = 0{,}0002x^3 + 0{,}0121x^2 - 0{,}3945x + 3{,}0464$	0,9749	0,8	1,0	1,3
Інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	Поліноміальний (n=3)	$y = -0{,}2707x^3 + 5{,}9743x^2 - 15{,}048x + 35{,}862$	0,9107	176,7	121,9	49,9
Кредити, надані банками (на кінець періоду), млрд. грн.	Поліноміальний (n=3)	$y = -1004{,}9x^3 + 25334x^2 - 97833x + 106406$	0,9640	827,7	693,1	500,5
Експорт товарів, млрд. дол. США	Поліноміальний (n=3)	$y = -50{,}304x^3 + 985{,}29x^2 - 536{,}89x + 13731$	0,8667	42,2	29,9	14,2
Кількість працівників наукових організацій, тис. осіб	Поліноміальний (n=3)	$y = -0{,}01102x^3 + 0{,}0873x^2 - 4{,}2836x + 191{,}31$	0,9922	93,61	83,00	71,48
Приріст іноземних інвестицій, млрд. дол. США	Поліноміальний (n=3)	$y = -33{,}525x^3 + 573{,}18x^2 - 1728{,}4x + 1832{,}1$	0,8217	-26,6	-39,1	-54,0

Джерело: складено на основі [1]

дів для покращання стану економічної ситуації, то явища стануть загрозливими. Розвиток промислового потенціалу потребує ефективного державного управління з метою формування сприятливого макросередовища, тому важливим напрямом подальших наукових досліджень є визначення державних важелів впливу спрямованих на усунення негативних тенденцій та розвиток факторів-стимуляторів, а саме досягнення високого рівня добробуту населення з метою збереження трудового потенціалу; розвиток банківської системи, здатної стати опорою для вітчизняних промислових підприємств в умовах кризової економіки; формування сприятливого бізнес-середовища для активізації інвестиційної діяльності та активний розвиток наукового потенціалу, здатного до здійснення науково-технічних робіт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Відкрита статистична база Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua.
2. Бублик М.І. Проблеми занижених розмірів соціальних мінімумів в національній економіці України / М.І. Бублик, А.О. Карп'як, О.М. Рибицька // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 2(24). – С. 92–99.
3. Семів Л.К. Освітньо-професійний аспект соціального захисту трудових мігрантів / Л.К. Семів // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. – 2016. – № 117(1). – С. 3–7.
4. Скринник Н.В. Фактори впливу на інвестиційний клімат регіону / Н.В. Скринник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 237–242.
5. Мельник М.І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: [монографія] / М.І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
6. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / За ред. Ю.В. Кіндзерського. – К., 2009. – 928 с.
7. Пирог О.В. Інвестиційна діяльність в промисловому секторі регіону: теорія та методика оцінки: [монографія] / О.В. Пирог. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – 148 с.
8. Міщенко В.І. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України / В.І. Міщенко, В.В. Жупанін // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 44-58.

УДК 658.8:339.1

Стеблюк Н.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ БРЕНД-ОРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

STRATEGIC PRIORITIES OF FORMATION OF BRAND-ORIENTED MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню стратегічних пріоритетів формування бренд-орієнтованого підходу до управління підприємствами. Розглянуто модель бренд-менеджменту, яка дає змогу своєчасно реагувати на зміні зовнішнього середовища. Доведено, що виділення бренду як об'єкта управління обумовлює пошук кращої стратегії розвитку та створення стійких конкурентних переваг підприємства. Виділено складові елементи системи управління брендом. Запропоновано стратегії розвитку бренду щодо підвищення ефективності управління підприємством.

Ключові слова: бренд, управління, стратегії, конкурентні переваги, бренд-орієнтоване управління.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию стратегических приоритетов формирования бренд-ориентированного подхода к управлению предприятиями. Рассмотрена модель бренд-менеджмента, которая позволяет своевременно реагировать на изменения внешней среды. Доказано, что выделение бренда как объекта управления обусловливает поиск лучшей стратегии развития и создания устойчивых конкурентных преимуществ предприятия. Выделены составляющие элементы системы управления брендом. Предложены стратегии развития бренда по повышению эффективности управления предприятием.

Ключевые слова: бренд, управление, стратегии, конкурентные преимущества, бренд-ориентированное управление.

ANNOTATION

The article says about the strategic priorities of the formation of brand-oriented approach to business management. Considered model of brand management, that allows to react on the changes of environment. It is well-proven that a selection to the brand as a management object determines the search of the best strategy of development and creating sustainable competitive advantage. The component elements of control system by a brand are distinguished. Strategies of development of brand are offered in relation to the increase of efficiency of management an enterprise.

Keywords: brand management, strategy, competitive advantages, brand-oriented government.

Постановка проблеми. Сучасна фаза зростання кількості підприємств на ринку зумовлює гостроту питання конкурентоспроможності. Успіх суб'єктів господарювання в умовах конкурентного середовища буде належати лише тим підприємствам, які знають та розуміють потреби потенційних клієнтів. Саме для побудови нових та підкріплення вже існуючих взаємовідносин і служать бренд-комунікації. Усе це свідчить про актуальність практичного досвіду управління брендом (бренд-менеджменту), а також визначення стратегій розвитку бренду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вибору конкурентної стратегії розвитку підприємства досліджувались М. Портером, Дж. Лінчем, І. Акімовою, В. Герасимчук, Л. Довгань, В. Пастуховою та ін. Питаннями теорії та практики управління брендами в різний час займались такі вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Зозульов, А. Длігач, В. Пустотін, Є. Ромат, В. Домнін, С. Старов, Д. Аакер, Ф. Котлер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у досліджуваній літературі досі невисвітленим залишається вибір стратегічних напрямів розвитку підприємства та формування конкурентних переваг за допомогою бренд-орієнтованого управління. Тому зростають роль і значення стратегічного управління як процесу розробки та реалізації стратегії підприємства, необхідність поглибленого вивчення якого в сучасних умовах набуває особливої уваги.

Мета статті полягає в обґрунтуванні стратегічних напрямів формування ефективного бренд-орієнтованого управління для успішної діяльності компанії та її виходу на нові рівні ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах бренд розглядається як найважливіший елемент стратегії розвитку сучасного підприємства і виконує низку найважливіших функцій: сприяє ідентифікації продукту або компанії, стає гарантом різних характеристик товарів, є носієм позитивного іміджу бізнесу.

Слід зазначити, що бренд є умовним цілісним образом, тобто низкою асоціацій, які під час перенесення на товар або послугу мають формувати та підтримувати взаємовідносини зі споживачами шляхом надання їм певної цінності (вигоди). Споживча цінність – це співвідношення між перевагами, які споживач отримує в результаті придбання і використання товару, й витратами на його придбання і використання. Цінність бренда – це сила впливу бренда на споживача, що виявляється в лояльності до продукту чи послуги та меншій чутливості до підвищення ціни.

Тому сьогодні менеджмент українських бізнес-структур діє на основі постійного поглиблення відносин зі споживачами їх послуг. Будь-яке підприємство, яке прагне утримати свої конкурентні позиції на ринку, має докладати певних зусиль до розробки стратегії щодо якісної побудови структури бренду.

Побудова бренду підприємства вимагає від його керівництва вирішення не лише тих

завдань, які стосуються вдосконалення товару, способу виробництва чи способу збуту та просування продукції, а й тих питань, вирішення яких допоможе підвищувати конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Нині існує багато різноманітних моделей створення та управління брендами. Управління брендом (Brand Management) – це процес управління торговими марками з метою стратегічного збільшення вартості бренду і передбачає:

- створення бренду;
- створення й управління комунікаціями бренду;
- репозиціонування бренду;
- оновлення та зміна бренду;
- адаптацію до мінливих умов;
- просування бренду в маркетинговому каналі;
- просування бренду і його закріплення у свідомості споживачів;
- антикризове управління брендом;
- управління активами бренду.

Більшість моделей визначають лише етапи створення брендів, при цьому управління розвитком бренда (а тим більше системи брендів) залишається неформалізованим. Інші моделі визначають складові частини процесу управління брендом, але не вказують послідовності етапів та інформаційний потік бренда (тобто що є результатом етапу та на якій інформації базуються рішення певних етапів) [1, с. 568].

Так, запропонована модель управління брендом збігається з його життєвим циклом та охоплює всі стадії – від ринкового аналізу, розробки стратегії, бренд-білдинга до маркетингового контролю та прийняття рішення про вихід із ринку [1, с. 570].

Наведена модель бренд-менеджменту дає змогу своєчасно реагувати на зміні зовнішнього середовища, допомагає здійснювати управлінському персоналу формування конкурентних переваг та акцентування управлінських рішень (чіткіший розподіл відповідальності між маркетологами та управлінцями різного рівня). Мета управління брендом полягає в адаптації бренду до мінливих умов на ринку.

Для відображення стратегічного значення концепції бренду використовують бренд-орієнтоване управління підприємством. Останнє передбачає управління підприємством, метою якого є формування та підтримка цілісного образу бренда за допомогою всіх елементів комплексу маркетингу шляхом орієнтації діяльності всіх підрозділів підприємства на досягнення параметрів концепції бренда [2]. Нині все актуальнішою стає проблема стратегічного планування конкурентної поведінки підприємства. Використання бенчмаркингу дасть змогу підприємству створити базу для подальшого вдосконалення підприємства і управління їм, тому необхідно здійснювати пошук вдалих практик у діяльності партнерів, конкурентів та підприємств інших галузей для запровадження їх досвіду в діяльність підприємства. Бенчмаркинг – оцінка процесів підприємства та їх порівняння з процесами підприємств-лідерів у світі з метою отримання інформації, корисної для вдосконалення власної характеристики. Порівняльна характеристика маркетингових досліджень, бенчмаркингу і конкурентного аналізу наведена в табл. 1.

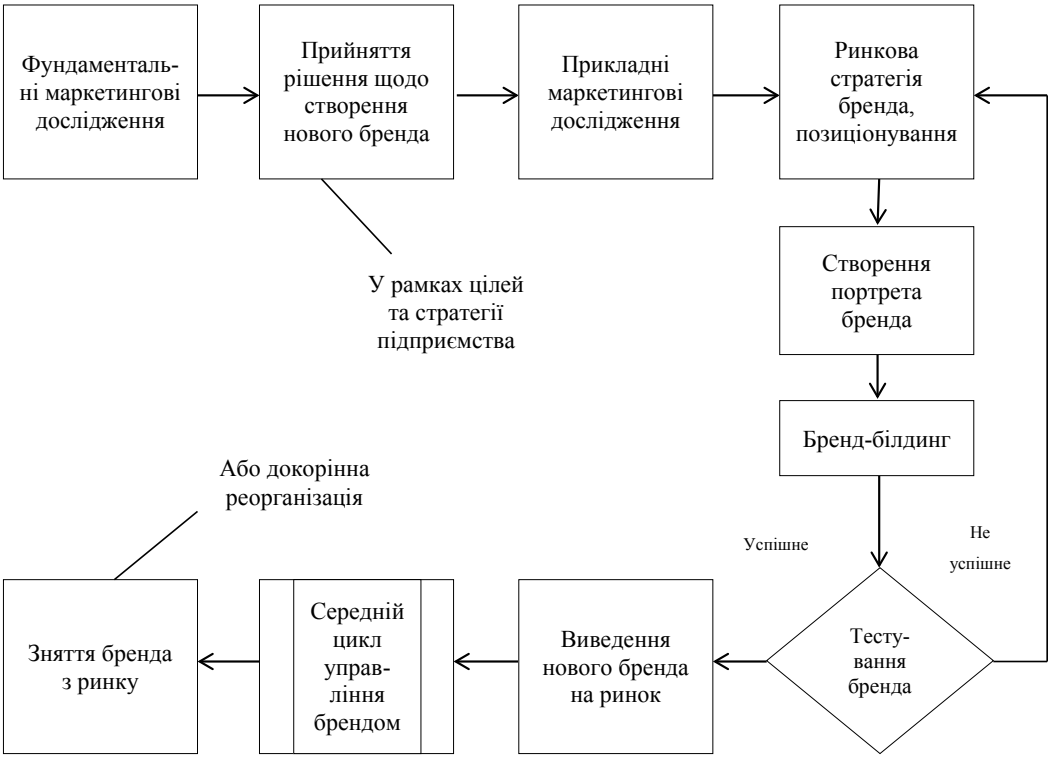


Рис. 1. Великий цикл бренд-менеджменту

Таблиця 1

Порівняльна характеристика маркетингових досліджень, бенчмаркингу і конкурентного аналізу [4]

Характеристики	Маркетингові дослідження	Бенчмаркинг	Конкурентний аналіз
Загальна мета	Аналіз даних із різних аспектів маркетингової діяльності	Аналіз того, чому і як добре роблять конкуренти	Аналіз стратегії конкурентів
Предмет вивчення	Потреби покупця, мотивація, поведінка	Методи ведення бізнесу, що задовольняють потребам покупців; чинники макросередовища, мікросередовища	Стратегії конкурентів
Об'єкт вивчення	Товари та послуги	Методика, процеси ведення бізнесу	Товари і ринки
Основні обмеження	Він потребує значних ресурсів	Необмежений, що не передбачає наявність значної ресурсної бази	Діяльність на ринку
Основні джерела інформації	Первинні, вторинні	Підприємства – лідери галузі, конкуренти, внутрішні підрозділи	Галузеві експерти й аналітики

Із метою вибору стратегічних напрямів розвитку підприємства необхідно провести пошук кращої стратегії розвитку та створення стійких конкурентних переваг підприємства в умовах невизначеності, непередбачуваності ситуацій на ринку. Це передусім її ступінь складності й обсяг зусиль для того, щоб дана стратегія була застосована на практиці.

Згідно з підходом, запропонованим Е. Таубером [3], стратегії розглядаються залежно від двох параметрів: товарної категорії і новизни марочного імені.

Пропонуються такі стратегії розвитку бренду:

1. Стратегія лінійного розширення марки використовує вже існуючу успішну марочну назву для позначення додаткових товарів тієї ж товарної категорії, з новими смаками, формами, кольорами, додатковими інгредієнтами або в упаковці іншого розміру. Існує два типи лінійного розширення бренду: горизонтальне і вертикальне розширення бренду.

2. Категоріальне розширення марки. Ця стратегія використовує існуюче марочне ім'я для виходу в нові продуктові категорії. Розширення меж марки може проходити двома шляхами: через зонтичний бренд (бренд-парасолька) або через спільний бренд. Окремо виділяють таку категорію, як зонтичний бренд, під якою розуміють або бренд лінії товарів, або корпоративний бренд, за умови, що він охоплює диверсифікований портфель продуктів.

Існує кілька різновидів спільного бренду: спільне просування марок, компонентний бренд і інноваційний спільний бренд.

3. Стратегії створення нових брендів. Достатньо велика кількість нових брендів вийшли на існуючі ринки або спираючись на своїх попередників, або декларуючи нові цінності. Важно усвідомлювати, що високоякісний бренд є основою бізнесу, оскільки він постійно створює бажаний для споживача імідж. Бренд для споживачів: відповідальність виробника, зниження ризику, зменшення вартості пошуку інформації, символічна емблема, показник якості.

4. Диверсифікація марки. Ця стратегія є ключовою для більшості брендів і готує споживача до того, щоб заплатити вищу ціну, ніж за інші аналогічні товари. Диверсифікація створює бар'єр на шляху конкурентів і допомагає підвищити купівельну прихильність.

Висновки. Подальший розвиток національної економіки повинен і буде супроводжуватись появою нових підприємств, торгових марок, торгових структур, що поступово призведе до активізації конкурентної боротьби за ринкові позиції. Саме тому під час формування маркетингової стратегії підприємствам необхідно брати до уваги ті очевидні переваги, що надає їм розробка бренду.

Таким чином, дослідження показало, що бренд-орієнтоване управління являє собою новий, багатофункціональний і динамічний вид діяльності у сфері управління підприємством, а наявність ефективної стратегії управління брендом – це запорука підвищення конкурентоспроможності компанії, при цьому кожен бренд вимагає самостійної концепції управління, маркетингової та комунікаційної політики. Успішне впровадження стратегії потребує відповідності її структури, культури та важелів управління підприємством. Різні стратегії та варіанти обставин можуть вимагати від підприємства різних структурних змін, інших культурних цінностей і системи контролю.

Перспективи подальших досліджень полягають у детальній розробці кожної із розглянутих нами стратегій у рамках системного дослідження теоретичних аспектів формування бренд-орієнтованого управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркетинг: [підручник] / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський [та ін.]; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
2. 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.
3. Бренд-стратегии на основе матрицы Э. Таубера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //studopedia.org/10-189590.html.
4. Поддубная Т.М. Применение бенчмаркинга на промышленном предприятии / Т.М. Поддубная // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2008. – С. 200–206.

УДК 351:338

Супрун О.М.
доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА В УКРАЇНІ

ANALYSIS AND PROSPECTS OF THE MILK MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання аналізу розвитку ринку молока в Україні. Встановлено, що молочні продукти є невід'ємною складовою частиною раціону харчування. Проаналізовано фактори впливу макрорівня та макрорівня на розвиток ринку молока та молочної продукції. До факторів макрорівня віднесено: світові тенденції та деструктиви, ступінь розвитку тваринництва в країні, сезонність; девальвацію національної валюти; рівень добробуту населення та рівень його купівельної спроможності. До факторів мікрорівня віднесено: ресурсну незбалансованість виробництва, рівень технологічних параметрів, рівень якості сировини, продуктивність корів.

Ключові слова: молоко, ринок молока і молочних продуктів, молочне скотарство, виробництво, переробка, споживання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы анализа развития рынка молока в Украине. Установлено, что молочные продукты являются важной составляющей рациона питания. Проанализированы факторы влияния макроуровня и макроуровня на развитие рынка молока и молочной продукции. К факторам макроуровня отнесены: мировые тенденции и деструктивы, степень развития животноводства в стране, сезонность, девальвация национальной валюты, уровень благосостояния населения и уровень его покупательной способности. К факторам микроуровня отнесены: ресурсная несбалансированность производства, улучшение технологических параметров, повышение качества сырья, повышение продуктивности коров.

Ключевые слова: молоко, рынок молока и молочных продуктов, молочное животноводство, производство, переработка, потребление.

ANNOTATION

The article deals with the analysis of the milk market in Ukraine. Established dairy products are an integral part of the diet. Factors influence the macro-level and macro-level market development of milk and dairy products. Macro factors include: the degree of development of livestock in the country seasons – spring and summer substantial increase in demand in the market is lower purchase prices; devaluation of the national currency; level of welfare and the level of purchasing power. Micro factors include: improving the quality of raw cow productivity.

Keywords: milk market milk and milk products, dairy cattle, production, processing, consumption.

Постановка проблеми. Виробництво молока та молочної продукції відіграє провідну роль як у структурі АПК, так і в раціоні здорового харчування людини. Нині в Україні показники споживання молока на душу населення значно відстають як від вітчизняних раціональних щоденних норм споживання даного продукту, визначених провідними структурами у галузі охорони здоров'я та здорового харчування, так і порівняно з іншими країнами. Зазначена тенденція є потенційною можливістю для розвитку ринку молока та його зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку молочного скотарства присвячено наукові праці таких учених, як: В. Андрійчук [4], П. Гайдуцький [1; 5], П. Саблук [1; 2; 7], Ю. Лупенко [1], В. Месель-Веселяк [1; 2], М. Федоров [1], М. Малік [1; 2], М. Дем'яненко [1] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виробництво молока забезпечує зайнятість та постійне надходження доходів сільськогосподарським підприємствам та домогосподарствам населення. Скорочення поголів'я молочного скотарства призводить до зменшення сировинної бази для молокопереробних підприємств, зменшення доходів від реалізації продукції, зростання рівня безробіття сільського населення. За рівнем споживання молока та молочних продуктів Україна значно відстає від країн Європи. Таким чином, ринок молока та молочної продукції України має потенціал до зростання.

Мета статті полягає у дослідженні ринку молока, оцінці сучасного стану, виявленні основних проблем функціонування в умовах глобалізації, визначенні основних напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення населення якісним молоком та молокопродуктами є ключовою складовою частиною формування продовольчої безпеки країни. Особливої уваги, таким чином, заслуговує показник рівня виробництва молока на душу населення (табл. 1). В Україні показник виробництва молока на душу населення – близько 250 кг, що становить лише 75% від рівня показника Польщі та 85% – США [8; 12]. За показником виробництва молока на душу населення Україна майже вдвічі відстає від країн – європейських аграрних лідерів (від Данії – більш як у три рази). Потрібно зазначити, що в 1990–1991 рр. в Україні на душу населення виробництво молока становило 430 кг [9; 13].

Як видно з табл 1., У провідних аграрних країнах Європи – Данії, Швейцарії, Нідерландах, Франції – виробництво молока на душу населення переважає 400 кг на одного жителя (фізіологічна норма раціонального споживання), причому в Данії виробляється понад 800 кг, у Нідерландах – понад 700 кг. Високий показник виробництва молока на душу населення у Білорусі – майже 700 кг молока на одного жителя, що практично відповідає кращим європейським зразкам. Молоко – основний продукт у виробництві АПК Білорусі. Оскільки конкуренція на молочному ринку дуже сильна, Білорусь

намагається виходити на нього з продуктами з високою доданою вартістю. Країна повною мірою забезпечує потреби внутрішнього ринку та щорічно нарощує експортний потенціал. За результатами минулої п'ятирічки в 2015 р. порівняно з 2010 р. обсяг виробництва молока збільшився на 23%, масла – на 16%, сирів – на 23%. Експорт виріс на 22% до рівня 2010 р. На зовнішній ринок поставляється близько 70% виробленого в Білорусі молока Досить високий показник виробництва молока в Німеччині (наближається до норми в 400 кг н.д.н.) [8; 12].

Таблиця 1

Виробництво молока в розрахунку на одну особу, кг

№ з/п	Країна	Виробництво молока в розрахунку на одну особу, кг
1	Україна	247
2	Чехія	264
3	США	286
4	Польща	332
5	Німеччина	368
6	Франція	375
7	Швейцарія	513
8	Нідерланди	699
9	Білорусь	718
10	Данія	895

Джерело: складено за даними FAOSTAT, 2013 р.

В Україні налічується майже 2,6 тис. сільськогосподарських підприємств, які займаються виробництвом молока, із них 367 найбільших господарств виробляють 64% усього молока у цій категорії виробників. При цьому частка сільськогосподарських підприємств у загальному виробництві молока – 25% [9; 13]. Динаміка поголів'я корів усіх категорій господарств представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка поголів'я корів усіх категорій господарств

Роки	Всі категорії господарств	У тому числі	
		с.-г. підприємства	господарства населення
2011	2631,2	589,1	2042,1
2012	2582,2	583,7	1998,5
2013	2554,3	575,2	1979,1
2014	2508,8	565,4	1943,4
2015	2262,7	529,2	1733,5

Джерело: дані Державної служби статистики України

Кількість заготівельних пунктів по прийому молока від населення стрімко падає. Кількість переробних підприємств за останні вісім років скоротилася втричі. У 2015 р. вони закупили 4,1 млн. т молока. Найбільший попит у 2015 р. сформувався на пастеризоване молоко (45%), кисломолочні продукти (25%), сири (15%) [9; 13]. За 2015 р. найбільше молока та вершків незгущених Україна експортувала до Молдови та Грузії, молока та вершків згущених – до Казахстану. Основним ринком збуту для вітчизняної кисломолочної продукції в 2015 р. стала Молдова. Найбільше сухої сироватки було експортовано до В'єтнаму та Казахстану, а вершкового масла до – Грузії. Основними ринками збуту для сиру стали Казахстан та Молдова. Показники імпорту залишаються досить високими. Основні обсяги імпорту надходять з ЄС. За шість місяців 2016 р. молока та вершків згущених найбільше було ввезено з Німеччини (129 тис. дол., 35,8%) та Бельгії (85 тис. дол., 23,6%). Молоко та вершки згущені надходили з Білорусі (499 тис. дол., 58,3%), кисломолочна продукція – з Бельгії (1,1 млн. дол., 60%). Молочну сироватку завозили з Португалії (388 тис. дол., 54,7%), масло – з Нової Зеландії (446 тис. дол., 19,8%), а сир – із Польщі (4,2 млн. дол.; 32%) [9, 13]. Ринок молока та молочної продукції наразі переживає серйозну кризу. Порівняно з розвинутими країнами сучасний ринок молока України програє за головними показниками ефективності виробництва: продуктивності праці, техніко-технологічною забезпеченістю, енергомісткістю, продуктивністю тварин. Основною причиною кризового стану стало істотне збільшення собівартості виробництва за одночасно низької закупівельної ціни. До чинників, що стримують розвиток ринку молока в Україні, належать недостатня кількість ринків збуту продукції; невідповідність вітчизняних вимог до якості молока європейським; низька технологічність виробництва – повільне оновлення основних виробничих засобів, що, своєю чергою, призводить до зростання собівартості продукції; низька якість молочної сировини; падіння рівня внутрішнього споживання; неструктурованість виробництва.

До шляхів виходу з кризової ситуації можна віднести підвищення ефективності виробництва та пошук нових ринків збуту продукції. Ефективність виробництва доцільно підвищувати за рахунок збільшення надоїв з однієї корови. Українські виробники працюють з ефективністю надоїв 3–4 тис. кг на корову в рік та отримують збитки в середньому одну гривню збитку на зроблений літр молока, оскільки за собівартості близько 7 грн./л продають сировину за 6 грн./л. Для прикладу, Німеччина, яка посідає перше місце по виробництву молока в Європейському Союзі, виробляє молока і молочних продуктів у рік на суму близько 12,07 млрд. дол. У Німеччині налічується 95 тис. молочних ферм, на яких утримується 12,4 млн. корів. Молочна продуктивність корів становить у середньому 8 000 кг за лактацію з 3,6% жиру й 4,2% білка. У країні виробництво молока не є високорентабельною галуззю, однак мало фермерів відмовляються від корів, адже це сімейні підприємства, які існують протягом багатьох років. Німеччина виробляє 20% молока Євросоюзу. Для порівняння, Франція – 16%, Польща – 8% [8; 12].

Основними завданнями галузі в найближчій перспективі є забезпечення потреб внутрішнього ринку якісною продукцією, доступною для широкого кола споживачів, а також збільшення експортного потенціалу молока та молочної продукції.

Висновки. Аналіз тенденцій та перспектив розвитку українського ринку молока та молочних продуктів дає змогу зробити висновок, що ця ринкова ніша – одна з найбільш динамічних, потенційних та перспективних в АПК. Першочергове завдання держави полягає у створенні умов для ефективної діяльності молокопереробних підприємств, посиленні їх конкурентних позицій на ринку за рахунок чіткого визначення своїх конкурентних переваг та залучення для їх підтримки додаткових інвестицій, формуванні конкурентного середовища в галузі та захисті споживачів від неякісної молочної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко [та ін.]; за ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
3. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: [монографія] / М. Бетлій [та ін.]; за ред. О. М. Бородіної. – Ужгород: ІВА, 2006. – 496 с.
4. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: [монографія] / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 216 с.
5. Гайдуцький П.І. Аграрний сектор: від реформи до стратегії розвитку (питання власності та господарювання) / П.І. Гайдуцький // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – С. 33–39.
6. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / За ред. В.М. Геєця [та ін.]; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2014. – 102 с.
7. Глобалізація і продовольство: [монографія] / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 630 с.
8. Статистичні дані Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table &init1&language=en&pcod e=tgs00002&plugin=1.
9. Статистичні дані Національного агропорталу «Латифундист» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.latifundist.com.
10. Статистичні дані ВООЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.who.int.
11. Статистичні дані МОП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.ilo.ogr.ua.
12. Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth // Communication From Tye Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //europa.eu/ europe2020/ index_en.htm.
13. Офіційний сайт Спілки молочних підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://molsouz.org.ua.

УДК 332.122:379.84

Ткаченко Т.І.
доктор економічних наук,
завідувач кафедрою туризму та рекреації
Київського національного торговельно-економічного університету

Забалдіна Ю.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та рекреації
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕВОЛЮЦІЯ БАЗОВИХ ТЕРМІНІВ СУЧАСНОГО ТУРИЗМОЗНАВСТВА

EVOLUTION OF MODERN TOURISM SCIENCE BASE TERMS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз сутнісних характеристик та еволюціонування інтерпретацій понять «індустрія туризму», «галузь туризму», «галузі туризму», «сфера туризму», «сектор туризму». Виявлено особливості сучасного застосування згаданих термінів у вітчизняних наукових дослідженнях і законодавчо-нормативних документах, проведено моніторинг їх вживання в наукових доробках зарубіжних науковців. Проаналізовано трактування термінів «індустрія туризму» та «сектор туризму» в документах Організації Об'єднаних Націй і Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), Міжнародної організації праці (ILO), Світової ради з подорожей і туризму (WTTC), Європейської Комісії.

Ключові слова: туристична діяльність, галузь туризму, індустрія туризму, сфера туризму, сектор туризму.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ сущностных характеристик и эволюционирования интерпретаций понятий «индустрия туризма», «отрасль туризма», «сектор туризма», «сфера туризма». Выявлены особенности современного применения упомянутых терминов в отечественных научных исследованиях и законодательно-нормативных документах, проведен мониторинг их применения в научных работах зарубежных ученых, проанализированы трактовки терминов «индустрия туризма» и «сектор туризма» в документах Организации Объединенных Наций и Всемирной туристической организации (UNWTO), Международной организации труда (ILO), Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC), Европейской Комиссии.

Ключевые слова: туристическая деятельность, отрасль туризма, индустрия туризма, сфера туризма, сектор туризма.

ANNOTATION

Considered pressing the essential characteristics and evolution of interpretations of concepts «tourism industry», «tourism sector», revealed features of modern application of these terms in the national research and legislative regulations, monitored their usage in the scientific achievements of foreign scientists, analyzed the interpretation of the term «tourism industry» and «tourism sector» in the documents of the United Nations and the World Tourism Organization (UNWTO), the International Labour Organization (ILO), World Council of Travel and Tourism (WTTC), the European Commission.

Keywords: tourism activity, tourism industry, tourist industry, tourism sphere, tourism sector.

Постановка проблеми. Туризм як складний соціально-економічний, культурний та психологічний феномен, значення якого за прогнозами і в майбутньому зростатиме в усіх сферах суспільного життя, привертає все більшу увагу урядовців, підприємців і науковців. Зважаючи на багатовекторний позитивний вплив туризму на суспільство та місцеві громади, необхідно враховувати, що наукові погляди на туризм як на економічну, суспільно-політичну та філософську категорію знаходяться в стадії активного формування, відбувається певне переосмислення термінологічного апарату. Це тягне за собою необхідність розгляду еволюційних процесів у міждисциплінарній галузі знань про туризм (туризмознавстві), розроблення та закріплення в законодавчих і нормативних документах основних термінів і визначень.

Окрім того, трансформаційні процеси в туристичній освіті України, розмежування напрямів підготовки «Менеджмент» (професійне спрямування «Менеджмент туристичного бізнесу» та «Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу»), «Туризм» та «Готельно-ресторанна справа» на освітньо-кваліфікаційному рівні «бакалавр», виокремлення відповідних спеціалізацій за спеціальністю «Менеджмент організацій і адміністрування» за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр» вимагають чіткого розуміння змістовного навантаження термінів, що зрештою допоможе максимально чітко окреслити коло професійних компетенцій майбутніх фахівців.

Становлення системи вітчизняної туристичної статистики також має ґрунтуватись на основі уніфікованих підходів і методик оцінки соціально-економічної ефективності туризму, розроблених із використанням чітких визначень і класифікацій, гармонізованих з урахуванням позицій провідних міжнародних інституцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питань термінології так чи інакше торкались у своїх дослідженнях усі вчені, сфера наукових інтересів яких лежить у полі туризму. Особливо варто відзначити доробки російських і українських учених: В. Азара, М. Біржакова, М. Жукової, М. Кабушкіна, В. Козирєва, О. Копанєва, О. Любіцевої, М. Мальської, І. Школи, а також представників західних наукових шкіл: британської – К. Купера, канадської – С.Л.Дж. Сміта, австралійської – Н. Лейпера та А. Булла, новозеландської – М. Холла. Автори статті також неодноразово звертались до цієї проблематики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у вітчизняній науці досі відчувається гостра нестача системних і комплексних розробок із питань термінології.

Нагальна необхідність застосування єдиного уніфікованого підходу до формування понятійного апарату туризму зумовила актуальність питань, що розглядаються.

Мета статті полягає в аналізі сутнісних характеристик та процесу еволюціонування інтерпретацій понять «індустрія туризму», «галузь туризму», «галузі туризму», «сектор туризму», «сфера туризму».

Виклад основного матеріалу дослідження. Участь України в інтеграційних процесах часто спричиняє іншомовні термінологічні впливи, наслідком яких є механічне вживання деяких термінів, неоднозначність їх тлумачення, що, зрештою, призводить до появи діаметрально протилежних наукових поглядів і на їх змістовне наповнення. Так, широко вживаний у наукових працях зарубіжних учених і в міжнародних документах поряд зі словами tourism, tourist, travel» термін industry в різних англо-українських і російсько-українських словниках трактується як: 1) промисловість, індустрія; 2) галузь промисловості; а термін sector – як сфера, область, галузь. Хоча особливості застосування понять tourism industry та tourism sector визначаються цілою низкою лінгвістичних факторів, українська мова поки не може запропонувати їх однозначного перекладу, внаслідок чого множиться кількість варіацій: «індустрія туризму»/»туристична індустрія», «галузь туризму»/»туристична галузь», «сектор туризму»/»туристичний сектор», «сфера туризму»/»туристична сфера».

Сутнісне поняття галузі та критерії, за якими сукупність суб'єктів господарювання відносять до певної галузі, досить широко розкрито в економічній літературі. Так, зазначається: галузь – це сукупність підприємств і виробництв, об'єднаних спільністю продукції, що виробляється, технології і потреб, що задовольняються [7]. Дійсно, підприємства – туристичні оператори, агенти й екскурсійні бюро, що виконують функції виробництва (формування), організації реалізації та споживання туристичного продукту, тобто здійснюють діяльність з організації подорожей шляхом надання туристичних послуг, відповідають цим критеріям. Розширення терміну за рахунок додавання до переліку підприємств розміщення, транспортування та харчування явно є недоцільним, адже тоді порушується критерій спільності продукції.

Термін «індустрія» в українській мові трактується як промисловість, тобто «найважливіша галузь суспільного матеріального виробництва, сукупність підприємств, на яких виробляються знаряддя праці, добувається та обробляється сировина, виготовляється частина предметів споживання» [2]. Цілком очевидно, що застосування його щодо туризму в законодавчих актах і науковій літературі є скоріше особливістю перекладу терміну industry.

Подібна ситуація не тільки ускладнює розуміння сутності явища, а й вносить хаос у науковий понятійний апарат.

Відповідно, у наукових дослідженнях, опублікованих в період 2000–2016 рр., можна зустріти такі термінологічні казуси, як «...розвиток туристичної галузі як високоприбуткового сектора національного господарства» [9]; «...туризм як галузь національної економіки репрезентують суб'єкти господарювання різних видів суспільно-економічної діяльності, які здійснюють виробничо-збутові та координаційно-управлінські функції у цій сфері» [5]; «...туризм як сфера діяльності наділений усіма ознаками галузі національної економіки: однорідністю технології виробництва послуг, сформованою системою адміністративного управління, однорідною за цільовим призначенням продукцією» [3]; «...виходячи з основних проблем розвитку туристичної індустрії в умовах становлення ринку, а також із визначення туризму як галузі...» [4]; «...розвиток туристичної сфери як на рівні підприємств, так і на рівні регіонів, який повинен виходити з основних проблем розвитку туристичних підприємств в умовах становлення ринку, а також з визначення туризму як галузі, яка спроможна створювати додаткову споживчу вартість» [4]; «...специфіці готельної послуги й особливостях функціонування галузі в структурі індустрії туризму, на сучасних тенденціях діяльності готельного бізнесу в світі» [12].

Досить розповсюдженим явищем в українській науці є підміна поняття «туризм» всупереч прийнятому світовим співтовариством розумінню цього феномена людської діяльності як певного виду активності людей (подорожуючих). Так, у дослідженнях В.О. Полюги (2005 р.) запропоновано трактувати туризм як «галузь сучасної національної і регіональної економіки, сферу соціально-економічної політики держави та її регіонів; технологію реалізації рекреаційних потреб і запитів; сферу реалізації прав і потреб громадян на відпочинок, пересування, оздоровлення» [10], а І.В. Димиденко визначає, що «туризм являє собою сегмент сфери послуг, що забезпечує задоволення потреб людей і реалізацію їхньої діяльності у вільний час, за рахунок відпочинку, розваг, подорожей» [6].

Вищенаведені факти стосуються й інших термінів. Так, Н.О. Бедрак відстоює таку тезу: «Міжнародний туризм – це діяльність, пов'язана зі здійсненням туризму в іншу країну, тобто іноземний туризм, який поділяється на виїзний і в'їзний» [1], оспорюючи цим твердженням усі відомі офіційні та наукові позиції.

Аналіз наукових досліджень туристичної тематики, опублікованих у період 2010–2016 рр., дає змогу стверджувати, що основним терміном для української науки нині є «сфера туризму» або «туристична сфера» (62% публікацій за різними науковими спеціальностями), близько 30% наукових доробок містять у своїй назві словосполучення «туристична галузь», решта розглядає проблематику

«індустрії туризму», тоді як до 2010 р. у назвах наукових праць рівною мірою зустрічались терміни «сфера», «індустрія», «галузь».

Моніторинг наукових доробок закордонних дослідників показує, що вже багато років основним терміном у туристичній науці лишається tourism industry, або travel industry, проте і тут точаться дискусії щодо правомірності його застосування.

Ще на початку 2000-х років почало формуватись нове бачення підприємницької активності в туризмі, зокрема в 2004 р. у доповіді для Європейської Комісії «Європейська індустрія туризму. Мультісектор з динамічними ринками: Структури, розвиток і важливість для європейської економіки» почесний голова Національної координаційної ради з туризму Німеччини доктор Р. Лейднер зазначив, що не існує індикаторів розвитку сектору туризму в цілому, як правило, мова йде про індикатори субсекторів (галузей) туризму, включаючи галузь гостинності та туристичних організаторів [20]. Дійсно, комплексність і диверсифікованість турпродукту зумовлюють складність проведення паралелей між туристичним сектором та іншими галузями та секторами економіки. Отже, оскільки не можна говорити однозначно про туристичний сектор або індустрію в цілому, вживання названих термінів залежить від економічної ситуації, проте задля уніфікації офіційної статистики необхідним завданням є досягнення міжнародного консенсусу в цьому питанні [20]. Загальною рисою цього етапу розвитку понятійного апарату став перехід на позицію споживчого підходу при виділенні субсекторів туризму – за складовими частинами туристичного попиту. У своїй доповіді Р. Лейднер спеціально зазначає, що термін «індустрія туризму» варто вживати у вузькому сенсі як об'єднання діяльності з розміщення, харчування, туристичних агентств і операторів (галузі, виділені в класифікаторі NACE), тоді як у широкому розумінні більш підходящими є терміни «туристична економіка» або «туристичний сектор», до якого, крім названих, входять також так звані суміжні галузі [20].

У своїй праці «Сучасний туризм: міжнародний підхід» знані авторитети сучасної туристичної науки К. Купер і М. Холл досліджують процес еволюціонування термінологічного апарату та наполягають на існуванні суттєвих розбіжностей у трактуванні терміну, оскільки, по-перше, сама структура туристичного продукту говорить про залучення до його виробництва підприємств різних галузей; по-друге, не тільки комерційні підприємства беруть участь у його виробництві, а й державні установи, місцеві громади тощо [15]. Отже, з точки зору стандартних характеристик до визначення галузі (індустрії) туризм не можна вважати галуззю (індустрією) в класичному розумінні.

Відмова багатьох економістів уважати туризм галуззю (індустрією) спровокувала поглиблення наукової дискусії, що в деяких колах була названа дискусією Сміта-Лейпера, і розпочалась заявою Н. Лейпера в 2006 р. на одній із наукових конференцій у Мельбурні про інтелектуальну ревізію його поглядів, які до того часу повністю співпадали з поглядами С. Сміта. Так, Сміт був прихильником галузевого бачення та вважав, що туристична галузь (індустрія) може бути виміряна, як і будь-яка інша, за допомогою агрегованих показників [19], тоді як Н. Лейпер наполягав на сприйнятті туризму як багатогалузевого комплексу, кожна з галузей якого має свої індикатори, як сектору економіки, до якого частково залучені й інші, некомерціалізовані учасники. Саме Н. Лейпер уперше наполіг на доцільності вживання термінів «сектор туризму» та «галузі туризму» у множині замість «галузь туризму», ввів поняття «частково індустріалізована система» відносно туризму, аргументуючи залученням до процесу задоволення туристичних потреб ресурсів, що не відносяться до приватного сектору [18].

Водночас наукова полеміка відбувалась і в контексті становлення міжнародної системи туристичної статистики. При цьому жоден із варіантів Європейської системи класифікації видів економічної активності (NACE) – ані зразка 1990 р., ані сучасного, 2006 р. – не агрегує туризм в окремий сектор, а окремі галузі, що задовольняють потреби відвідувачів, розпорошені між іншими секторами економіки. Це стосувалось і інших систем міжнародних економічних класифікацій.

І все ж центральну роль у формуванні термінології та критеріїв вимірювання різних аспектів туризму посідає ЮНВТО, яка ще в 1994 р. спільно з Комісією зі статистики Організації Об'єднаних Націй (ЮНСТАТ) розробила перший варіант Рекомендацій по статистиці туризму, в яких чітко визначила базові терміни та класифікації. У документах ЮНВТО того періоду йдеться саме про індустрію туризму.

Починаючи з 90-х років XX ст. у міжнародних документах ООН і ЮНВТО з питань розвитку туризму все частіше починає вживатись термін «сектор туризму». У доповіді Генерального секретаря ООН «Туризм і сталий розвиток» (1999 р.) зазначається, що туризм – це єдиний великий сектор міжнародної торгівлі послугами, як сектор (економіки) охоплює широкий спектр видів економічної діяльності та в теперішній час уважається найбільшою індустрією у світі. Сталий туризм уперше фігурував як одна із секторальних тем у Програмі дій щодо подальшої реалізації «Порядку денного на XXI століття», прийнятого у 1997 р. Генеральною Асамблеєю на 19-й спеціальній сесії. Було визнано, що туризм є найбільшою індустрією у світі та економічним сектором із найбільш високими темпами зростання.

У результаті оновлення міжнародних статистичних стандартів, що відносяться до статистики туризму, ЮНВТО було прийнято рішення

переглянути Рекомендації 1993 р. Міжгалузева координаційна група зі статистики туризму визначила питання, що необхідно було вирішити на міжнародному рівні, у тому числі й те, що терміни та класифікації мають бути прийнятними для всіх країн світу. Відповідно, у 2008 р. було запропоновано Методичні рекомендації зі статистики туризму, складовою частиною яких став глосарій, що можна вважати міжнародним консенсусом у справі гармонізації понятійного апарату, досягнутим у результаті трирічної роботи світового співтовариства з визначення концептуальних рамок для національних статистичних систем [11].

Філософія цього документу та розроблених на його основі рекомендацій ООН із ведення туристичної статистики ґрунтується на вихідному баченні туризму як соціального, культурного та економічного явища, основою якого є переміщення людей за межі звичного для них середовища проживання з особистою або діловою (професійною) метою. Це явище здатне стимулювати економічну, соціальну, екологічну активність, до якої залучається широке коло зацікавлених сторін. Вимір результатів такої активності вимагає чіткого виокремлення відповідних складових частин, зокрема економічної, тобто власне результативності господарської діяльності. Саме в цьому контексті ЮНВТО пропонує використовувати термін «сектор туризму» (tourism sector) – кластер виробництв, що належать до різних галузей економіки та забезпечують споживання товарів і послуг, необхідних відвідувачам [11]. Саме ці галузі і називають галузями туризму, а їх визначальною ознакою є переважна частка споживання їх продукції саме відвідувачами, без яких ці галузі перестали б існувати. Таким чином, міжнародні глосарії уникають вживання термінів tourism industry, «індустрія туризму» або «галузь туризму» в однині, заміщуючи його поняттям «сектор туризму», натомість називаючи галузями туризму складові частини цього сектору У суто лінгвістичному сенсі поняття «галузі туризму» (tourism industries) можна перекласти і як галузі, і як індустрії, проте останній варіант є граматично невірним.

Під час виділення галузей туризму розробниками Глосарію були використані два основних критерії. Туристичні витрати на продукт галузі повинні складати значну частку: а)загальних туристичних витрат; б) пропозиції цього продукту в економіці. Отже, зважаючи на структуру витрат відвідувачів на різні види послуг (складові частини туристичного продукту), ЮНВТО виділяє такі 12 галузей: розміщування відвідувачів; діяльність у сфері громадського харчування; пасажирські перевезення дорожнім, водним, повітряним транспортом; прокат транспортних засобів; діяльність у сфері культури; діяльність у сфері спорту та дозвілля; роздрібна торгівля, що визначається характерними для країни товарами; діяльність бюро подорожей і інших служб бронювання; інші характерні для країни види діяльності [11].

Інша міжнародна організація, лобі-група найбільших спеціалізованих міжнародних корпорацій, Світова рада з подорожей і туризму (World Travel & Tourism Counsil (WTTC)), формуючи свою аналітику та прогнози спільно з авторитетною аналітичною установою Oxford Economics, донині продовжує говорити про індустрію туризму та подорожей (Travel & Tourism industry), визначаючи останню як сукупність видів економічної активності, пов'язаних із задоволенням туристичного попиту [21]. Таку позицію WTTC науковці пов'язують саме з лобістським характером її діяльності, прагненням дещо перебільшити значення туризму для економічного розвитку [15], адже результативність єдиної галузі (індустрії) можна представити значно вигідніше, ніж результативність окремих галузей, що входять до сектору туризму.

Свою позицію з цього приводу сформувала і Міжнародна організація праці, яка в 2010 р. на міжнародному форумі в Женеві «Розвиток та виклики сектору гостинності та туризму» розглянула питання термінології. Отже, на думку фахівців МОП, сектор туризму включає конкретні сегменти транспортної галузі та туристичних операторів і агентів [17]. Натомість готелі та заклади громадського харчування варто віднести до туризмохарактеризуючих галузей (tourism-characteristic industries) або субсекторів туризму. Проте, ставлячи на меті гармонізацію туристичної статистики із відповідними рекомендаціями ЮНВТО від 2008 р., МОП у своїх документах продовжує вживати термін «індустрія туризму», щоправда, продовжуючи «і її субсектори – гостинність та організація харчування».

Висновки. Отже, зважаючи на сучасне переосмислення термінів, варто говорити не про галузь чи індустрію туризму, а саме про відповідні галузі, виокремлені з урахуванням базових критеріальних ознак: єдності (однотипності) кінцевої продукції, що виробляється певною сукупністю підприємств і виробництв; однотипності технології виробництва продукції; однотипності потреб, що задовольняються, та структури витрат відвідувачів. Саме сукупність цих галузей і утворює єдину економічну систему – сектор туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бедрак Н.О. Адміністративно-правове регулювання туристичною галуззю: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 / Н.О. Бедрак; Київ. нац. ун-т внутр. справ. – К., 2010. – 16 с.
2. Великий тлумачний словник української мови: близько 40 000 сл. / Упоряд. Т.В. Ковальова. – Х.: Фоліо, 2005. – 767 с.
3. Гайдук А.Б. Економічне регулювання розвитку сфери туристичних послуг: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / А.Б. Гайдук; Держ. ун-т «Львів. політехніка».

4. Гнатюк Т.М. Розробка механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств туристичної сфери: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Т.М. Гнатюк; Технол. ун-т Поділля. – Хмельницький, 2003. – 16 с.
5. Гуменюк В.В. Фінансове забезпечення суб'єктів господарювання туристичної галузі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / В.В. Гуменюк; Терноп. держ. екон. ун-т. – Т., 2006. – 20 с.
6. Димеденко І.В. Управління розвитком підприємств туристичного бізнесу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І.В. Димеденко; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2007. – 18 с.
7. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 398 с.
8. Концепція Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tourism.gov.ua/files/Zviazky_hromadsk/Proek_rozporyadzhenny_130130.pdf/.
9. Поліщук О.А. Державне регулювання детінізації туристичного бізнесу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / О.А. Поліщук; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 20 с.
10. Полюга В.О. Економічні і організаційні важелі регуляторної політики розвитку туризму: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / В.О. Полюга; Ужгор. нац. ун-т. – Ужгород, 2005. – 22 с.
11. Понимание туризма: Базовый глоссарий. Междунапродные рекомендации по статистике туризма (МРСТ) 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/docpdf/glossaryrurev.pd.
12. Поплавська І.В. Територіальна організація готельного господарства України: автореф. дис. … канд. геогр. наук: спец. 11.00.02 / І.В. Поплавська; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 20 с.
13. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: [монографія] / Т.І. Ткаченко; 2-ге вид., випр. та доп. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
14. Cooper C., Hal C. M. Contemporary Tourism: an international approach / Chris Cooper & C Michael Hall – London: Routledge, 2012, – 400 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.goodfellowpublishers.com/free_files/Chapter%2010-907e86ff267bbe35f241487e2dfd28d5.pdf.
15. Debbage, K., Daniels P. The tourist industry and economic geography: missed opportunities. – The Economic Geography of the Tourist Industry. – London: Routledge, 1998. – P. 17–30.
16. INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION: Sectoral Activities Programme: Developments and challenges in the hospitality and tourism sector. Issues paper for discussion at the Global Dialogue Forum for the Hotels, Catering, Tourism Sector (23–24 November 2010). – Geneva, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/ @relconf/documents/meetingdocument/wcms_166938.pdf.
17. Leiper N. Why 'the tourism industry' is misleading as a generic expression: The case for the plural variation, 'tourism industries' [Текст] / N. Leiper. – Tourism Management. – 2008. – № 29(2). – P. 237–251.
18. Smith, S.L.J. Tourism as an industry: Debates and concepts / S.L.J. Smith // The economic geography of the tourist industry: A supply side analysis, 1998. – P. 31–51.
19. The European tourism industry — A multi-sector with dynamic markets Structures, developments and importance for Europe's economy Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/enterprise/sectors/ tourism/files/studies/european_tourism_industry_2004/european_tourism_industry_2004_en.pdf.
20. WTTC/Oxford Economics 2013 Travel & Tourism Economic Impact Methodology. February 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wttc. org/research/economic-impact-research/methodology/.

УДК 338.246.025

Удовенко А.О.
аспірант
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ

FEATURES OF INFORMATIONAL SUPPORT OF ANALYSIS OF REGULATORY INFLUENCE OF REGULATORY LEGAL ACTS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано дані Державної регуляторної служби, пов'язані з розробкою проектів нормативно-правових актів. Зроблено висновок про відсутність кількісного підтвердження проблеми в частині опублікованих АРВ. Запропоновано послідовність інформаційного забезпечення аналізу регуляторного впливу. Виділено п'ять етапів, основними з яких є збір інформації та перевірка її достовірності. Наведено перелік даних, які використовуються на кожній зі стадій проведення АРВ, та список джерел для їх пошуку. Визначено основні вимоги до інформації та методи для її збору. Описано підходи до оцінки та зниження ризиків від використання неперевірених та викривлених даних у проведенні АРВ.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, дерегулювання, аналіз регуляторного впливу, регуляторні органи, метод, нормативно-правовий акт.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы данные Государственной регуляторной службы, связанные с разработкой проектов нормативно-правовых актов. Сделан вывод об отсутствии количественного подтверждения проблемы в части опубликованных АРВ. Предложена последовательность информационного обеспечения анализа регуляторного воздействия. Выделены пять этапов, основными из которых являются сбор информации и проверка ее достоверности. Приведен перечень данных, которые используются на каждой из стадий проведения АРВ, и список источников для их поиска. Определены основные требования к информации и методы для ее сбора.

Ключевые слова: информационное обеспечение, дерегулирование, анализ регуляторного воздействия, регуляторные органы, метод, нормативно-правовой акт.

ANNOTATION

The article analyzes the data of the State Regulatory Services related to the development of normative legal acts. The conclusion about the absence of quantitative confirmation of the problem in the number of published RIA has been made. The consistent data ware has been proposed. Five stages have been selected, the main of which is information acquisition and its validation. The list of data used on each of the stages of RIA and a list of the sources for its search have been provided. Basic requirements for the information and the method of its collection have been defined. The approaches to the assessment and risk reduction from the use of untested and distorted data while conducting RIA have been described.

Keywords: data ware, deregulation, regulatory impact assessment, regulatory authorities, method, normative legal act.

Постановка проблеми. Одним із ключових елементів проведення аналізу регуляторного впливу (далі – АРВ) є збір інформації. Брак якісних та достовірних інформаційних даних є однією з причин підготовки АРВ, які не підкріплюються кількісними показниками. У методиці проведення АРВ відсутні будь-які вимоги до підбору інформації. Дані, які наводяться регуляторними органами під час розробки АРВ, не містять посилань на джерела, тому перевірити їх достовірність та об'єктивність проведеного аналізу досить складно. Через це виникає ризик зниження якості АРВ та прийняття неефективних нормативно-правових актів.

Незважаючи на те що основним акцентом у діяльності регуляторних органів має бути якість проектів та прийнятих нормативно-правових актів, більше уваги приділяється числовим характеристикам виконання плану розробки законодавства. Так, за даними Державної регуляторної служби (ДРС) [5], протягом 2015 р. центральними та місцевими органами виконавчої влади розроблено та надано на погодження до ДРС 1 795 проектів регуляторних актів (у 2014 р. даний показник становив 2 481 проект, що майже на 30% більше, ніж у 2015 році; на 2016 р. заплановано розробку 679 проектів).

Також, за даними ДРС, підвищився рівень якості підготовки органами виконавчої влади проектів регуляторних актів, про що свідчить зниження з 35 до 26% питомої ваги проектів, щодо яких уповноваженим органом приймалось рішення про відмову в погодженні. Майже 99% проектів регуляторних актів, наданих на погодження до ДРС, супроводжувались аналізом регуляторного впливу. Проте моніторинг діяльності регуляторних органів в частині розробки АРВ [7], виявив, що в більшості з них відсутнє числове підтвердження наявності проблеми та кількісний розрахунок показників результативності, що може бути причиною відсутності достатнього інформаційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі проведення аналізу регуляторного впливу присвячено роботи таких учених, як Колупаєва І.В. [6], Шевченко І.К. [13], Глушко А.Д. [3], С. Джейкобс [1] та ін. Питанню інформаційного забезпечення АРВ приділено увагу Державною регуляторною службою, на сайті якої наведено перелік інформаційних джерел, що можуть бути використані під час проведення аналізу регуляторного впливу [5]. Проте процес систематизації пошуку та відбору інформації, яка буде використана для АРВ, не розглядався.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальним завданням є розробка послідовності інформаційного забез-

печення для збору, оцінки та інтерпретації даних для проведення АРВ, використання якої дасть змогу оптимізувати роботу регуляторних органів в частині підбору даних для аналізу та покращити його якість за рахунок використання перевіреної інформації.

Мета статті полягає у розробці та науковому обґрунтуванні достовірного і повного інформаційного забезпечення для АРВ на умовах мінімізації витрат на отримання інформації та дотримання регуляторними органами принципу прозорості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запропонована послідовність інформаційного забезпечення (рис. 1) складається з п'яти етапів, першим з яких є підготовка та збір даних (інформації) для подальшого проведення оцінки.

Нижче наводяться основні вимоги до даних, опис необхідних джерел для їх отримання, підходи до оцінки достовірності інформації та визначення можливих ризиків від використання неякісних та неперевірених даних.

1. Підготовка до збору інформації.

1.1. Виділення основних стадій проведення АРВ (відповідно до Постанови КМУ № 308 [10]) та визначення сфери, в якій планується прийняти нормативно-правовий акт. Такий підхід має спростити та деталізувати відбір інформації. Згідно з п.3. Методики [10], у проведенні аналізу регуляторного впливу акту можна виділити такі стадії:

– визначення проблеми, яку передбачається розв'язати шляхом державного регулювання;

– визначення цілей державного регулювання;

– визначення та оцінка всіх прийнятних альтернативних способів досягнення зазначених цілей;

– оцінка виконання вимог регуляторного акта залежно від ресурсів, якими розпоряджаються органи виконавчої влади чи органи місцевого самоврядування, фізичні та юридичні особи, які повинні проваджувати або виконувати ці вимоги;

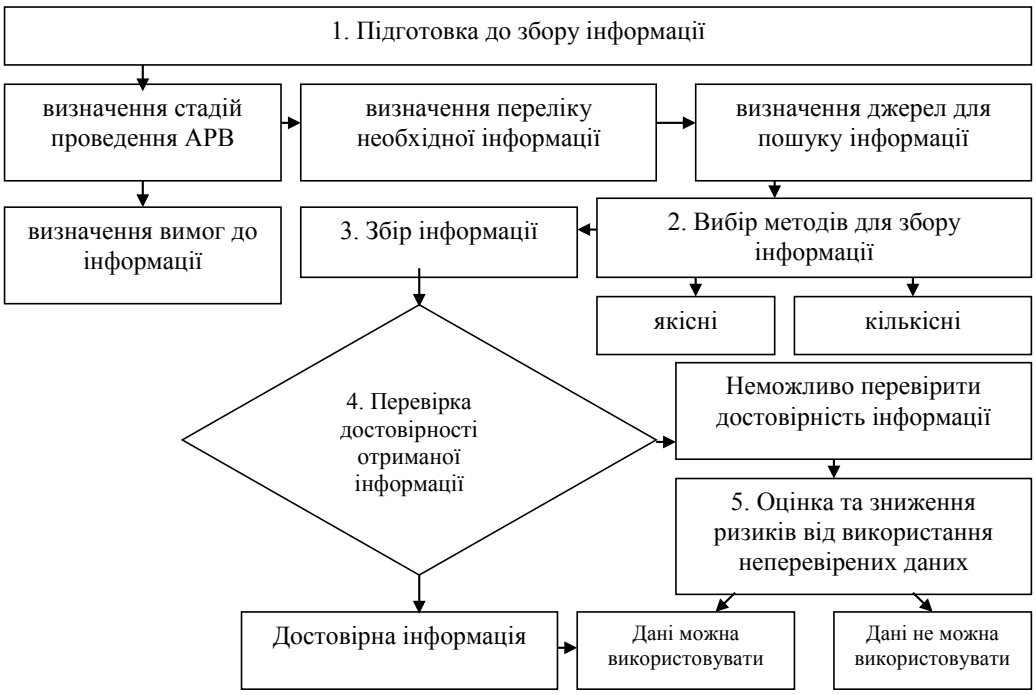


Рис. 1. Послідовність інформаційного забезпечення проведення АРВ

Таблиця 1

Інформація, необхідна для проведення кожної зі стадій АРВ [4; 12]

Стадія АРВ	Інформація	Перелік можливих джерел
Визначення проблеми	- відомості про шкоду, завдану проблемою (у грошовому або кількісному виразі); - відомості про порушення прав та інтересів громадян (кількість порушень, кількість звернень); - відомості про обмеження виконання дій та функцій унаслідок відсутності регулювання (оцінка збитків, розмір упущеної вигоди); - характеристика груп, на які впливає дана проблема (кількість суб'єктів, витрати часу, коштів); - інформація про динаміку розвитку проблеми	1. Дані державних органів статистики 2. Дані державної реєстраційної служби 3. Результати досліджень незалежних експертів 4. Дані зі звітів контрольно-перевірочних органів 5. Інформація з аналітичних звітів, проведених бізнес-асоціаціями 6. Дані міжнародних рейтингових агентств. 7. Експертна думка щодо предмету проблеми

Продовження таблиці 1

Визначення цілей та аналіз їх відповідності проблемі	- нормативно-правові акти та інші документи, пов'язані з предметом дослідження	1. Інформація, яка надається розробниками НПА 2. Думки експертів, представлені у відкритих джерелах 3. Вітчизняні та зарубіжні наукові та аналітичні матеріали 4. Інформація, отримана в ході публічних обговорень 5. Експертні оцінки відповідності цілей проблемі
Визначення та оцінка альтернативних способів	- інформація про групи, яких стосується проблема, та розрахунок альтернатив для кожної з них; - інформація про дозвільні інструменти, обов'язкове страхування, звітність про створення фінансових стимулів; - інформація для розрахунку впливу на сферу інтересів держави (кількість суб'єктів господарювання, що провадять діяльність у певній сфері, розмір впливу на обсяг інвестицій, вплив на міжнародну торгівлю, на позиції України в міжнародних рейтингах, на рівень корупції) - інформація для розрахунку впливу на сферу інтересів громадян (зміни споживчих цін, споживчого вибору, вплив на зайнятість, на кількість робочих місць, на здоров'я, на екологічну ситуацію); - інформація для оцінки впливу на сферу інтересів суб'єктів господарювання (кількість суб'єктів господарювання, що підпадають під дію регулювання, питома вага групи у загальній кількості)	1. Думки незалежних експертів, які представлені в загальному доступі 2. Інформація з державних статистичних сайтів 3. Дані бізнес-асоціацій та міжнародних компаній 4. Дані соціологічних опитувань
Оцінка виконання вимог регуляторного акта залежно від ресурсів, якими розпоряджаються органи виконавчої влади чи органи місцевого самоврядування, фізичні та юридичні особи, які повинні проваджувати або виконувати ці вимоги	- інформація для розрахунку витрат на виконання вимог регуляторного акта для органів виконавчої влади чи органів місцевого самоврядування - інформація для розрахунку витрат на запровадження державного регулювання для суб'єктів малого підприємництва	1. Дані сайтів статистики 2. Дані бізнес-асоціацій 3. Дані опитувань суб'єктів господарювання
Обґрунтування запропонованого строку дії регуляторного акта	- інформація про строки, необхідні для вирішення проблеми	1. Інформація від розробників НПА
Визначення показників результативності акта	- розмір надходжень до державного та місцевих бюджетів і державних цільових фондів, пов'язаних із дією акта; - кількість суб'єктів господарювання та/або фізичних осіб, на яких поширюватиметься дія акта; - розмір коштів і час, що витрачатимуться суб'єктами господарювання та/або фізичними особами, пов'язаними з виконанням вимог акта; - рівень поінформованості суб'єктів господарювання та/або фізичних осіб з основних положень акта	1. Інформація з державних статистичних сайтів 2. Звіти міністерств та комітетів 3. Звіти бізнес-асоціацій 4. Результати експертних опитувань суб'єктів господарювання 5. Дані зі звітів підприємств різних форм власності
Визначення заходів, за допомогою яких буде здійснюватися відстеження результативності акта	- інформація про строки проведення базового та повторного відстеження результативності дії регуляторного акта; - інформація про метод (статистичний/соціологічний) проведення відстеження результативності та вид даних; - інформація про цільові групи, які будуть приймати участь в опитуванні (кількість осіб, вік, кваліфікація)	1. Інформація, отримана від експертів методом проведення опитувань та анкетувань 2. Інформація від розробників НПА 3. Інформація з наукових та аналітичних збірників

– обґрунтування запропонованого строку дії акта (у разі обмеження цього строку);

– визначення показників результативності акта;

– визначення заходів, за допомогою яких буде здійснюватися відстеження результативності акта.

Змінами до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта» від 11 березня 2004 р. № 308 (остання редакція зі змінами від 15.03.16 [9]) до Методики внесено три додатки, а саме: розрахунок бюджетних витрат на адміністрування регулювання для суб'єктів великого і середнього підприємництва, витрат на одного суб'єкта господарювання великого і середнього підприємництва, які виникають унаслідок дії регуляторного акта, та тест малого підприємництва (М-Тест) (табл. 1).

1.2. Процес ідентифікації необхідної інформації, її пошук та перевірка достовірності триває на всіх стадіях проведення оцінки. У ході процедури може з'явитися потреба у використанні додаткових даних. Першочерговим є визначення переліку ключових показників, які необхідні для аналізу нормативно-правового акту. Для кожної сфери вони будуть різними, але можна виділити основні групи, які є спільними:

– спрощення отримання послуги (скорочення витрат часу, коштів, зменшення кількості документів та процедур);

– зменшення проявів корупції в державних органах (збільшення кількості перевірок, посилення відповідальності, зменшення контакту суб'єктів з посадовими особами державних органів);

– збільшення ефективності роботи державних органів (кількість виданих документів,

Таблиця 2

Переваги та недоліки різних джерел підбору інформації для проведення ОРВ [2; 4]

Джерело	Переваги	Недоліки
Дані державних статистичних органів	Інформація є відкритою, достовірною, здебільшого наведено методологію розрахунків	Може містити не повний перелік інформації, необхідної для проведення ОРВ. Не завжди витримується періодичність оновлення
Дані зі звітів та доповідей державних органів	Інформація є об'єктивною, може мати вузьку спеціалізацію	Складність пошуку, не завжди є в загальному доступі, може бути відсутня методологія розрахунку
Дані бізнес-асоціацій	Можуть бути спеціалізованими, є можливість отримання роз'яснень	Інформація може бути неповною, не об'єктивною, не в кожній сфері є бізнес-асоціації
Результати досліджень та опитувань	Під час проведення опитувань у цільовій аудиторії інформація є повною та достовірною, може бути сфокусована саме на проблематиці ОРВ	Не об'єктивні, можуть бути непрофесійними за рахунок вибору некваліфікованих експертів, отримання може вимагати додаткових витрат
Дані наукових та аналітичних статей	Можуть бути специфічними та містити додаткові розрахунки	Не завжди наявне первинне джерело інформації, а отже, виникають складності в перевірці її достовірності
Зарубіжні джерела інформації	Можуть мати специфічні методи розрахунків, частіш за все присутні методологія та роз'яснення до неї	Не всі дані можуть застосовуватися для вітчизняної оцінки
Інформація, отримана в результаті проведення публічних консультацій	Можуть бути сфокусовані на проблематиці ОРВ	Дані можуть бути необ'єктивними, адже отримані лише від зацікавлених осіб

Таблиця 3

Методи збору інформації, їх переваги та недоліки [4; 11]

Метод	Переваги	Недоліки
Кількісні		
Одноразове опитування	Низькі витрати на проведення	Неможливість відстеження динаміки
Багаторазове опитування	Можливість відстеження динаміки показників	Висока вартість, складність організації
Інтернет-опитування	Можливість використання мультимедійних матеріалів, низька вартість, швидке формування масиву даних	Складність відстеження якості вибірки
Якісні		
Вільне інтерв'ю	Думка експертів не викривлена поглядами дослідника	Відсутність фокусу на конкретній проблематиці
Експертне інтерв'ю	Використання думки респондентів, які мають досвід та є спеціалістами в досліджуваній сфері	Можливі високі витрати
Індивідуальні інтерв'ю	Відсутність зовнішніх факторів, які можуть спричиняти викривлення	Неможливість вирішення питань, які потребують колективного обговорення

кількість відмов у виданні документів, кількість прийнятих заяв, кількість проведених консультацій);

– статистика виконання запланованих заходів (кількість виконаних заходів, кількість запланованих заходів, кількість заходів, які знаходяться в процесі виконання).

1.3. Визначення вимог до інформації [11]:

– первинні дані повинні бути відкритими та доступними для використання незалежними експертами;

– дані повинні мати посилання на джерела, з яких їх взято;

– дані мають бути перевіреними та достовірними;

– у висновку до оцінки повинно бути чітко приписано, які дані є об'єктивними (взятими з незалежного джерела), які – оцінками експертів та зацікавлених сторін, які – неперевіреними або припущеннями органу, який проводить оцінку.

1.4. Визначення переліку джерел для пошуку інформації. Найкращими з точки зору проведення аналізу є джерела державних органів (наприклад, Державної статистичної служби). Вони цілком відповідають критерію достовірності, проте повнота та періодичність оновлення частіш за все на низькому рівні. Іншим варіантом для підбору інформації можуть бути міжнародні рейтинги та статистичні видання приватних асоціацій. У табл. 2 наведено перелік можливих джерел для пошуку інформації, виділено їх переваги та недоліки.

2. Вибір методів для збору інформації. Основні, які використовуються (табл. 3):

а) кількісні [4]: різні типи анкетних опитувань (експрес-опитування, індивідуальні анкетні опитування, Інтернет-опитування, моніторингові та панельні опитування);

б) якісні [4]: інтерв'ю (вільні, формалізовані, звичайні, експертні, групові).

Із табл. 3 можна зробити висновок, що найкращими серед якісних методів є експертні інтерв'ю, оскільки вони проводяться з людьми, які є спеціалістами в даній сфері та можуть не супроводжуватися витратами коштів. Серед кількісних можна виділити Інтернет-опитування. Процес відстеження вибірки може бути спрощено шляхом додавання до анкети контрольних питань щодо компетентності респондента. Проте для отримання більш повної інформації рекомендується використовувати комбінацію різних методів.

3. Збір інформації. На даному етапі експертами відбираються необхідні дані для кожної стадії проведення ОРВ.

4. Перевірка достовірності інформації. Достовірність інформації визначає, наскільки якісними будуть отримані висновки. Для цілей проведення аналізу, доцільно використовувати лише первинну інформацію (отриману з державних статистичних сайтів), оскільки вона є більш достовірною. Проте коли використання вторинної інформації (з наукових та аналітичних статей) є необхідним, потрібно враховувати, що треба перевірити не тільки джерела та первинну інформацію, але й якість проведених розрахунків.

Оскільки для проведення ОРВ необхідно зібрати великий об'єм інформації, відібрати на 100% достовірні дані неможливо, тому під час збору необхідно враховувати можливі джерела викривлення інформації. Серед них:

– випадкові викривлення [4]. Можуть виникати внаслідок проведення первинних розрахунків, неправильного заповнення форм звітності та ін.;

– систематичні викривлення, які виникають усередині об'єкта завдяки умисним діям. Наприклад, якщо об'єктами спостереження є суб'єкти господарювання, існує ризик надання ними недостовірної інформації про свою діяльність (розміри прибутку, кількість працівників). Також недостовірна інформація може надаватися державними органами з метою приховування корупційних схем;

- викривлення [12], які пов'язані з визначенням об'єкту дослідження. Наприклад, державні статистичні органи беруть інформацію про діяльність підприємств із відритих звітів, проте вона не завжди відповідає фактичним даним.

Для усунення ризику використання неякісної інформації існує декілька підходів до перевірки її достовірності. Дані статистичного спостереження можна перевірити за допомогою методики їх розрахунку. Важливим є виявлення тенденції змін показників та можливого внесення корегувань у саму методику. Для оцінки викривлень даних вибіркового спостереження виділяють такі основні фактори: зміст анкет, формування вибірки, некоректне формулювання питань.

До основних проблем викривлень вторинних даних належать:

– розбіжності даних у первинних та вторинних джерелах;

– використання лише частини, а не повної інформації;

– наявність помилок у розрахунках результуючих показників, обґрунтовано випадковістю, умисним використанням невірних даних або некомпетентністю автора.

Перевірити достовірність усієї вторинної інформації майже неможливо, тому в послідовності інформаційного забезпечення доцільно виділити умови, за яких мають виникнути сумніви в достовірності даних. До них належать:

– відсутність або наявність некоректних посилань на первинні джерела;

– за наведеним посиланням дані є закритими та недоступними для незалежних експертів.

Результатом перевірки достовірності отриманих даних має стати визначення трьох типів інформації:

– достовірної, яка може далі використовуватися для аналізу;

– недостовірна, яку небажано використовувати (при цьому необхідним є повернення до етапу визначення переліку інформації, та пошуку альтернативних джерел);

– інформація, достовірність якої складно або неможливо перевірити. У цьому разі потрібно визначити, наскільки значущою є дана інформація, та провести оцінку ризиків від використання перевірних джерел.

5. Оцінка та зниження ризиків від використання неперевірених та викривлених даних у проведенні АРВ. Оцінка ризику – це систематичне використання інформації для визначення небезпек, пов'язаних з її недостовірністю. Вона забезпечує базу для аналізу ризику, для розробки подальших заходів щодо його мінімізації. Зазначений процес починається з ідентифікації переліку інформації, яка є необхідною для розробки АРВ, проте її достовірність складно перевірити.

Висновки. Таким чином, науковою новизною статті є визначення організаційно-методичного підходу до інформаційного забезпечення, використання якого дасть можливість регуляторним органам скоротити витрати часу на пошук інформації, необхідної для розробки АРВ; можливість ведення контролю використання достовірних даних із перевірених джерел; покращання якості АРВ та зменшення прийняття неефективних та корупціогенних нормативно-правових актів. Підхід до визначення інформаційного забезпечення пропонується законодавчо закріпити шляхом внесення змін до Постанови КМУ № 308 у частині уточнення методології АРВ.

Напрямами проведення подальших досліджень у цій сфері є визначення шляхів зниження ризиків від використання неперевірених даних та моніторинг розроблених АРВ на предмет виявлення проектів, в яких відсутнє кількісне підтвердження проблеми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. S. Jacobs Current Trends in Regulatory Impact Analysis: The Challenges of Mainstreaming RIA into Policy-making [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wbginvestmentclimate.org/uploads/6.CurrentTrends.pdf.
2. Вводное руководство по проведению анализа регулирующего воздействия (АРВ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/50240574.pdf.
3. Глушко А.Д. Оцінка ефективності державної регуляторної політики у сфері внутрішньої торгівлі в Україні / А.Д. Глушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3FC21 COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF/econrig_2012_6_17.pdf+&cd=2&hl=ru&ct=clnk&gl=ua.
4. Детерминанты качества анализа регулирующего воздействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/42047676.pdf.
5. Інформація про здійснення органами виконавчої влади державної регуляторної політики у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua/info/5061.
6. Колупаєва І.В. Державна регуляторна політика: сутність та принципи формування / І.В. Колупаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2013-4_0-pages-99_10 7.pdf.
7. Моніторинг і коментарі до нормативно-правових актів у сфері регуляторної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ndc-ipr.org/media/documents/2016_02_deregul.pdf.
8. Перелік інформаційних джерел, які можуть бути використані при проведенні аналізу регуляторного впливу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua/info/4977.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 11 березня 2004 р. № 308» від 16 грудня 2015 р. № 1151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1151-2015-%D0%BF.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта» від 11 березня 2004 р. № 308 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/308-2004-%D0%BF.
11. Руководство по применению оценки регулирующего воздействия на региональном уровне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/4092e48049d0d84cae8bfe2f7584aa35/02.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=4092e48049d0d84cae8bfe2f7584aa.
12. Сборник методических материалов по проведению оценки регулирующего воздействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.udmurt.ru/prioriteti/orv/doc/SbornikMat.pdf.
13. Шевченко И.К. Генезис моделей оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов в социально-экономическом развитии: зарубежный опыт и Российская перспектива / И.К. Шевченко, М.А. Костенко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/genezis-modeley-otsenki-reguliruyuschego-vozdeystviya-proektov-normativnyh-pravovyh-aktov-v-sotsialno-ekonomicheskom-razvitii.

УДК 336.22

Федун Л.М.
студентка
Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України

ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

FISCAL EFFICIENCY OF VALUE ADDED TAX IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано податок на додану вартість як основне джерело наповнення бюджету України, розглянуто його фіскальну ефективність. Проаналізовано зв'язок податку на додану вартість з основними макроекономічними показниками. Виокремлено основні чинники, що впливають на фіскальну ефективність даного податку. Розкрито основні причини зниження фіскальної ефективності. Запропоновано напрями вдосконалення системи адміністрування податку на додану вартість.

Ключові слова: податок на додану вартість, фіскальна ефективність, податкові надходження, бюджетне відшкодування, ефективна ставка, податковий розрив.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован налог на добавленную стоимость как основной источник наполнения бюджета Украины, рассмотрена его фискальная эффективность. Проанализирована связь налога на добавленную стоимость с основными макроэкономическими показателями. Выделены основные факторы, влияющие на фискальную эффективность данного налога. Раскрыты основные причины снижения фискальной эффективности. Предложены направления совершенствования системы администрирования налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, фискальная эффективность, налоговые поступления, бюджетное возмещение, эффективная ставка, налоговый разрыв.

ANNOTATION

The article analyzes the value-added tax as the main source of budget revenues Ukraine, considered its fiscal efficiency. Analyzed the relationship of value added tax on basic macroeconomic indicators. Thesis there is determined the key factors that influence the effectiveness of fiscal tax. The basic reasons for the decline of fiscal efficiency. Directions improvement of the administration of VAT.

Keywords: value-added tax, fiscal efficiency, tax revenues refund, the effective rate, the tax gap.

Постановка проблеми. Оподаткування – основа формування державного бюджету будь-якої країни, адже податки – фінансове підґрунтя життєдіяльності держави. У практиці оподаткування різних держав світу можна виділити низку податків, які здобули загальносвітове визнання, одним з яких є податок на додану вартість (ПДВ). Невідповідність між податковими надходженнями ПДВ до бюджету та фінансовими потребами держави загострює проблему підвищення ефективності адміністрування цього податку та пошуку резервів щодо збільшення надходжень цього податку, адже дефіцит фінансових ресурсів негативно позначається на рівні добробуту населення, що не лише поглиблює кризові явища в економіці, але й ускладнює процес їхнього подолання [1, с. 195]. Отже, збільшення фіскальної ефективності ПДВ як одного з бюджетоутворюючих податків є нагальною потребою для України

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Адміністрування ПДВ в Україні та його фіскальну ефективність досліджували О.Д. Данилов [2], Б.А. Карпінський [3], А.І. Крисоватий, В.В. Лисенко, А.В. Матвійчук, В.М. Мельник [4], М.А. Науменко, Л.П. Сідельникова [5], Т.А. Соколовська, Т.М. Паянок [6] та Чередниченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій із цієї тематики, процес адміністрування ПДВ і надалі потребує вдосконалення, оскільки важливо створити таку систему оподаткування ПДВ, яка змогла би повноцінно здійснювати свої основні функції – фіскальну та регулятивну, сприяла підвищенню податкової дисципліни серед платників податків, спростила механізм бюджетного відшкодування, ініціювала пожвавлення ділової активності суб'єктів підприємництва, знизила податкове навантаження на платників податків, а головне – забезпечила виконання функції соціальної справедливості для людей із різними фінансовими можливостями.

Мета статті полягає у дослідженні рівня фіскальної ефективності ПДВ та аналізі чинників, що негативно впливають на рівень надходжень даного податку до бюджету країни. Для цього необхідним є вирішення таких завдань:

– визначити сутність та специфіку ПДВ;

– проаналізувати структуру та динаміку податкових надходжень ПДВ;

– виокремити макроекономічні фактори впливу на фіскальний результат функціонування системи адміністрування ПДВ;

– виокремити основні проблеми підвищення фіскальної ефективності ПДВ;

– надати пропозиції щодо вдосконалення системи адміністрування ПДВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки – один із важливих фінансових інструментів регулювання розвитку національної економіки, споживання та суспільного добробуту в умовах інтеграційних процесів країни. ПДВ відіграє вагому роль у системі державних фінансів більшості розвинених країн світу, у тому числі й в Україні.

Щоб дослідити фіскальну ефективність ПДВ, розглянемо динаміку надходження ПДВ

та інших бюджетоутворюючих податків до державного бюджету України, які подані у табл. 1. З метою аналізу та відображення складової надходжень у відносних величинах наведемо вище зазначену інформацію в табл. 2.

Аналізуючи дані, можна стверджувати, що ПДВ – основний бюджетоутворюючий податок в Україні. З табл. 1 можна побачити, що сума ПДВ мала тенденцію до зростання. Проте 2009–2010 рр. характеризуються значним спадом надходжень даного податку до бюджету. До факторів, що сприяли зменшенню надходжень податку, слід віднести передусім скорочення обсягів виробництва та споживання в 2009 р. внаслідок фінансово-економічної кризи, а також зменшення обсягу імпорту. У 2010 р. основною причиною зменшення надходжень ПДВ стало збільшення майже в 1,5 рази обсягів відшкодування податку [9].

Так, обсяг надходжень ПДВ у 2007 р. становив 59,38 млрд. грн., а в 2015 р. – 178,5 млрд. грн., що у три рази більше порівняно з 2007 р. Для прикладу, податку на прибуток підприємств у 2007 р. надійшло до бюджету 34,43 млрд. грн., а в 2015 р. – 39,05 млрд. грн. Відповідно, зростання надходження податку на прибуток підприємств до державного бюджету впродовж 2007–2015 рр. становило 1,13 рази.

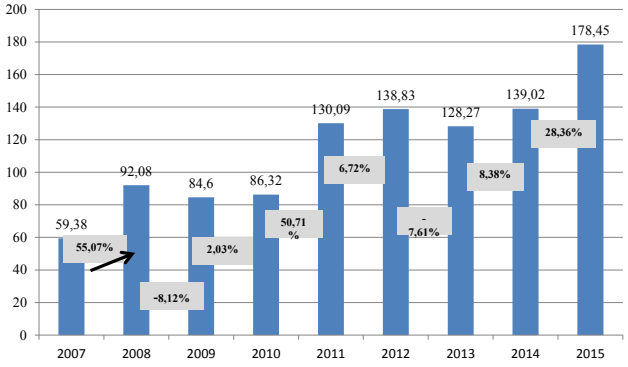


Рис. 1. Динаміка зміни надходження ПДВ до державного бюджету протягом 2007–2015 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Найбільший обсяг надходжень ПДВ спостерігалось у 2014–2015 рр. Причиною зростання надходжень стало підвищення офіційного обмінного курсу гривні до інших іноземних валют, що спричинило відповідне збільшення бази оподаткування [9].

Щодо частки ПДВ у податкових доходах державного бюджету (табл. 2), то впродовж 2007–2015 рр. чергувалося зростання та зменшення частки. Найбільша частка спостерігається

Таблиця 1

Податкові надходження до державного бюджету України у розрізі основних бюджетоутворюючих податків за 2007–2015 рр. (млрд. грн.)

Показники/роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові надходження до ДБ усього: у т. ч.:	161,26	227,16	208,07	234,45	334,69	360,57	353,97	367,51	507,64
Надходження ПДВ (без бюджетного відшкодування)	59,38	92,08	84,6	86,32	130,09	138,83	128,27	139,02	178,45
Надходження податку на прибуток підприємств	34,41	47,86	33,05	40,36	55,1	55,79	36,67	40,20	39,05
Надходження акцизного податку	10,57	12,78	21,62	28,32	33,92	38,43	54,99	45,10	63,11
Надходження ввізного мита	9,59	11,93	6,33	8,56	10,46	12,99	13,26	12,39	39,88
Надходження вивізного мита	0,29	0,2	0,38	0,29	1,31	0,2	0,08	0,22	0,42
Інші податкові надходження, крім перелічених вище	47,02	62,31	62,09	70,60	103,81	114,33	120,70	130,58	186,73

Джерело: складено автором на основі даних [7; 8]

Таблиця 2

Податкові надходження до державного бюджету України у розрізі основних бюджетоутворюючих податків за 2007–2015 рр. (%)

Показники/роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові надходження до ДБ усього: у т. ч.:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Надходження ПДВ (без бюджетного відшкодування)	36,82	40,54	40,66	36,82	38,87	38,50	36,24	37,83	35,15
Надходження податку на прибуток підприємств	21,34	21,07	15,88	17,21	16,46	15,47	10,36	10,94	7,69
Надходження акцизного податку	6,55	5,63	10,39	12,08	10,13	10,66	15,54	12,27	12,43
Надходження ввізного мита	5,95	5,25	3,04	3,65	3,13	3,60	3,75	3,37	7,86
Надходження вивізного мита	0,18	0,09	0,18	0,12	0,39	0,06	0,02	0,06	0,08
Інші податкові надходження, крім перелічених вище	29,16	27,43	29,84	30,11	31,02	31,71	34,10	35,53	36,78

Джерело: складено автором на основі даних [7; 8]

в 2009 р. та становить 40,66% від усіх податкових надходжень, найменша – у 2015 р. – 35,15%.

Для визначення фіскальної ефективності ПДВ за запропонованими показниками наведемо динаміку макроекономічних показників (табл. 3).

Із наведеної в табл. 3 інформації можна побачити, що досліджувані нами показники з 2007 р. до 2012 р. зростали, проте в 2013 р. через негативні події в Україні та кризу в економічному секторі вони знизилися. Доходи державного бюджету знизились на 2,74 млрд. грн. і становили 442,79 млрд. грн. Подібна ситуація спостерігалась у досліджуваному році з розмірами податкових надходжень до державного бюджету, обсягом імпорту товарів і послуг та фактичним розміром ПДВ, суми якого були нижчими порівняно з 2012 р. Слід зазначити, що розмір ВВП зріс на 43,69 млрд. грн. і становив 1 454,93 млрд. грн.

Щодо 2014–2015 рр., то обов'язково слід звернути увагу на збільшення показників, хоча ситуація в Україні була напруженою та несприятливою для розвитку економіки. Пояснити таке збільшення надходжень до бюджету можна за рахунок нестабільного курсу гривні до інших іноземних валют та збільшення експортно-імпортних операцій.

Для більш наочного відображення фіскальної ефективності ПДВ на основі його частки у ВВП, загальних доходах і податкових надходженнях державного бюджету розглянемо рис. 2.

Показники, які відображають фіскальну ефективність ПДВ, засвідчують наявність дестабілізуючих факторів, що мають негативний вплив на фіскальну ефективність, яка у різні роки або зростала, або знижувалась. Можна зробити висновок, що за рахунок ПДВ протягом досліджуваного періоду формувалося 35–40% податкових надходжень бюджету України.

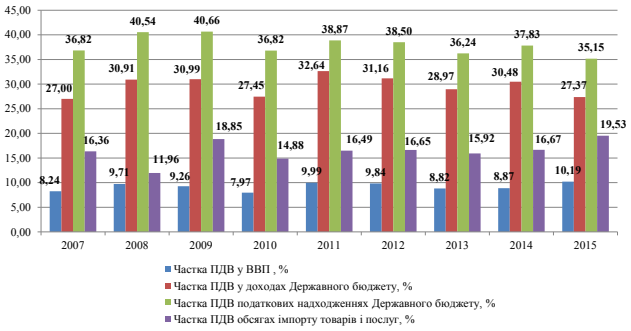


Рис. 2. Питома вага ПДВ у основних макроекономічних показниках України, %

Також слід зазначити, що податок має високу питому вагу в доходах державного бюджету – від 27,00% у 2007 р. до 27,37% у 2015 р. Суттєвим показником є частка ПДВ у ВВП України, найбільше значення якої було в 2015 р. – 10,19%. Хвилеподібну динаміку мала частка ПДВ в обсягах імпорту товарів і послуг за період 2007–2015 рр.: найбільша частка була в 2015 р. (19,53%), а найменша – у 2008 р. (11,96%).

Отже, на основі проаналізованих показників не виявлено ніякої залежності між надходженнями ПДВ до бюджету та зміною показників. Це свідчить про присутність недоліків у системі адміністрування податку, а також завищення податкового кредиту та заниження податкового зобов'язання під час розрахунку сум ПДВ до

Таблиця 3

Динаміка макроекономічних показників України за 2007–2015 рр.

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП України, млрд. грн.	720,73	948,06	913,35	1082,57	1302,08	1411,24	1454,93	1566,73	1751,00
Доходи державного бюджету України, млрд. грн.	219,94	297,89	272,97	314,51	398,55	445,53	442,79	456,07	651,97
Податкові надходження державного бюджету України, млрд. грн.	161,26	227,16	208,07	234,45	334,69	360,57	353,97	367,51	507,64
Обсяг імпорту товарів і послуг, млрд. грн.	362,98	769,71	448,81	580,15	788,90	833,96	805,66	834,13	913,53
Фактичний (чистий) розмір ПДВ, млрд. грн.	59,38	92,08	84,6	86,32	130,09	138,83	128,27	139,02	178,45

Джерело: складено автором на основі даних [7; 8; 10]

Таблиця 4

Динаміка структури податку на додану вартість у 2007–2015 рр.

Надходження	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ПДВ	59,38	92,08	84,6	86,32	130,09	138,83	128,27	139,02	178,45
ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	36,55	45,02	45,93	53,64	76,18	82,69	84,55	81,24	108,09
Бюджетне відшкодування ПДВ грошовими коштами	-18,87	-34,41	-34,54	-40,67	-42,78	-45,96	-53,45	-50,22	-68,41
ПДВ з ввезених на територію України товарів	41,69	81,01	73,16	73,35	96,02	101,6	96,54	107,29	138,76

Джерело: складено автором на основі даних [7]

бюджету суб'єктами господарювання. Також слід відмітити, що порівняно великий розмір частки ПДВ у ВВП України впливає на систему перерозподілу національного доходу, а підвищення частки ПДВ у показниках державного бюджету – на зростання фіскальної ефективності.

У фінансовій науці існують й інші чинники, що впливають на фіскальну ефективність ПДВ, серед них: валові надходження ПДВ, бюджетне відшкодування та пільги в оподаткуванні, зміни структури податку, продуктивність та ефективна ставка ПДВ.

Для аналізу та оцінки цих параметрів наведемо структуру податку на додану вартість, сплаченого в державний бюджет України в 2007–2015 рр. (табл. 4).

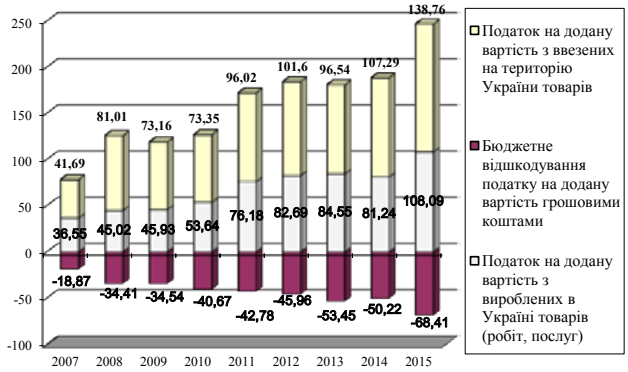


Рис. 3. Динаміка обсягів складових частин ПДВ у державному бюджеті в 2007–2015 рр., млрд. грн.

Аналізуючи рис. 3, можна побачити позитивну динаміку зростання як ПДВ із вироблених в Україні товарів, так і ПДВ із увезених на територію України товарів. ПДВ із вироблених в Україні товарів у 2007 р. становив 36,55 млрд. грн., а в 2015 р. – 108,09 млрд. грн., що на 71,54 млрд. грн., або 195,73%, більше, ніж у 2007 р. Таку ситуацію можна пояснити ростом цін на товари і послуги, що і призвело до зростання суми сплаченого ПДВ. При цьому ПДВ із увезених в Україну товарів у 2007 р. становив 41,69 млрд. грн., а в 2015 р. – 138,76 млрд. грн., що на 97,07 млрд. грн., або 232,84%, більше, ніж у 2007 р. Даний відсоток свідчить про зростання обсягів увезених товарів та відсутність зростання виробництва в країні, що є вкрай негативним явищем, адже грошові потоки, які були спрямовані за кордон, могли б сприяти розвитку власного виробництва та економіки країни в цілому.

Продовжуючи аналіз фіскальної ефективності ПДВ, слід звернути увагу на розміри бюджетного відшкодування ПДВ, які за досліджуваний період зросли в 3,63 рази, з 18,87 млрд. грн. у 2007 р. до 49,54 млрд. грн. у 2015 р. (рис. 4).

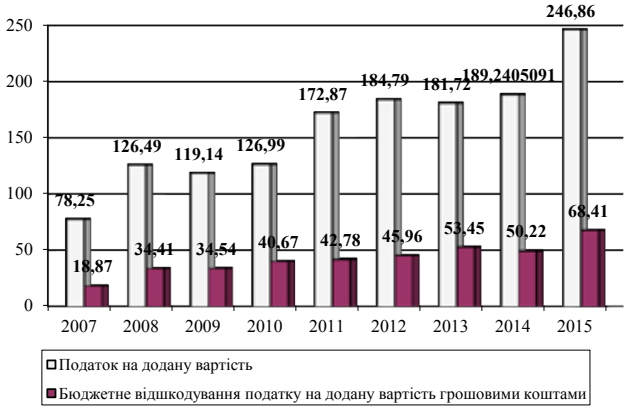


Рис. 4. Динаміка надходження ПДВ до бюджету та його відшкодування з бюджету протягом 2002–2015 рр., млрд. грн.

Протягом 2007–2010 рр. частка бюджетного відшкодування поступово зростає, відповідно, з 24,12% до 32,03%, що свідчить про зменшення частки чистих надходжень ПДВ до бюджету. Проте в 2011 р. така частка суттєво зменши-

Таблиця 5

Динаміка показників ефективної ставки, продуктивності та коефіцієнта ефективності ПДВ в Україні за період 2007–2015 рр.

№	Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Надходження ПДВ, млрд. грн.	59,38	92,08	84,6	86,32	130,09	138,83	128,27	139,02	178,45
2	Кінцеве споживання домашніх господарств, млрд. грн.	558,58	582,40	581,70	686,10	816,30	962,63	1057,78	1107,82	1219,88
3	Ефективна ставка ПДВ, % (р. 1 / р. 2)	10,63	15,81	14,54	12,58	15,94	14,42	12,13	12,55	14,63
4	Продуктивність ПДВ, % (р. 3 / 20%)	53,15	79,05	72,72	62,91	79,68	72,11	60,63	62,74	73,14
5	Коефіцієнт ефективності ПДВ, % (частка ПДВ у ВВП / 20%)	41,20	48,55	46,30	39,85	49,95	49,20	44,10	49,35	50,95
6	Потенційні надходження ПДВ з кінцевого споживання, млрд. грн.	93,10	97,07	96,95	114,35	136,05	160,44	176,30	184,64	203,31
7	Податковий розрив ПДВ, млрд. грн.	33,72	4,99	12,35	28,03	5,96	21,61	48,03	45,62	24,86

Джерело: складено автором на основі даних [7; 8; 10]

лась порівняно з 2010 р., а саме на 7,28%, та становила 24,75%. У 2012 р. ця величина становила 24,87%, у 2013 р. вона зросла на 4,54% та становила 29,41%. У 2014 р. частка бюджетного відшкодування зменшилась та становила 26,54%, а в 2015 р. збільшилася на 1,17% та становила 27,27%.

Слід зазначити, що основна частка такого відшкодування припадає на суб'єктів господарювання, що здійснюють експортні операції, застосовуючи при цьому нульову ставку ПДВ, тому важливо вдосконалити процес відшкодування ПДВ. Чим ефективніша буде система адміністрування та відшкодування ПДВ, тим більшу суму надходжень від ПДВ слід очікувати до державного бюджету.

Оцінку фіскальної ефективності ПДВ можна проводити на основі аналізу ефективної ставки, показника продуктивності ПДВ. У табл. 5 наведено фактичні надходження ПДВ до бюджету, а також кінцеве споживання, розраховано ефективну ставку ПДВ, продуктивність даного податку, а також визначено податковий розрив між потенційними та фактичними надходженнями податку до казни країни.

Перша спроба порахувати податковий розрив була зроблена у Великобританії в 2002 р. Англійські та американські фахівці рекомендували визначати податковий розрив як різницю між сумою податків, які теоретично повинні бути сплачені, та сумою податків, що були фактично сплаченими [11–13].

Аналізуючи ефективну ставку та коефіцієнт продуктивності, слід зазначити, що ці показники ефективності мали хвилеподібний характер протягом 2007–2015 рр. У 2011 р. показники досягли свого піку та становили 15,94% та 79,68% відповідно. Це пояснюється значним зростанням ВВП України, обсягів імпорту, товарообороту, сприятливим кліматом для ведення господарської діяльності, а також запровадженням у дію нового Податкового кодексу України.

Наступний показник – коефіцієнт ефективності ПДВ, який розраховується діленням частки ПДВ у ВВП на загальну ставку ПДВ. Даний показник показує рівень віддачі національної економіки, а зростання показника вказує на підвищення фіскальної ефективності податку. Коефіцієнт ефективності в 2015 р. зріс на 1,24 рази порівняно з 2007 р. та становив 50,95% та 41,20% відповідно.

Щодо податкового розриву по податку на додану вартість, то його значення протягом 2007–2015 рр. то зростало, то зменшувалося. Найбільшу різницю було зафіксовано в 2013 р. – 48,03 млрд. грн., а найменшу – у 2008 р. (4,99 млрд. грн.). Податковий розрив – це фактично недоотримані суми податку в бюджет. Причин недоотримання є декілька, серед них: нульове оподаткування, тіньова економіка, незаконні схеми відшкодування ПДВ. Існують закордонні дослідження, які містять інформацію, що обсяги тіньового сектора економіки України досягають 52,8% від рівня ВВП [14]. Розраховані в табл. 5 потенційні надходження ПДВ із використанням фактичної ставки податку та кінцевого споживання домогосподарств як бази оподаткування дають змогу побачити, що розмір фактичних надходжень у 2007 р. міг бути більшим на 33,72 млрд. грн., а в 2015 р. – на 24,86 млрд. грн. Це означає, що державний бюджет із різних причин кожного року недоотримує тільки за рахунок ПДВ значні суми коштів.

Дуже важливо знайти нові шляхи для підвищення фіскальної ефективності ПДВ. Зазначимо, що внесені зміни до діючого Податкового кодексу України щодо адміністрування даного податку сприяли підвищенню фіскальної ефективності ПДВ, це:

– введення Єдиного електронного реєстру податкових накладних, сума податку за якими становить понад 10 тис. грн. Нагадаємо, що в разі відсутності реєстрації податкової накладної платник ПДВ – покупець позбавляється права на включення сум ПДВ до податкового кредиту, але платник ПДВ – продавець не звільняється від обов'язку включення суми ПДВ до податкових зобов'язань;

– запровадження механізму автоматичного відшкодування податку. Його перевагами є скорочення термінів отримання обігових коштів. Проте наявна низка обмежень, виконання яких дає змогу платнику на автоматичне відшкодування. Дуже важливо переглянути ці обмеження та збільшити кількість суб'єктів господарювання, яким буде надано доступ до автоматичного повернення податкового кредиту.

Основними причинами зниження фіскального потенціалу ПДВ є: наявна широка база податкових пільг; тіньовий сектор економіки; незаконні схеми відшкодування ПДВ; використання недиференційованих ставок ПДВ, що є соціально несправедливим явищем.

Зазначимо, що переважна частина пільг із ПДВ формується за рахунок нульової ставки ПДВ та господарських операцій, по яких не передбачена сплата цього податку, тоді як пільги соціального спрямування не набули поширення. Використання єдиної ставки податку на додану вартість зумовлює його регресивність і соціальну несправедливість, адже в структурі витрат бідніших верств населення частка ПДВ є вищою, ніж у доходах заможних. На думку О. Молдована, такий недолік податку може бути подоланий диференціацією ставок щодо різних груп товарів або зниженням існуючої ставки [15]. Ми пропонуємо, використовуючи досвід зарубіжних країн, запровадити в Україні диференційовані ставки ПДВ (табл. 6), оскільки використання цих ставок забезпечить функцію соціальної справедливості. Натомість В. Мельник, О. Солдатенко, В. Парнюк, М. Онуфрик та інші науковці наводять численні недоліки, які можуть виникнути зі встановленням диференційованих ставок ПДВ. На їхню думку, це

призводить лише до ускладнення та подорожчання обрахунку та адміністрування податку [4, с. 85], розширення можливостей для ухилення від його сплати.

Таблиця 6

Ставки ПДВ залежно від категорії товарів

Категорія товару	Ставка ПДВ, %
Основна ставка	20
Предмети розкоші	25
Пільгова ставка	0
Продукти першої необхідності, дитячий одяг та взуття, продукти харчування, у т. ч. дитячого харчування	5

Також негативно на фіскальній ефективності ПДВ позначається і застосування незаконних схем його відшкодування під час здійснення експорту. До основних способів завищення податкового кредиту, які використовуються в Україні, належать: так звані «карусель» та «податкові ями»; штучне «накручування» вартості товару перед його експортом; заниження цін на імпортовані в країну товари; фіктивний експорт; реалізація товарів на митній території України за цінами, які є меншими від цін придбання; подвійний експорт товарів та ін. [16, с. 25]. Використовуючи ці методи, суб'єкти господарювання завищують суму податкового кредиту, тому зменшують фактичні надходження ПДВ до бюджету. Спираючись на вищевикладене, важливо вдосконалювати систему адміністрування ПДВ, переглянути законодавчу базу та сприяти пожвавленню господарської діяльності, що розширить діючу базу оподаткування цим податком. Як підсумок, спекуляції з відшкодуванням ПДВ спричиняють зниження фіскальної ефективності, та бюджет країни недоотримує значну суму податку.

Висновки. ПДВ – основний бюджетоутворюючий податок та джерело наповнення бюджету. Так, обсяг надходжень ПДВ у 2007 р. становив 59,38 млрд. грн., а в 2015 р. – 178,5 млрд. грн., що в три рази більше порівняно з 2007 р. За рахунок ПДВ протягом досліджуваного періоду формувалося 35–40% податкових надходжень бюджету України. Аналогічно даний податок має високу питому вагу й у доходах державного бюджету – від 27,00% у 2007 р. до 27,37% у 2015 р. Суттєвим показником є частка ПДВ у ВВП України, найбільше значення якої було в 2015 р., на рівні 10,19%. Хвилеподібну динаміку мала частка ПДВ у обсягах імпорту товарів і послуг за період 2007–2015 рр.: найбільша частка була в 2015 р. (19,53%), а найменша – у 2008 р. (11,96%).

Отже, результати проведеного дослідження дають нам підстави стверджувати, що поряд зі значним зростанням обсягів надходжень ПДВ до бюджету, зростанням ролі даного податку в інших макроекономічних показниках наявний недостатній рівень фіскальної ефективності цього ж податку. Причини, що гальмують розвиток підвищення фіскальної ефективності ПДВ, пов'язані з недосконалістю системи адміністрування, тому на сучасному етапі розвитку податкової системи дуже важливо приділяти увагу таким питанням, як: удосконалення механізму бюджетного відшкодування ПДВ з бюджету; боротьба з тіньовим сектором економіки країни; розгляд питання щодо використання диференційованих ставок; розкриття та ліквідація схем незаконного відшкодування; перегляд наявних податкових пільг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановська І.В. Проблеми реформування податкової системи в умовах кризи / І.В. Барановська, Т.А. Варварич // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – Вип. 8(98). – С. 193–199.
2. Данилов О.Д. Податок на додану вартість: проблема оптимізації адміністрування / О.Д. Данилов // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 12. – С. 45–48.
3. Карпінський Б. Податок на додану вартість як основа бюджетоутворення / Б. Карпінський // Економіст. – 2009. – № 1. – С. 30–33.
4. Мельник, В.М. Податок на додану вартість у податковій системі / В.М. Мельник, О.В. Солдатенко // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 85–89.
5. Сідельникова Л.П. Податки на споживання як основна бюджетоутворююча складова стабілізації державних фінансів / Л.П. Сідельникова // Вісник СумНАУ. Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – Вип. 5/2. – С. 11–17.
6. Паянок Т.М. Реформування ПДВ в умовах економічної кризи / Т.М. Паянок // Економіст. – 2009. – № 1. – С. 49–51.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sfs.gov.ua.
9. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ibser.org.ua.
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.minfin.gov.ua.
11. Methodological annex for measuring tax gaps 2011–2012 // Her Majesty's Revenue and Customs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hmrc. gov.uk/statistics/tax -gaps.htm#1.
12. Mick Thackray. The UK Tax Gap // Third IMF-Japan High-Level Tax Conference For Asian and Pacific Countries «Emerging Tax Issues in Asia and the Pacific», Tokyo, Japan. – January 31-February 3, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2012 / asiatax/pdf/thackray.pdf.
13. Philip Robinson. Indirect tax in 2013. A review of global indirect tax developments and issues [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_indirect_tax_ developmentsthe_shift_in_2013/$FILE/Indirect_tax_2013.pdf.
14. Тищук Т.А. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2011. – С. 96.

15. Молдован О. Ліквідація податкових пільг: шкурка вичинки не варта / О. Молдован // Реальна економіка. – 2012. – 08.10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://real-economy.com.ua/publication/22/27839.html.
16. Іванський А.Й. Правові перспективи удосконалення відшкодування податку на додану вартість в Україні з урахуванням європейського досвіду / А.Й. Іванський // Право. – 2011. – № 3. – С. 20–27.

УДК 330.101.54

Хом'як К.А.
викладач кафедри фінансово-економічної безпеки
та інтелектуальної власності
Тернопільського національного економічного університету

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА АНАЛІЗ ЇЇ МАСШТАБІВ

METHODOLOGY RESEARCH OF LEVEL SHADOW ECONOMY AND ANALYSIS SCOPE'S SCALE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретико-методологічні підходи до оцінки рівня тіньової економіки, обґрунтовано їх переваги та недоліки. Проаналізовано методи, які використовуються в Україні для визначення обсягу тіньової економіки. Доводиться необхідність і пропонуються заходи щодо вдосконалення методів розрахунку рівня тіньової економіки діяльності.

Ключові слова: тіньова економіка, мікрометоди, макрометоди, інтегральний показник, рівень тіньової економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретико-методологические подходы к оценке уровня теневой экономики, обоснованы их преимущества и недостатки. Проанализированы методы, которые используются в Украине для определения объема теневой экономики. Доказывается необходимость и предлагаются меры по совершенствованию методов расчета уровня теневой экономики деятельности.

Ключевые слова: теневая экономика, микрометоды, макрометоды, интегральный показатель, уровень теневой экономики.

ANNOTATION

The article discusses the theoretical and methodological approaches to assessing the level of the shadow economy, justified their advantages and disadvantages. The analyzed methods that are used in Ukraine to determine the size of the shadow economy. The necessity and proposes measures to improve methods for determining the level of the shadow economy activities.

Keywords: shadow economy, micromethod, macromethod, integral index, the level of the shadow economy.

Постановка проблеми. Функціонування та стрімкий розвиток тіньового сектора економіки є антисоціальною системою всередині країни, небезпека від якої постійно підсилюється синергетичним ефектом дії кожного з її елементів. Економічні реалії сьогодення засвідчують, що обсяги тіньового сектору економіки України перевищують допустимі межі порогових значень. Це призводить до непоправних втрат державного бюджету, зниження рівня фінансової безпеки, а також до диспропорцій в економіці держави в цілому та прийняття неефективних управлінських рішень. Безумовно, зазначені вище проблеми є досить важливими, але їхнє успішне вирішення неможливе без об'єктивного визначення обсягів і динаміки тіньової економіки. Однак, незважаючи на наявність цілої низки методичних підходів до визначення рівня тіньової економіки, можна стверджу¬вати, що на сьогодні не існує загальновизнаного підходу, а наукові пошуки в цьому напрямі продовжуються. Таким чином, надзвичайної актуальності набуває визначення ефективних методів оцінки тіньової економічної діяльності з метою мінімізації даного явища, а також формування дієвої державної політики зміцнення національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання методики оцінки тіньової економіки ґрунтовно висвітлено у фаховій літературі. Зокрема, підходи до визначення рівня тіньової економіки стали предметом дослідження таких зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед зарубіжних учених дану проблему розглядали Ю. Латов, С. Новик, Ф. Шнайдер. Вагомий внесок у розробку методик оцінки тіньової економіки зробили вітчизняні науковці: І. Ангелко, О. Пилипченко, Я. Куссулакос та ін.

Мета статті полягає в аналізі існуючих методичних підходів до оцінки рівня тіньової економіки, визначенні їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз масштабів тінізації національної економіки є складним завданням, яке потребує впровадження великої кількості різних методів. Це пов'язано з тим, що тіньова економіка носить прихований характер та проявляється по-різному залежно від сфери функціонування.

Сучасними економістами розроблено численні методи вимірювання тіньової економіки, які умовно поділяються на дві основні групи (рис. 1):

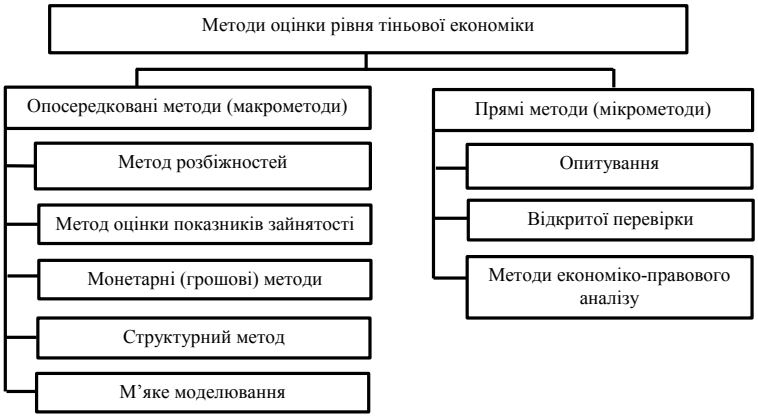


Рис. 1. Класифікація методів оцінки рівня тіньової економіки
Джерело: складено автором

– методи, які використовуються на мікрорівні;

– методи, які використовуються на макрорівні [1, с. 194].

Опосередковані методи охоплюють методи, засновані на аналізі макроекономічних індикаторів. Ці методи передбачають отримання інформації від зведених макроекономічних показників. Макрометоди спрямовані на забезпечення більш повної реєстрації тіньових економічних явищ, виявлення та вивчення масових статистичних закономірностей.

Під мікрометодами ми розуміємо методи, засновані на зборі інформації шляхом спеціальних обстежень, опитувань та їх аналізі відповідно до вимог законодавства [2, с. 62]. Вони дають змогу вивчити структуру тіньової економіки, оперуючи базовими статистичними даними. Мікрометоди використовуються переважно для виявлення розбіжностей між доходами і витратами окремих груп платників податків, а також для характеристики окремих аспектів тіньової діяльності.

Основним недоліком мікрометодів, як зазначає С. Новик [3, с. 27], є те, що використання цих методів зазвичай призводить до заниження оцінок розмірів тіньової економіки у зв'язку з умисним приховуванням інформації респондентами та іншими причинами. Перевагою даного виду методів є забезпечення найповнішої реєстрації тіньових економічних явищ для узагальненої характеристики процесу на основі виявлення і вивчення статистичних закономірностей, а також можливість уникнення ускладнень під час зведення досліджуваних показників. Суттєвою перевагою макрометодів є інформативність, адже в процесі оцінки є можливість отримати більш точні дані про масштаби тіньової економіки шляхом порівняльного аналізу отриманої інформації про окремі фактори чи явища. Така інформація дає уявлення про відносні масштаби та тенденції поширення тіньової діяльності у межах певної групи досліджуваного предмета, яке потім можна екстраполювати на весь досліджуваний об'єкт. Однак варто зауважити, що макрометоди також мають низку недоліків. Зокрема, до них відносять зведення показників, що дає завищені результати, а також вплив на показники різних факторів, які не мають ніякого відношення до тіньової економіки [4, с. 182].

З огляду на факт наявності великої кількості різних методів оцінки рівня тіньової економіки, урядом кожної країни самостійно визначаються методи, на основі яких проводиться розрахунок обсягів тіньового сектора економіки. Варто зазначити, що на сьогодні в Україні використовується дві офіційні методики оцінки рівня тіньової економіки: методика Державної статистичної служби України та методика Міністерства економічного розвитку і торгівлі.

Методика визначення обсягів тіньової економіки, яку використовує Держкомстат України, ґрунтується на засадах Програми розвитку системи національних рахунків, яка є концептуальною основою для статистичного узагальнення, оцінювання та аналізу показників соціально-економічного розвитку держави [5, с. 50]. Хоча дана методологія і погоджена з міжнародними стандартами, однак розраховані значення показника рівня тіньової економіки сприймаються експертами дещо занижено. Крім того, зазначений показник не використовується в міжнародних порівняннях.

Підхід Міністерства економічного розвитку і торгівлі до розрахунку рівня тіньової економіки здійснюється відповідно до затверджених Наказом Міністерства економіки Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки від 18.02.2009 № 123 [6]. Однак оцінки обсягів тіньової економіки, розраховані за допомогою цих методик, значно різняться (рис. 2).

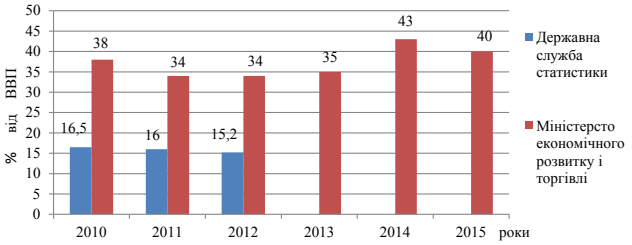


Рис. 2. Розмір тіньової економіки в Україні в 2010–2015 рр., %

Джерело: складено автором на основі [6; 7]

Як видно з рис. 1, показник рівня тіньової економіки за розрахунком Мінекономрозвитку вдвічі більший від показника заявленого Держкомстатом. Розбіжності між оцінками можна пояснити тим, що неможливо охопити всі сфери господарської діяльності сукупно та оцінити їх повністю й об'єктивно.

Оскільки результати Мінекономрозвитку більш прийнятні та є наближеними до розрахунків рівня тіньової економіки, якими апелюють міжнародні організації [8], розглянемо більш детально кожен із методів, які використовуються для визначення рівня тіньової економіки у співвідношенні до офіційного ВВП даною методикою.

1) Метод «витрати населення – роздрібний товарооборот» полягає у виявленні наявності перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання в легальному секторі економіки [6]. Дані щодо витрат домогосподарств отримуються шляхом вибіркового обстеження умов життя домогосподарств на добровільній основі, а дані щодо загального обсягу продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання – шляхом статистичної звітності (обов'язкові дані).

2) Електричний метод полягає у порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП. При цьому припус-

кається, що приріст внутрішнього споживання електроенергії повинен відповідати приросту реального ВВП. Якщо має місце перевищення приросту внутрішнього споживання електроенергії над приростом ВВП, то вважається, що електроенергія спрямовується на виробництво в тіньовій економіці.

3) Монетарний метод полягає у визначенні тенденцій зміни співвідношення обсягу готівки до банківських депозитів у періоді, що аналізується, до базового періоду [6]. Припускається, що: під час здійснення суб'єктами господарювання і населенням незареєстрованої економічної діяльності розрахунки за товари, роботи і послуги проводяться з використанням готівки, що зумовлює збільшення попиту на готівку в обігу, що обертається поза банками; швидкість обігу готівкових коштів як в офіційній, так і в тіньовій економіці однакова. Слід відмітити, що міжнародні організації під час визначення масштабів тіньового сектору в країнах із перехідною економікою пропонують не використовувати монетарний метод, оскільки для таких країн характерними чинниками є приватизація, високі темпи інфляції тощо, які не дають можливості їхнього включення за цією методологією.

4) Обчислення рівня тіньової економіки за методом збитковості підприємств полягає у визначенні граничних мінімального та максимального коефіцієнтів тіньової економіки як частки ВВП, у межах яких перебуває рівень тіньової економіки. Під час використання методу збитковості підприємств використовуються такі припущення: усі збиткові підприємства за офіційними статистичними даними фактично є прибутковими, що вважається завищенням обсягів тіньової економіки. Рентабельність збиткових підприємств дорівнює рентабельності прибуткових підприємств у періоді, що аналізується.

Розглянемо динаміку рівня тіньової економіки за даними методами в період 2010–2015 років (рис. 3).

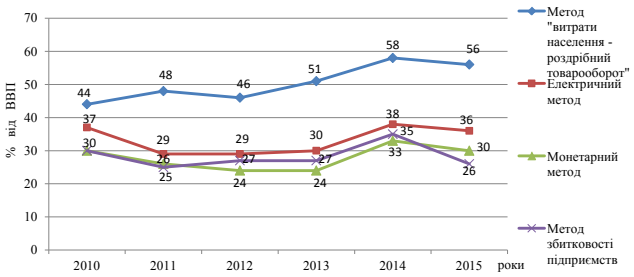


Рис. 3. Динаміка рівня тіньової економіки за окремими методами, % від обсягу офіційного ВВП, 2010–2015 рр.

Джерело: складено на основі [6]

Як бачимо з рис. 3, усі чотири методи, з використанням яких здійснюється оцінка рівня тіньової економіки, показали зменшення рівня порівняно з 2014 р. Тенденція до скорочення обсягів тіньової економіки обумовлена: зростанням обсягів продажу населенню споживчих товарів у легальному секторі над темпами зростання скорегованих грошових витрат населення на придбання споживчих товарів; скороченням обсягу внутрішнього споживання електроенергії за вирахуванням споживання на комунально-побутові потреби; покращанням фінансової ситуації у ВЕД (види економічної діяльності) «Операції з нерухомим майном» унаслідок погашення в 2015 р. облігацій та єврооблігацій підприємств відповідно до умов здійснення правочинів із державним боргом за державними запозиченнями та гарантованим державою боргом за зовнішніми кредитами; відносною стабілізацією ситуації на валютному ринку, що дало змогу Нацбанку у другій половині 2015 р. поступово послабити адміністративні обмеження на ринку, дотримуючись стриманої монетарної політики, спрямованої на згладжування надмірних коливань на валютному ринку.

Загалом рівень тіньової економіки в Україні коливається від 26% до 56%, така різновекторність тенденцій зміни обсягу тіньової економіки за різними методиками вказує на те, що кожен метод розрахунку охоплює певну сферу національної економіки. Звісно, за таких розбіжностей показники тінізації економіки та їх динаміка не можуть слугувати мірилом і переконливим аргументом ефективності принципових змін у системі державного регулювання з метою усунення даного явища та негативних наслідків його функціонування.

Висновки. Проведений аналіз основних методів вимірювання обсягів тіньової економічної діяльності засвідчує, що жоден із методів не охоплює всі інституційні сектори національної економіки, внаслідок чого оцінка масштабів тіньових процесів має умовний характер. Тому пріоритетного значення набуває вдосконалення Методики оцінки обсягів тіньового сектора економіки задля визначення більш точного рівня тіньової економіки та прийняття ефективних рішень щодо його мінімізації. Відтак, для реалізації поставленого завдання ми пропонуємо вжити такі заходи: створити інформаційну базу, яка б ураховувала не лише ті дані, які було подано підприємцями та фізичними особами, а й давала змогу врахувати тінізацію шляхом корупційних діянь, доходів, отриманих унаслідок стихійної торгівлі, незареєстрованої здачі в оренду рухомого і нерухомого майна, надання без ліцензій та реєстрації певних послуг; під час визначення інтегрального показника рівня тіньової економіки враховувати експертні оцінки; впровадити методи економіко-математичного моделювання під час визначення обсягів тіньової економіки.

Перспективою подальших досліджень у даній сфері стануть визначення та оцінка тих складників тіньової економіки, які не включені в офіційну методику розрахунку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Латов Ю.В., Ковалев С.Н.Теневая экономика: [учебное пособие для вузов] / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалев; под ред. д. п. н., д. ю. н., проф. В.Я. Кикотя, д. э. н., проф. Г.М. Казиахмедова. – М.: Норма, 2006. – 336 с.
2. Пилипченко О.О. Методи оцінки тіньової економіки та їх класифікація / О.О. Пилипченко // Судова апеляція. – 2015. – № 2(39). – С. 58–64.
3. Новик С. Методы оценки теневой экономики / С. Новик // Банковский вестник. – 2004. – № 10. – С. 27
4. Ангелко І.В. Методичні основи оцінки обсягів тіньового сектору економіки / І.В. Ангелко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 1. – С. 180–190.
5. Куссулакос Я. Неофіційна економіка в Україні: вимірювання та оцінка впливу на доходи населення: [навч. посіб.] / Я. Куссулакос, В. Саріогло, Г. Терещенко. – К., 2010. – 136 с.
6. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Мінекономіки України від 18.02.2009 № 123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/ uk/publish/category/main?cat_id=38738.
7. Соціально-економічне становище України за 2009 рік. Повідомлення Державного комітету статистики України.
8. F. Schneider The size and development of the shadow economies of ukraine and six other eastern countries over the period of 1999–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/nauka/naukovi_vudannya/e16278.pdf.

УДК 336.767

Черкасова С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УЧАСТІ ГРОМАДЯН У ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ В УКРАЇНІ

CURRENT TRENDS OF CITIZENS' PARTICIPATION IN ACTIVITY OF NON-BANK INSTITUTIONAL INVESTORS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні тенденції участі громадян у діяльності вітчизняних небанківських інституційних інвесторів. Відзначено досягнення недержавних пенсійних фондів і компаній зі страхування життя у збільшенні обсягів залучених пенсійних внесків і страхових премій. Указано, що участь громадян у діяльності вітчизняних інститутів спільного інвестування є незначною. Зроблено висновок, що посилення ролі громадян у діяльності досліджуваних фінансових інститутів стане можливим за умови стабільної економічної і політичної ситуації в країні та реалізації ефективної державної політики щодо стимулювання розвитку небанківського інституційного інвестування.

Ключові слова: небанківські інституційні інвестори, заощадження, недержавні пенсійні фонди, компанії зі страхування життя, венчурні фонди, публічні фінансові інститути.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные тенденции участия граждан в деятельности отечественных небанковских институциональных инвесторов. Отмечены достижения негосударственных пенсионных фондов и компаний по страхованию жизни в увеличении объемов привлеченных пенсионных взносов и страховых премий. Указано, что участие граждан в деятельности отечественных институтов совместного инвестирования является незначительным. Сделан вывод, что усиление роли граждан в деятельности исследуемых финансовых институтов станет возможным при условии стабильной экономической и политической ситуации в стране, а также реализации государством эффективной политики, стимулирующей развитие небанковского институционального инвестирования.

Ключевые слова: небанковские институциональные инвесторы, сбережения, негосударственные пенсионные фонды, компании по страхованию жизни, венчурные фонды, публичные финансовые институты.

ANNOTATION

The basic trends of citizens' participation in activity of domestic non-bank institutional investors are considered in the article. The achievements of non-state pension funds and insurance companies in increasing the volumes of pension payments and insurance premiums are stated. The citizens' participation in activity of domestic institutions of common investment is slight. More actively rich citizens invest saving in activity of venture and closed non-venture investment funds. There are processes of decrease of non-bank financial institutes' role in social protection of population in Ukraine. It is concluded that the successful citizens' participation in activity of research institutes is possible provided a stable economic and political situation in the country and implementation of effective public policies to stimulate the non-bank institutional investment.

Keywords: non-bank institutional investors, saving, non-state pension funds, life insurance companies, venture funds, public financial institutions.

Постановка проблеми. У розвинених країнах світу основним джерелом фінансування діяльності небанківських інституційних інвесторів виступають заощадження населення. Завдяки участі в механізмах інституційного інвестування громадяни одержують додаткові джерела доходів, позбавляються необхідності самостійно управляти своїми інвестиційними ризиками, залучаються до ефективних механізмів убезпечення життя та одержання додаткових пенсійних виплат. Зазначені переваги здійснюють позитивний вплив на збереження рівня життя громадян, посилюють соціальну захищеність учасників колективних інвестицій за втрати працездатності, погіршення стану здоров'я, настання інвалідності тощо. Особливо активна роль у забезпеченні соціального захисту населення належить соціально орієнтованим фінансовим інститутам, таким як недержавні пенсійні фонди, компанії зі страхування життя, публічні інвестиційні фонди.

Поширення в світовій практиці тенденцій соціально відповідального інвестування актуалізує завдання залучення до колективних інвестиційних операцій ширших верств населення з різним рівнем доходів. У розвинених країнах механізми інституційного інвестування поступово втрачають свою елітність і розвиваються за рахунок залучення до складу учасників ширшого кола заощаджувачів із різним рівнем доходів і заощаджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання залучення заощаджень населення до інвестиційних процесів представляють науковий інтерес для багатьох учених. У публікаціях О. Малютіна [3], В. Нагайчук [4], Т. Одинцової [5], Д. Полозенко [6], Ю. Сиротюк [7] зазначається недостатнє залучення нагромаджень населення небанківськими фінансовими інститутами. Це зумовлює громадян розміщувати свої заощадження на банківських депозитах, що не завжди відповідає інвестиційним цілям. Науковцями наголошується, що значний обсяг неорганізованих заощаджень громадян залишається поза фінансовою системою, що обмежує інвестиційний потенціал країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах недостатньо наукових досліджень, в яких вивчаються та порівнюються тенденції залучення коштів громадян у різні види небанківських фінансових інститутів, що є особливо важливим в умовах нестабільного розвитку фінансового сектора, пошуку фінансовими інститутами

більш безпечних та економічно обґрунтованих механізмів свого розвитку.

Мета статті полягає у виявленні та порівнянні сучасних тенденцій залучення коштів громадян у різні види небанківських фінансових інститутів, що є інституційними інвесторами, виявленні проблем, що супроводжують ці процеси, розробці рекомендацій щодо вдосконалення заходів державної регулятивної політики, що дадуть змогу активізувати розвиток небанківського інституційного інвестування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від практики країн із розвиненим фінансовим ринком населення України дуже повільно залучається до процесів колективного інвестування, що пропонуються небанківськими фінансовими інститутами. Достатньо зазначити, що в 2015 р. у складі населення працездатного віку на учасників недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) припадало лише 4,8%, на осіб, застрахованих за договорами страхування життя – 28,4%, на членів кредитних спілок – 4,4% [1; 8].

За 2006–2015 рр. частка учасників НПФ в Україні зросла майже в 10 разів, проте залишилась незначною, частка осіб, застрахованих за договорами страхування життя, збільшилась в два рази, частка членів кредитних спілок – скоротилась практично в три рази. Відбувається поступове зростання інтересу працездатних громадян до механізмів убезпечення життя та нагромадження коштів, що пропонуються лайфовими страховими компаніями. Однак зацікавленість населення країни в додатковому пенсійному забезпеченні, що реалізується третім рівнем пенсійної системи країни, поки що залишається дуже низькою.

Проблеми в діяльності вітчизняних кредитних спілок зумовили значне зменшення кількості членів кооперативних установ і, відповідно, питомої ваги цієї категорії громадян у чисельності населення працездатного віку. Останніми роками окреслилась і тенденція до зменшення кількості членів кредитних спілок, що мають діючі депозитні договори. У 2015 р. лише кожен тридцятий член кредитної спілки мав діючий депозитний договір, тоді як у 2007 р. кожен десятий учасник приймав участь у депозитних операціях цих установ [1].

Застій у розвитку фондів операцій із нерухомістю (далі – ФОН), створених у небанківському фінансовому секторі країни, обумовив відсутність динаміки в зміні кількісних та якісних показників їх діяльності. На сьогодні учасниками ФОН, створених небанківськими фінансовими установами, є лише 15 заможних громадян [1]. Із 2013 р. чисельний склад таких фондів не збільшується, а сам механізм колективного інвестування, що реалізується ФОН, не одержує розвитку в Україні.

Малочисельним є і склад громадян – учасників вітчизняних інститутів спільного інвестування (далі – ІСІ). На кінець 2015 р. лише 222,4 тис. громадян, або 1,3% від чисельності населення працездатного віку, були учасниками інвестиційних фондів [2; 8]. Левову частку (98%, або 217,86 тис. ос.) в їх складі займали учасники інтервальних інвестиційних фондів. У відкритих ІСІ на кінець періоду дослідження брали участь лише 2,6 тис. громадян, у закритих невенчурних фондах – 1,4 тис. , у венчурних фондах – менше 0,5 тис. ос. Цікаво зазначити, що за аналітичними даними, наведеними Українською асоціацією інвестиційного бізнесу, протягом останніх років спостерігається тенденція до зменшення кількості роздрібних інвесторів у всіх типах інвестиційних фондів за винятком венчурних. Лише за 2015 р. чисельність учасників відкритих фондів скоротилась на 6,7%, інтервальних – на 73,5%, закритих невенчурних фондів – на 69,3% [2].

Найбільшу кількість учасників (605,4 тис. ос.) протягом 2015 р. втратили інтервальні ІСІ, значна частина яких була створена в роки масової приватизації і останнім часом припинила свою діяльність [2]. Зазначене дуже яскраво характеризує зорієнтованість роботи компаній з управління активами більшості вітчизняних ІСІ на заможний прошарок громадян і практично відсутність інтересу до залучення коштів дрібних інвесторів.

За нашими розрахунками, на кінець 2015 р. сукупна кількість громадян країни, що брала участь у різних механізмах небанківського інституційного інвестування, становила близько 6762,7 тис. ос. , або 38,9% від чисельності працездатних громадян [1; 2; 8].

У різних сегментах небанківського інституційного інвестування процеси зміни кількості учасників (клієнтів) – фізичних осіб мають різноспрямовану динаміку. Так, зростає кількість учасників НПФ, венчурних фондів, застрахованих осіб за договорами страхування життя, проте зменшується кількість громадян, що є учасниками відкритих, інтервальних, закритих невенчурних інвестиційних фондів, членів кредитних спілок. У цілому протягом 2015 р. відбулось зменшення кількості громадян – учасників небанківського інституційного інвестування. За цей рік сукупна чисельність цієї категорії інвесторів зменшилась на 342,1 тис. осіб, або на 4,8%, насамперед за рахунок значного скорочення складу учасників інтервальних ІСІ [1; 2; 8]. За збереження існуючих тенденцій у розвитку вітчизняного небанківського інституційного інвестування соціальна орієнтованість цієї системи буде залишатись дуже слабкою, а роль заощаджень населення у її розвитку – мізерною.

Водночас за загальних тенденцій до зменшення кількості громадян, задіяних у різних механізмах небанківського інституційного інвестування, стабільне зростання кількості своїх учасників (клієнтів) щороку забезпечують НПФ і компанії зі страхування життя (рис. 1).

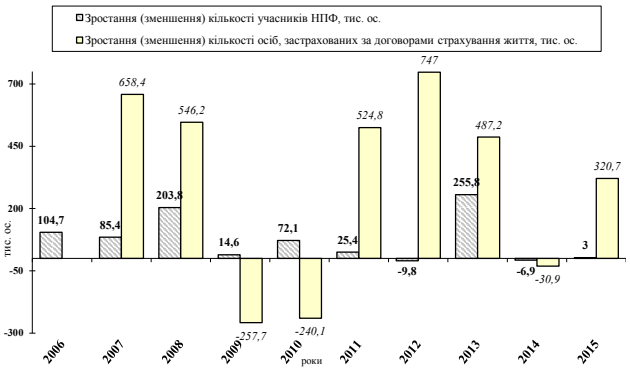


Рис. 1. Річний приріст (зменшення) кількості учасників НПФ і осіб, застрахованих за договорами страхування життя, в Україні в 2006–2015 рр.

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [1]

Найбільш активний приріст осіб, застрахованих за договорами страхування життя, в Україні спостерігався в роки макроекономічної стабільності, зокрема в 2007–2008 рр. і в 2011–2013 рр. Наслідки світової фінансової кризи привели до припинення участі в механізмах убезпечення життя значної частини клієнтів страхових компаній. У 2009 р. втрати галузі становили 257,7 тис. ос. , у 2010 р. – 240,1 тис. ос. У 2014 р. аналогічні процеси відбувались на тлі дестабілізації політичної ситуації в країні, негараздів в економіці та окупації частини території країни.

Механізм припинення участі громадян в недержавних пенсійних фондах є більш складним, тому НПФ меншою мірою, ніж лайфові страхові компанії, втрачали своїх клієнтів у періоди економічних негараздів та політичних криз і більш динамічно наростили кількість своїх учасників. За період 2006–2015 рр. кількість учасників НПФ зросла в 4,3 рази, тоді як осіб, що уклали договори страхування життя, – лише в 2,3 рази [1].

Серед усіх видів небанківських інвестиційних інститутів найбільш успішну діяльність щодо залучення громадян до процесів інституційного інвестування в Україні на сучасному етапі демонструють НПФ і компанії зі страхування життя. Помітну роль серед інститутів небанківського фінансового сектора у забезпеченні соціального захисту своїх членів займають і кредитні спілки, проте вагомість діяльності цих установ із кожним роком зменшується. У складі інститутів спільного інвестування лише інтервальні інвестиційні фонди зорієнтовані на залучення до колективних інвестицій широких верств населення з невеликим розміром заощаджень.

Інвестиційні заощадження громадян і їх заощадження на непередбачений випадок і старість залучаються інституційними інвесторами в різних формах, серед яких – внески в НПФ, платежі за договорами страхування життя, придбання цінних паперів ІСІ, сертифікатів ФОН.

Зазначені платежі можуть здійснюватись як самими учасниками колективних інвестицій, так і іншими вкладниками, зокрема роботодавцями. У сучасних умовах внески за договорами страхування життя практично повною мірою сплачуються громадянами, тоді як внески за договорами недержавного пенсійного забезпечення в левовій частині вносяться роботодавцями. Має місце зростання питомої ваги коштів громадян у валових страхових преміях, залучених за усіма видами страхування, водночас спостерігається незначна участь коштів населення у формуванні активів ІСІ (рис. 2).

На відміну від страхової галузі громадяни країни приймають незначну участь у фінансуванні розвитку індустрії спільного інвестування. На кінець 2015 р. лише 7,3% величини сукупних чистих активів ІСІ належали фізичним особам – учасникам інвестиційних фондів (рис. 2). Протягом 2006–2015 рр. зазначений показник зріс утричі, проте залишився мізерним. Як свідчать дані аналізу, громадяни активно припиняли свою участь в інвестиційних фондах у період економічної кризи 2008–2009 рр., що знизило потенціал розвитку вітчизняної індустрії спільного інвестування. Темпи річних приростів коштів населення в інвестиційних фондах в останні роки співмірні з темпами інфляції, що не дає змоги сподіватись на посилення ролі громадян у забезпеченні розвитку індустрії спільного інвестування в Україні.

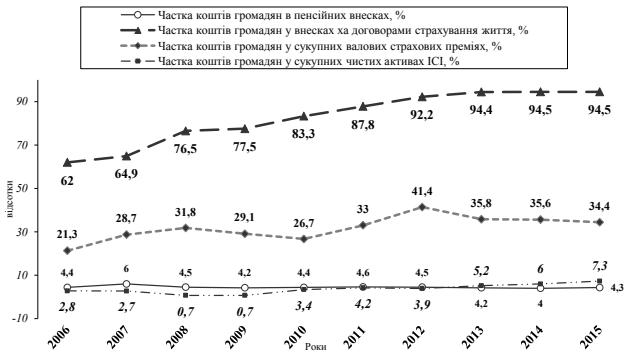


Рис. 2. Показники участі громадян у фінансуванні діяльності небанківських інституційних інвесторів в Україні в 2006–2015 рр.

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [1; 2]

У розрізі типів інвестиційних фондів громадяни країни приймають неоднакову участь в їх фінансуванні. У 2015 р. частка коштів громадян у відкритих фондах становила 76,8%, в інтервальних – 41%, у закритих невенчурних – 34%, у венчурних фондах – 5,9% [2].

Інтервальні інвестиційні фонди характеризуються найбільшою кількістю учасників – фізичних осіб, проте громадяни протягом останніх років практично вдвічі зменшили свою частку в капіталі цих інститутів.

Виявлені тенденції демонструють поширення більш ризикових механізмів у вітчизняній інду-

стрії спільного інвестування і згортання більш безпечних схем укладення коштів, що притаманні публічним ІСІ. Відбулась переорієнтація вітчизняної індустрії спільного інвестування з масового інвестора, як це було під час приватизації, на окремий сегмент багатих інвесторів, зокрема й на заможних громадян. Зазначена тенденція має негативний соціальний ефект, оскільки звужує склад механізмів інституційного інвестування, що можуть використовуватись різними верствами населення.

Збільшення обсягів інвестицій громадян має позитивний вплив на нарощення потенціалу небанківського інституційного інвестування в Україні. За нашими розрахунками, у 2006–2015 рр. сума коштів громадян, сплачених у формі пенсійних внесків у НПФ, збільшилась 15,2 рази, внесених за договорами страхування життя – у 4,6 рази, у валових страхових преміях за всіма видами страхування зросла в 3,5 рази. Найбільший приріст коштів громадян спостерігався в чистих активах ІСІ і становив 37,6 разу. У складі інвестиційних фондів найбільше зростання інвестицій громадян забезпечили закриті інвестиційні фонди (920%) і венчурні фонди протягом 2009–2015 рр. (5120%). Найменше зросла вартість коштів громадян у капіталі відкритих (26,7%) та інтервальних інвестиційних фондів (30,3%) [1; 2]. Вартість продуктивних активів кредитних спілок, які практично повністю належать громадянам – членам кооперативних установ, зменшилась за 2006–2015 рр. на 45,2%, хоча до 2009 р. динамічно зростала [1].

Аналіз ланцюгових темпів приросту коштів громадян, інвестованих у діяльність вітчизняних небанківських інвестиційних інститутів у 2006–2015 рр., дає змогу зробити висновок про уповільнення динаміки цих процесів до кінця періоду дослідження. Як свідчать дані рис. 3, до світової фінансової кризи громадяни більш активно нарощували свої інвестиції в діяльність небанківських інституційних інвесторів. Річні темпи приросту інвестицій в ІСІ знаходились у межах 190–705,9%, внесків у НПФ – 86,4–164,2%, коштів за договорами страхування життя – 12,6–65,2% [1; 2].

Дослідження структури коштів громадян, у сукупності нагромаджених в інвестиційних інститутах, що здійснюють довгострокове залучення капіталу, дає підстави зробити висновок про посилення тенденцій до зменшення соціальної спрямованості небанківського інституційного інвестування в Україні. У 2015 р. у складі сукупних ресурсів, що належали громадянам у секторі небанківського інституційного інвестування країни, 44,6% було акумульовано у венчурних ІСІ, 13,3% – у закритих невенчурних фондах, 27,3% – у компаніях зі страхування життя, 7,9% – у НПФ, 6,4% – у кредитних спілках [1; 2].

Виявлені тенденції демонструють необхідність суттєвого вдосконалення державної регуляторної політики щодо розвитку небанківського інституційного інвестування в Україні в цілях відродження вітчизняної системи кредитної кооперації, активного стимулювання розвитку публічних фінансових інститутів, передусім відкритих та інтервальних інвестиційних фондів, НПФ, лайфових страхових компаній із метою більш активного залучення до їх діяльності широких верств заощаджувачів із різним рівнем доходів.

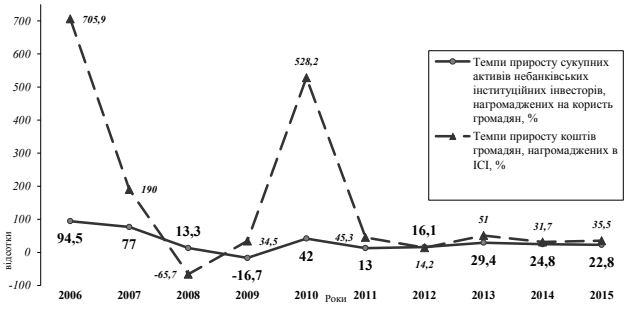


Рис. 3. Ланцюгові темпи приросту активів, нагромаджених на користь громадян у секторі небанківського інституційного інвестування в Україні, і окремо в ІСІ в 2006–2015 рр., %

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [1; 2]

На сьогодні різні види небанківських інституційних інвесторів в Україні зорієнтовані на різний цільовий сегмент учасників-громадян. Венчурні і закриті невенчурні інвестиційні фонди вибудовують свої інвестиційні стратегії в розрахунку на залучення коштів заможних громадян. У 2015 р. середній обсяг активів, що припадав на одного учасника – фізичну особу, у венчурних фондах становив 23,8 млн. грн., збільшившись лише за рік на 5,4 млн. грн. Ще більш високі темпи нарощування активів, що належать громадянам, продемонстрували закриті невенчурні інвестиційні фонди. У 2014 р. середній обсяг активів, що належав одному учаснику – фізичній особі, у таких фондах становив 615,6 тис. грн., тоді як за рік збільшився до 23,3 млн. грн. [2]. Заможні громадяни є й учасниками ФОН. У 2015 р. середній обсяг коштів, внесених в ці інститути одним учасником, становив 2,87 млн. грн. [1].

Соціально орієнтовані небанківські інституційні інвестори залучають кошти громадян, які у своїй масі володіють невеликими заощадженнями. У 2015 р. середній обсяг нагромаджених активів, що припадав на одну фізичну особу, становив у НПФ 2 366,4 грн., у компаніях зі страхування життя – 1 388,9 грн., у кредитних спілках – 2 102 грн. [1].

Висновки. Участь громадян країни у фінансуванні діяльності небанківських інституційних інвесторів залишається незначною, проте останніми роками дещо посилилась. Найбільш активно громадяни наростили свої вкладення у венчурні і закриті невенчурні інвестиційні фонди. Приріст внесків громадян у НПФ і

компанії зі страхування життя залишається помірним проте і стабільним. Негативний зміст має тенденція зменшення вкладень громадян у відкриті й інтервальні інвестиційні фонди, кредитні спілки. Значною мірою цей процес був викликаний проявами світової фінансової кризи, в умовах соціально-політичної нестабільності в країні лише посилився і на сьогодні обумовив згортання діяльності публічних ІСІ і кредитних спілок в Україні.

Недостатня участь громадян у процесах небанківського інституційного інвестування в Україні, на нашу думку, зумовлена багатьма чинниками, серед них: мала обізнаність громадян країни про існуючі механізми нагромадження й інвестування коштів, що пропонуються небанківськими фінансовими інститутами, низька фінансова грамотність та інвестиційна культура суспільства, відсутність у населення практики участі в колективних інвестиціях, слабка популяризація нових для громадян країни механізмів інвестування, недостатнє поширення досвіду успішно функціонуючих інвестиційних інститутів. Важливими проблемами, що гальмують розвиток небанківського інституційного інвестування в Україні, є нестабільна соціально-політична ситуація в країні, кризові явища в економіці, значне падіння реальних доходів населення, відсутність надійних механізмів захисту майнових прав учасників колективних інвестицій. У небанківському фінансовому секторі країни на відміну від банківської системи відсутніми є механізми гарантування інвестицій населення в разі банкрутства фінансових установ. Важливими обмежуючими чинниками розвитку небанківських інвестиційних інститутів залишаються недостатньо ефективна їх діяльність щодо управління нагромадженими коштами громадян і низькі показники доходності інвестицій у публічних фінансових інститутах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичні та статистичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nfp.gov.ua.
2. Аналітичні матеріали Української асоціації інвестиційного бізнесу за 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua.
3. Малютін О.К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 92–100.
4. Нагайчук В.В. Заощадження домогосподарств як джерело інвестицій в національну економіку / В.В. Нагайчук // Економіка. Управління, Інновації. – 2014. – № 2.
5. Одинцова Т.М. Заощадження населення як джерело інвестиційних ресурсів української економіки / Т.М. Одинцова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 89–92.
6. Полозенко Д. Основні напрями соціальної політики на сучасному етапі розвитку економіки України / Д. Полозенко // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 83–89.
7. Сиротюк Ю.В. Роль страхових компаній та недержавних пенсійних фондів у формуванні фінансового забезпечення розвитку економіки / Ю.В. Сиротюк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 184–191.
8. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.92

Штангрет А.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Української академії друкарства

Караїм М.М.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Української академії друкарства

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: СУТЬ І ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE: THE NATURE AND ASPECTS OF FOREIGN TRADE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено та охарактеризовано п'ять ключових підходів до трактування поняття «економічна безпека держави», що стало основою формування власного визначення. З'ясовано, що сьогодні інтеграційні процеси, соціальні, економічні та політичні збурення і військові дії вимагають суттєвого перегляду сукупності загроз для економічної безпеки держави та більш ретельного формування методичних засад забезпечення зовнішньоекономічної безпеки, яке повинно спиратися на пріоритетність досягнення державних інтересів.

Ключові слова: економічна безпека держави, загроза, безпека, суб'єкт, інтерес.

АННОТАЦИЯ

В статье определены и охарактеризованы пять ключевых подходов к трактовке понятия «экономическая безопасность государства», что стало основой формирования собственного определения. Выяснено, что сегодня интеграционные процессы, социальные, экономические и политические сдвиги и военные действия требуют существенного пересмотра совокупности угроз для экономической безопасности государства и более тщательного формирования методических основ обеспечения внешнеэкономической безопасности, которое должно опираться на приоритетность достижения государственных интересов.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, угроза, безопасность, субъект, интерес.

ANNOTATION

Identify and characterize the five key approaches to the interpretation of the concept of «economic security of the state», which became the basis for the formation of self-determination. It was found that today the integration processes, social, economic and political developments and military operations require a substantial revision of the set of threats to economic security and a more thorough form of methodological foundations for the realization of foreign economic security. Ensuring the security of foreign trade should be based on the priority of achieving the public interest.

Keywords: economic security, threat, security, an interest.

Постановка проблеми. Процес гарантування безпеки в сучансих умовах господарювання стає пріоритеним, адже саме безпека умовжливлює існування та розвиток будь-якої соціально-економічної системи. Постановка і вирішення проблеми забезпечення безпеки будь-якого рівня базується насамперед на аналізі сутності цієї категорії. Сучасна наукова література містить достатню кількість визначень безпеки. Водночас розбіжності в них, одноаспектний, у масштабах обраного об'єкта макро-, мезо-, або мікроекономічного рівня, аналіз, подекуди й поверховий підхід до формулювання, обумовлюють недоліки під час подальшої розробки проблеми. Очевидно, що існує необхідність узагальнення та систематизації накопиченого досвіду з вивчення сутності категорії безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження економічної безпеки зробили вітчизняні вчені: Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, З. Герасимчук, В. Горбулін, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, Н. Реверчук, О. Терещенко, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та ін.

У працях вітчизняних науковців досліджено необхідність, причини та функції економічної безпеки держави в умовах ринкових трансформацій, розроблено загальні підходи до аналізу та оцінки функціональних складників.

Виділення невирішених раніше частини загальних проблем. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що в сучасній науковій літературі та практиці господарювання підприємств недостатньо приділено увагу формуванню теоретичної бази забезпечення економічної безпеки держави, зокрема з урахуванням зовнішньоекономічного аспекту.

Мета статті полягає у групуванні трактувань суті економічної безпеки держави та окресленні сукупності пріоритетних напрямів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочнемо з того, що фактично до кінця XX ст. пріоритетною вважалася військова безпека, підґрунтям чого була боротьба за ресурси, а також глобальне воєнно-стратегічне протистояння соціалізму та імперіалізму. У 70-х роках людство усвідомило ще один аспект гарантування без-

пеки – екологічний. Виникнення загрози, було пов'язане з безконтрольним використанням природних ресурсів, що призводить до важковідтворюваних порушень екологічного балансу. Як наслідок, підвищилося значення раціонального використання результатів міжнародного розподілу праці, що обмежує ймовірність неочікуваних та небажаних його наслідків.

Своєю чергою, термін «економічна безпека» вперше був ужитий Ф. Рузвельтом в 1934 р. [1; 2], який і створив перший федеральний комітет з економічної безпеки, але офіційного статусу це поняття набуло в рішеннях Генеральної Асамблеї ООН на її 40-й сесії в 1985 р., коли було прийнято Резолюцію «Міжнародна економічна безпека». У ній була визначена «необхідність сприяти забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку і прогресу кожної країни, особливо країн, що розвиваються, шляхом міжнародного економічного співробітництва і використання потенціалу багатосторонніх і регіональних організацій» [4]. Своєю чергою, на 42-й сесії Генеральної асамблеї ООН був зроблений наступний крок – прийнято Концепцію міжнародної економічної безпеки [2].

Науковим підґрунтям для пошуку умов безпеки міжнародних відносин стали роботи таких авторів, як: Х. Беренс, Дж. Голден, В. Загашвілі, Т. Ілген, Р. Келлі, П. Ноак, Х. Маулль, Л. Олвей, М. Портной, К. Самсонов, К. Холсті та ін. Серед конкретних питань регулювання міжнародних відносин, які безпосередньо торкаються економічної безпеки, виділяються питання, пов'язані з проблемою вирівнювання платіжного балансу (Л. Олвей, Р. Келлі), стабілізацією валютної системи (Т. Ілген), модернізацією системи міжнародної торгівлі (Х. Маулль), вирішенням боргової проблеми і ліквідацією її наслідків (П. Кернер).

Причинами зміни поглядів на процес гарантування безпеки були [6]:

– зростання рівня міжнародних конфліктів, причиною яких були умови доступу до сировини, які неможливо було вирішити лише за рахунок військової і політичної диктатур;

– масове безробіття, міжрелігійні конфлікти, економічні негаразди, які були притаманні для країн – постачальників сировини;

– усвідомлення залежності між процесами гарантування безпеки держави і добробутом її громадян;

– посилення уваги до розвитку міжнародного співробітництва (на відміну від традиційного спрямування на суперництво і конфлікти);

– поширення процесів глобалізації та регіоналізації, які вимагають перегляду основ та принципів безпеки;

– науково-технічна революція (НТР), яка сприяла інтернаціоналізації господарств та економічному розвитку держав світу;

– необхідність координації зусиль для збереження навколишнього середовища, протистояння розповсюдженню нових небезпечних епідемій та інших глобальних проблем із метою збереження життя наступних поколінь.

Дослідження українськими економістами сутності категорії «економічна безпека» почалося зі шляхів вирішення цієї проблеми в межах нашої держави. У Концепції економічної безпеки України [3], яка згодом лягла в основу Закону України «Про основи національної безпеки», під економічною безпекою розуміється:

по-перше, стабільність розвитку економіки України, стабільність українського суспільства, а також достатній рівень обороноздатності;

по-друге, здатність України як незалежної держави захищати свої національні інтереси від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Результати наукових досліджень та тенденції розвитку людського суспільства переконливо доводять, що економічна безпека є обов'язковою складовою частиною будь-якого рівня, тобто і міжнародного, і регіонального, і окремої особи. Проблемами забезпечення економічної безпеки на різних рівнях зайнято багато дослідників. Так, слід погодитись із думкою Г. Козаченко, В. Пономарьова та О. Ляшенко, які виділяють наявність п'ятьох ієрархічних рівнів безпеки: глобальний, міжнародний, національний, безпека регіону і підприємства [2]. Доцільно підкреслити, що у складі національної безпеки саме економічна складова сьогодні є пріоритетною і визначає здатність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримання стабільності суспільства за будь-яких умов і варіантів розвитку подій.

Відповідно до мети даної статті, було проведене узагальнення доробку вітчизняних та закордонних науковців, що дало змогу виділити п'ять основних підходів до розуміння суті поняття «економічна безпека держави» (табл. 1).

Кожен із виділених та охарактеризованих підходів концентрує увагу на певному пріоритеті забезпечення економічної безпеки держави, а відтак, має право на існування. Водночас, на нашу думку, певним узагальненням різних точок зору може бути визначення економічної безпеки держави як складної багатофакторної категорії, що характеризується здатністю національної економіки забезпечити задоволення потреб кожного громадянина, реалізацією національних інтересів, достатністю оборонного потенціалу та сталим соціально-економічним розвитком.

Окрім формування визначення, доцільно підкреслити, що процес забезпечення економічної безпеки держави вимагає здійснення постійного моніторингу соціально-економічних процесів із метою виявлення зміни рівня безпеки під впливом виникнення та дії внутрішніх й зовнішніх ризиків та загроз, для коригування поточних дій державних органів управління, зміни тактики і стратегії у сфері економічної політики.

У контексті зазначеного доцільно підкреслити, що сучасний період історії охарактеризувалося суттєвою зміною соціально-економічних процесів, які мають місце як в Україні, так і навколо її економічних кордонів. Так, формування в нашій країні ринкової економіки та вступ до СОТ супроводжуються подальшою лібералізацією економіки та глибшим входженням у світовий економічний простір. Військові дії на сході України спричинили суттєві зміни у зовнішньоекономічній діяльності країни, спонукали до пошуку нових ринків збуту в Європейському Союзі та Азії, посилили міграційні процеси тощо.

Інтеграція економіки України до світової економічної системи та нові виклики, спричинені військовим, політичним та соціальним протистоянням, загострюють питання зовнішньоекономічної безпеки як складової частини економічної безпеки держави.

Необхідно погодитися з думкою А. Чесновова, що під час інтеграції держави в систему світогосподарських зв'язків перед нею постає проблема суперечності між необхідністю, з одного боку, інтегруватись у світову економіку, а з другого – забезпечити гармонійний розвиток національної економіки, захист національних економічних інтересів, внутрішнього ринку й вітчизняного виробника [5, с. 3].

Крім того, у період захисту територіальної цілісності особливо важливою є виважена державна зовнішньоекономічна політика серед інших напрямів економічної діяльності держави. Економічні інтереси окремих товаровиробників не можуть стояти вище державних інтересів. Виразником національних економічних інтересів, тобто інтересів кожного громадянина, та їх захисником є держава в особі державних органів управління, які повинні здійснювати прийняття та реалізацію поточних, тактичних і стратегічних рішень щодо здійснення макроекономічної політики, бюджетного процесу, управління фінансовими потоками і ресурсами, забезпечення рівних прав і можливостей для кожного суб'єкта господарювання стосовно його зовнішньоекономічної діяльності.

Відтак, поруч із військовою безпекою пріоритетним стає питання зовнішньоекономічної безпеки, без гарантування якої країна не може бути повноправним учасником світового економічного простору, посісти належне місце в міжнародному поділі праці та мати належну систему захисту й протидії глобальним викликам її економічній безпеці зокрема та національній безпеці взагалі.

Висновки. В економічній літературі поняття «економічна безпека держави» характеризується суттєвою відмінністю трактувань, які відрізняються акцентуванням уваги на якомусь одному пріоритеті забезпечення безпеки: стійкості, стабільності та здатності до розвитку; самовідтворенні та саморозвитку; економічній незалежності; економічній взаємозалежності; захисті

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «економічна безпека держави»

Підхід	Суть	Автори
Спрямований на забезпечення стійкості, стабільності та здатності до розвитку	Підхід, зорієнтований на розуміння економічної безпеки як категорії, яка характеризується стійкістю, стабільністю та поступальним розвитком, здатністю протистояти різним негативним зовнішнім, внутрішнім загрозам та забезпечувати досягнення поставлених цілей	В. Савін, О. Бандурка, В. Духов, К. Петрова, І. Червяков, В. Забродський, Н. Кізім, А. Ревенко, О. Лєпіхов, Л. Абалкін, В. Захарченко, А. Архипов, А. Городецький, Б. Михайлов, Е. Бухвальд, Н. Гловацька, С. Лазуренко, В. Мунтіян, А. Шаваєв, В. Геєць, Б. Кваснюк та інші автори Концепції економічної безпеки України, С. Ликшин, А. Свинаренко, В. Шлемко, І. Бінько, М. Єрмошенко, К. Єфремов, Г. Георгадзе, Г. Дарнопих, Б. Бузан, В. Сенчагов, О. Архипов, Е. Бухвальд, В. Дворянков, Ю. Ольсевич, П. Бєлова
Спрямований на самовідтворення і саморозвиток	Підхід характеризує безпеку як здатність системи до забезпечення стійкого функціонування, розширеного самовідтворення, задоволення потреб населення	Я. Жаліло, В. Білоус, Н. Нижник, Г. Ситник, О. Білорус, Д. Лук'яненко, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Грунін, А. Ілларіонов, І. Козлюк, Н. Капустін, В. Амитан, А. Амитан, А-ндр. Г. Амитан
Спрямований на забезпечення економічної незалежності	Пріоритетним є забезпечення економічної незалежності країни, захист національних інтересів, вільний вибір шляхів і форм економічного розвитку	С. Михаловський, Я. Тімберген, О. Шнипко, Г. Маховскі, О. Городецький, О. Бєльков, Б. Губський
Врахування умов міжнародної економічної взаємозалежності	Підхід, зорієнтований на забезпечення економічної безпеки шляхом ефективного використання міжнародних зв'язків	Г. Дарнопих, С. Михаловський, Т. Агапова
Спрямований на захист від загроз	Ключовим є захист від існуючих та потенційних нега-тивних зовнішніх і внутрішніх загроз та життєво важливих інтересів країни	Х. Маулль, К. Мердок, А. Піскунов, Є. Човушян, М. Сидоров, О. Бандурка, В. Духов, Ю. Ольсевич, А. Городецький, К. Іпполітов, В. Савін, О. Лєпіхов, В. Медведєв, С. Кузнєцов, Е. Бухвальд, Н. Гловацька, С. Лазуренко В. Сенчагов, В. Пірумов, Е. Олейникова, В. Косевцов, В. Савин, В. Пірумов, К. Іпполітов, В. Попович

від загроз. Узагальнення різних точок зору дало змогу запропонувати власне визначення, яке спирається і на сучасні параметри забезпечення безпеки національної економіки в Україні.

Сучасний період характеризується суттєвою зміною соціально-економічного простору України, що безпосередньо впливає на її економічну безпеку. З'ясовано, що державним органам управління доцільно максимальну увагу приділити регулюванню сфери зовнішньоекономічної безпеки як складової частини економічної безпеки виходячи із поглибленої інтеграції економіки України у світовий економічний простір та зростання негативного впливу загроз, виникнення яких пов'язано з політичними та соціальними збуреннями, військовими діями на території України.

Подальшого дослідження потребує визначення та ідентифікація ключових зовнішніх та внутрішніх загроз зовнішньоекономічній безпеці нашої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
2. Козаченко А. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: [монография] / А. Козаченко, В. Пономарев, О. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
3. Концеция экономической безопасности Украины // Экономист. – 1998. – № 7/9. – С. 63–82.
4. Резолюции и решения, принятые Генеральной Ассамблеей на сороковой сессии ООН: Резолюция Генеральной Ассамблеи 40/173.
5. Чесноков А.В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01 / А.В. Чесноков; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 19 с.
6. Штангрет А.М. Управління економічною безпекою підприємств авіаційної галузі: [монографія] / А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 272 с.

УДК 336

Юринець З.В.
доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету
імені Івана Франка

Петрух О.А.
аспірант кафедри менеджменту
Львівського національного університету
імені Івана Франка

Круглякова В.В.
аспірант кафедри менеджменту
Львівського національного університету
імені Івана Франка

БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

MAIN BARRIERS IN A WAY OF INNOVATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано проблематику розвитку та стимулювання інноваційної діяльності в економіці України. Розглянуто низку об'єктивних та суб'єктивних бар'єрів, які перешкоджають інноваційному розвитку. Визначено найбільш вагомі чинники, що перешкоджають впровадженню інновацій. Проаналізовано основні державні механізми стимулювання розвитку інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інвестиції, економіка, державне регулювання, інноваційні бар'єри.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована проблематика развития и стимулирования инновационной деятельности в экономике Украины. Рассмотрен ряд объективных и субъективных барьеров, которые препятствуют инновационному развитию. Определены наиболее значимые факторы, препятствующие внедрению инноваций. Проанализированы основные существующие государственные механизмы стимулирования развития инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, экономика, государственное регулирование, инновационные барьеры.

ANNOTATION

There are analyzes main problems of development and stimulation of innovation in the economy of Ukraine in the article. Number of objective and subjective barriers that hinder innovation are defined. The most important factors that hinder innovation are highlighted. There is investigated the basic existing state mechanisms to stimulate the development of innovation.

Keywords: innovation, investment, economy, government regulation, innovation barriers.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки зумовлений зростаючим конкурентним суперництвом суб'єктів господарювання різних галузей. Вочевидь, необхідністю постає перехід до нових, більш ефективних методів управління, що водночас залежить від низки різноманітних чинників. Одним із найвагоміших постає інноваційний поступ. Саме інновації дають поштовх до розвитку суб'єктів господарювання різних форм власності, змінюють розташування позицій на зовнішніх та внутрішніх ринках, дають змогу залучати інвестиції та збільшувати прибуток.

Тому визначення внутрішньоорганізаційних та зовнішніх об'єктивних бар'єрів на ринку, які стримують упровадження та розвиток інновацій, пошук шляхів їх подолання, необхідних передумов розвитку сучасних підприємств та економіки нашої держави загалом стають доволі актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням і дослідженням проблеми інноваційного розвитку та діяльності в Україні та її державного регулювання займалося багато науковців. Дослідження основних проблем розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств знайшли своє відображення в роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Амоша О.І., Балабан О.Р., Іляшенко С.Н, Карамишев Д.В., Малиняк Б.С., Цибулов П.М. та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз результатів наукових досліджень показує, що пошук напрямів подолання перешкод інноваційного розвитку та створення сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності є перспективним напрямом досліджень, особливо в умовах реформування економіки країни. Першим кроком до окреслення та пошуку шляхів покращання існуючої ситуації є висвітлення та аналіз існуючих інституційних та ринкових бар'єрів у напрямі розвитку інноваційної діяльності.

Мета статті полягає у проведенні аналізу існуючих стримуючих чинників і бар'єрів інноваційного розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан і розвиток інноваційної економіки в Україні вимагають значних змін та реформ [7]. Зміни необхідні практично в усіх галузях економіки. Очевидним є те, що без упровадження та розвитку нових ідей і технологій не буде відбуватися поступ економіки.

Проте перед тим як пропонувати нові напрями втілення інновацій, варто провести аналіз чинників, які стримують чи блокують такий розвиток у сучасних умовах.

Для виявлення перешкод та чинників, які мають вплив на інноваційну діяльність суб'єктів господарювання, проведено експертне дослідження, яке було реалізоване завдяки методу Дельфі і здійснювалось весною 2015 р. Це дало змогу визначити силу впливу окремих умов (перешкод, чинників, засобів, здатності організації) на процес упровадження інновацій суб'єктами господарювання.

Експертне опитування було проведене у двох раундах для досягнення статистичної сумісності відгуками учасників панелі (експертів). Через складність і багатогранність обраної сфери та задуму дослідження було вирішено включити до групи експертів керівників, співробітників сектору адміністрації обласного рівня, консультантів у сфері інноваційного управління, наукових працівників, які спеціалізуються на інноваціях.

Етап збору й узгодження думок фахівців, коли учасники отримали електронною поштою анкету дослідження, передбачав дві фази: 1) статистичний аналіз зібраних анонімних, індивідуальних результатів і формування попередньої пропозиції за ступенем важливості; 2) передача учасникам по електронній пошті упорядкованих і вже зібраних результатів попередньої фази дослідження та модифікованого опитувальника (анкети) із коментарями для перегляду та подання коментарів висловлюванням (і переглянути свої попередні відгуки). Якщо експерти не внесли принципових змін у відповідях, варто припускати, що було досягнуто задовільний рівень відповідності думок експертів, та дійти завершення процесу опитування респондентів.

У дослідженні брало участь 65 респондентів (у першому турі) та 60 експертів – у другому й охоплювало Західний регіон. Експерти оцінювали силу впливу чинників, виявлених на основі проведеного дослідження за шкалою Лайкерта від 1 – «відсутність впливу» до 5 – «дуже сильний вплив».

У процесі дослідження отримано такі результати (табл. 1). Для чинників указана середня вага, яка отримана у разі ранжування.

Найбільш вагомою внутрішньою перешкодою інноваційній діяльності суб'єктів господарювання виявлено відсутність власних фінансових ресурсів. Для суб'єктів господарювання в сучасних нестабільних економічних умовах складністю є отримання інвестицій, кредитів, а власні ресурси вкрай обмежені. Така ситуація впливає на зниження інноваційної активності, інтенсивності інноваційної діяльності, яка притаманна для більшості вітчизняних суб'єктів господарювання.

Аналізуючи сучасний стан економіки та ринкову ситуацію, можна виокремити низку найбільш вагомих внутрішніх – суб'єктивних та зовнішніх – об'єктивних бар'єрів, які перешкоджають активному розвитку інновацій. До них можна віднести:

1. Фінансування.
2. Технології та пропозиція.
3. Клієнтів та попит на ринку.
4. Законодавчі бар'єри та політичну ситуацію.
5. Відсутність досвіду та підтримки в автора інноваційної ідеї.

Таблиця 1

Чинники внутрішнього середовища, які перешкоджають інноваційній діяльності підприємств

№	Чинник, перешкода	Вага чинника
1	Відсутність власних фінансових ресурсів	0,16
2	Низька інноваційна інтенсивність, активність у процесі здійснення інноваційної діяльності	0,15
3	Відсутність ринкових можливостей втілення інновацій	0,14
4	Відсутність інноваційної стратегії	0,12
5	Низька абсорбційна здатність (наявність організаційних процедур, завдяки яким суб'єкти господарювання набувають, освоюють і перетворюють доступні знання)	0,11
6	Нерозвинутість комунікаційних зв'язків між підрозділами, відділами	0,09
7	Слабка підтримка членів управлінської команди	0,07
8	Відсутність працівників відповідної кваліфікації	0,06
9	Нерозвиненість системи маркетингу	0,05
10	Низький рівень диверсифікації діяльності	0,03
11	Перешкоди структурного характеру (високий рівень формалізації, централізації)	0,02

Джерело: сформовано автором

Існує два види фінансових проблем: питання фінансування розвитку інновацій і питання, хто платитиме за продукт чи послуги. Однією з проблем постає тривалий період окупності інвестицій. Кожна галузь має свої приблизні терміни окупності, що зумовлено специфікою інновацій та консервативністю існуючих стандартів у галузі та відповідного регулюючого законодавства в ній. Дуже часто інноваційним продуктам потрібно отримати ліцензування та сертифікати про відповідність до міжнародних і державних стандартів якості, ці процедури можуть тривати роками, що, вочевидь, відкладає вихід нового продукту на ринок і повернення інвестицій. Так, наприклад, інвестиції в IT-галузі можуть повернутися за два-три роки, водночас окупність проектів у галузі охорони здоров'я може тривати від п'яти до десяти років. Такі цифри

не завжди є привабливими для зарубіжних і вітчизняних інвесторів, тому акцент робиться на пошуку напрямів державного фінансування розробок і втілення нових продуктів.

Доволі часто джерелом сумнівів інвестора виступає складна модель фінансування та відшкодування, які можуть приходити не від кінцевого споживача, а від третьої особи – уряду або приватної установи чи фонду.

Впровадження нових технологій вимагає розуміння того моменту, коли потрібно виходити з ними на ринок. Якщо вийти на ринок занадто рано, то інфраструктура, необхідна для підтримки інновацій, може бути ще не готова. Затягнувши надто довго з інновацією, втрачаються конкурентна перевага і можливість стати лідером на ринку.

Потрібно враховувати і те, що існує конкуренція не лише в межах одного напряму, але й між різними напрямами. Виробники товарів-замінників чи супутніх товарів будуть відстоювати свої інтереси та можуть створювати бар'єри.

Ще одним вагомим моментом у разі створення інновації є правильне окреслення цільової аудиторії та потенційного клієнта продукції. Потрібно розуміти те, що кінцевий споживач може не входити в саму цільову аудиторію. Відповідно, і низка заходів та реклами повинні бути зосередженими не на ньому. Так, наприклад, у ланцюжку цільових клієнтів медичного препарату будуть стояти родичі хворого, лікарі, які призначають йому схему лікування і відповідні препарати та страхові компанії, які часто мають часткове покриття витрат на фармацевтичні вироби, і дуже часто нові медичні винаходи можуть не підтримуватися страховими компаніями. Ці суб'єкти, безумовно, впливають та поширення на ринку інноваційного методу чи продукту.

Розвиток будь-яких сучасних технології вимагає значних інвестицій, відповідно, і їх кінцева вартість для споживача буде високою. Це постає ще одним чинником обмеженого попиту на інноваційні продукти чи технології, вартість яких є високою, що водночас обумовлює недоступність цих послуг для пересічного українського споживача, в якого часто немає достатніх власних фінансових ресурсів для покриття своїх потреб.

Гравцями на ринку можуть бути не лише конкуренти. До них можна віднести державні органи й інститути, виробників аналогічної чи супутньої продукції, споживачів, інвесторів, торгових посередників тощо.

Доволі часто держава виступає монополістом на продукцію у певній галузі, внаслідок чого формуються такі законодавчі умови для приватного сектору в цій сфері, які можуть постати бар'єром для інноваційного розвитку в цьому напрямі.

Несприятливу конкуренцію створюють також іноземні виробники, які мають свої представництва в Україні. Завдяки демпінгу цін вони роблять вітчизняний інноваційний продукт не конкурентоздатним як за показником якості, так і за вартістю.

Ще одним бар'єром на шляху впровадження вітчизняних інноваційних проектів є відсутність практичного досвіду та напрацьованих механізмів упровадження ідеї у життя. На жаль, між науковим і прикладним світами існує великий розрив, нестача практичних навичок втілення ідеї в реальний продукт. Дуже слабо розвинута співпраця між науковими інститутами та приватним бізнесом чи державними установами, в яких є не тільки фінансові можливості, але й практичний досвід із виведення нових продуктів на ринок. Тому достатньо велика частина інноваційних ідей зупиняється вже на початковому етапі свого практичного втілення через те, що не відбувається перших кроків щодо їх втілення через відсутність відповідного досвіду в їх ініціатора (автора).

Для подолання цього бар'єру потрібно акумулювати вже набуті знання з реалізованих проектів (напрямів їх втілення), а також створювати відповідні навчальні курси та бази обміну досвідом для поширення необхідних знань.

Державне регулювання та законодавча база іноді можуть допомагати інноваційній діяльності (якщо законодавством передбачено стимули для компаній, які розробляють інноваційні продукти), а іноді і перешкоджати їй. Тому компаніям, які займаються розробкою інновацій, потрібно досконало вивчати законодавство, щоб розуміти, які закони можуть сприяти втіленню їхньої ідеї, а які – зашкодити [2].

В Україні надто слабо розвинутий механізм державно-приватного партнерства, який є ефективним засобом втілення та підтримки інноваційних проектів. На сьогоднішній день розроблено тільки один Закон «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010.

Окрім зовнішніх бар'єрів, існує ще низка внутрішніх – суб'єктивних чинників, які стримують інноваційну діяльність. Варто розглянути групу бар'єрів, роль яких є не менш важливою у разі аналізування слабкої адаптації інновацій вітчизняною економічною системою та не дає змоги ефективно комерціалізувати результати наукових досліджень. Це бар'єри, що характеризують недостатню компетентність суб'єктів інноваційної діяльності [6, с. 88]:

1. Неусвідомлення визначальної ролі інтелектуальної власності в розвитку економіки першими особами (урядовцями, керівниками наукових організацій і промислових підприємств).

2. Нерозуміння переважною більшістю науковців важливості комерціалізації їх ідей та невміння комерціалізувати результати своїх досліджень.

3. Похилий вік більшої частини науковців вищої кваліфікації (60–85 років).

4. Переорієнтація значної кількості науковців на виконання замовлень іноземних наукових центрів і компаній.

5. Погіршення якісного складу науковців, які працюють в академіях і університетах.

6. Низька ефективність системи підготовки наукових кадрів.

7. Порушення порядку впровадження НДР: науковці зазвичай спочатку отримують результати НДР, потім шукають шляхи для їх використання, а не навпаки.

8. Недостатнє володіння науковцями знаннями й уміннями для реалізації інноваційних проектів.

9. Зміна за останнє десятиріччя співвідношення між фахівцями інженерного і гуманітарного профілю від 80:20 до 20:80.

10. Нерозуміння науковцями, кому і навіщо потрібні результати їх досліджень.

На сьогоднішній момент в Україні зроблено акцент на бюджетних інструментах стимулювання інноваційної діяльності. Проте, з огляду на обмеженість бюджетного ресурсу, така підтримка є незначною.

Важливо зауважити, що значною проблемою для розвитку інноваційної діяльності в рамках наукових парків є відсутність достатньо привабливих фіскальних стимулів для інвесторів.

Головними проблемами у застосуванні фіскальних стимулів, які погіршують умови для впровадження інноваційної діяльності в Україні, є [4]:

1. Відсутність гарантій отримання державної допомоги. Державна реєстрація інноваційного проекту не передбачає будь-яких зобов'язань щодо бюджетного кредитування його виконання чи іншої державної фінансової підтримки. В останні роки мала місце практика відсутності в законах України про державний бюджет передбаченого бюджетного стимулювання інноваційної діяльності, зокрема для проектів технологічних парків.

2. Відсутність стабільності та послідовності в політиці фіскальної підтримки інноваційної діяльності. Спектр інструментів бюджетно-податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні неодноразово зазнавав змін і звужувався. З ухваленням Податкового кодексу України технологічним паркам були скасовані такі податкові пільги, як звільнення від сплати податку на прибуток та сплату ПДВ податковим векселем за імпорту.

3. Обмеженість бюджетної підтримки інноваційної діяльності. Частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету серед інших джерел фінансування в 2014 р. становила 4,5% (або 344,1 млн. грн.). Зрозуміло, що такий обсяг коштів не здатний активізувати інноваційну діяльності в Україні.

4. Складність одержання бюджетної допомоги. Для можливого отримання державної підтримки, яка за своїми обсягами суттєво не впливає на економічний стан отримувачів, суб'єктам господарювання необхідно пройти і профінансувати досить складні й тривалі за часом процедури експертизи, реєстрації, кваліфікування і конкурсного відбору інноваційного проекту.

5. Нерегулярне фінансування. Часто бюджетне фінансування програм щодо фінансової підтримки реалізації інноваційних проектів здійснюється лише в останні місяці бюджетного року через зарегульовану процедуру розроблення та затвердження великої кількості нормативно-правових актів.

У середньому протягом останніх 15 років інноваційна активність скорочувалася з кожним роком на 0,44%. Такі умови не створюють сприятливих умов для розвитку інноваційного процесу в Україні.

Висновки. Хоча національна економіка тримає курс на інноваційний розвиток, проте фактично ця спрямованість не реалізовується. Його втілення неможливе, допоки не будуть детально вивчені та подолані всі перешкоди у цьому напрямі. І насамперед потребує особливої уваги проблема інноваційної сприйнятливості підприємств і держави загалом.

Для виявлення перешкод і чинників, які мають вплив на інноваційну діяльність суб'єктів господарювання, проведено експертне дослідження, що дало змогу визначити силу впливу окремих умов на процес упровадження інновацій. Встановлено, що найбільш вагомою внутрішньою перешкодою інноваційній діяльності суб'єктів господарювання є відсутність власних фінансових ресурсів, низька інноваційна інтенсивність та активність у процесі здійснення інноваційної діяльності, відсутність ринкових можливостей втілення інновацій та інноваційної стратегії.

Існуючий підхід до стимулювання інноваційної діяльності об'єктивно не сприяє реалізації наявного потенціалу в інноваційній сфері, масштабним та системним інноваційним перетворенням. Відповідно, продовжуватимуться і посилюватимуться негативні тенденції, які притаманні національній інноваційній сфері, зокрема відстежується постійне значне зниження основних показників, що характеризують інноваційну активність: частка підприємств, що впроваджують інновації, у загальній кількості промислових підприємств; кількість підприємств, що займаються інноваціями; частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової; кількість освоєних виробництв інноваційних видів продукції; кількість організацій, які виконують наукові дослідження; насиченість економіки України науковими співробітниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агафонова И.П. Характеристика и классификация рисков инновационного проекта / И.П. Агафонова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6. – С. 41–48.
2. Балабан О.Р. Державне регулювання інноваційної діяльності / О.Р. Балабан // Вісник НЛТУ. – 2005. – Вип. 15. – Ч. 3. – С. 244–248.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 року № 3715-VI // ВВР. – 2011. – № 42. – Ст. 8.

4. Касич А.О. Вплив бюджетно-податкової політики на інноваційно-інвестиційну активність підприємств / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11. – С. 144–151.
5. Малицкий Б.А. Неолиберализм и кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса / Б.А. Малицкий. – К.: Феникс, 2009. – С. 64.
6. Цибулов П.М. Бар'єри на шляху комерціалізації результатів наукових досліджень в Україні / П.М. Цибулов, В.Ф. Корсун // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 6. – С. 87–96.
7. Yurynets Z. Country's economic competitiveness increasing within innovation component / Z. Yurinets, B. Bayda, O. Petruch // Economic Annals – XXI. – 2015. – № № 9–10. – P. 32–35.

УДК 332.33(100)

Ясінецька І.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних технологій
Подільського державного аграрно-технічного університету

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ

APPLICATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE LAND MANAGEMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано та розкрито особливості раціонального управління земельними ресурсами. Досліджено міжнародний досвід земельних ресурсів у розвинених країнах світу. Розглянуто підходи до управління і використання земельних ресурсів. Статтю присвячено аналізу світової практики реформування земельних ресурсів, яка показує, що система управління земельними ресурсами базується на земельному кадастрі та оцінці землі. Для стимулювання розвитку реформування земельних ресурсів в Україні першочергово необхідно зміцнити правову та законодавчу бази.

Ключові слова: раціональне управління земельними ресурсами, земельні ресурси, правова база, законодавство, кадастр, оцінка землі, система управління, державне регулювання, особливості управління, механізми раціонального землекористування.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы и раскрыты особенности рационального управления земельными ресурсами. Исследован международный опыт земельных ресурсов в развитых странах мира. Рассмотрены подходы к управлению и использования земельных ресурсов. Статья посвящена анализу мировой практики реформирования земельных ресурсов, которая показывает, что система управления земельными ресурсами базируется на земельном кадастре и оценке земли. Для стимулирования развития реформирования земельных ресурсов в Украине в первую очередь необходимо укрепить правовую и законодательную базы.

Ключевые слова: рациональное управление земельными ресурсами, земельные ресурсы, правовая база, законодательство, кадастр, оценка земли, система управления, государственное регулирование, особенности управления, механизмы рационального землепользования.

ANNOTATION

The article analyzed and disclosed features of sustainable land management. Studied international experience of land resources in the developed world. The approaches to the management and use of land resources. This article analyzes the global land reform the practice shows that the land management system is based on the land cadastre and land valuation. To stimulate the development of land reform in Ukraine, first of all we need to strengthen the legal and regulatory framework.

Keywords: sustainable management of land resources, land resources, legal framework, legislation, cadastre, land valuation, management system, government regulation, control features, land management mechanisms.

Постановка проблеми. Зміни в економічному житті, пов'язані зі створенням сучасної ринкової економіки, вимагають принципово нових підходів до формування та здійснення земельної політики. Проблема управління земельними ресурсами є найголовнішою у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку. Земля – національне багатство, яке було і завжди буде особливим об'єктом суспільних відносин. Узагальнення досвіду землекористування низки передових країн дає змогу виявити основні закономірності та принципи, з використанням яких відбувається ефективне управління земельними ресурсами в різних країнах світу. Фундаментальною основою ефективного управління земельними ресурсами є державне регулювання правовідносин на землю, хоча форми і підходи до правового вирішення цього питання в різних країнах істотно розрізняються. На сьогодні Україна є одним із світових рекордсменів за тривалістю земельної реформи. Для розв'язання протиріч, що виникли в системі земельних відносин, корисними є вивчення успішного міжнародного досвіду та його адаптація до вітчизняних реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення проблеми управління земельними ресурсами та нормативно-правового забезпечення цього процесу зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: А.М. Третяк, Г.Е. Бистров, Д.С. Добряк, С.І. Дем'яненко, О.В. Кірейцева та ін.

На зміну переважному використанню земельних ресурсів як основи виробництва прийшли нові інтереси власників, активізувалося використання економічних методів та інструментів, характерних для ринкової економіки.

Мета статті полягає в узагальненні передового міжнародного розвитку земельних відносин у сільському господарстві, особливостей функціонування ринку землі в різних країнах та визначенні на цій основі пріоритетних напрямів ефективного землекористування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельні відносини як складова частина виробничих відносин посідають особливе місце в суспільному виробництві і потребують цілеспрямованої координації дій, адекватних формам власності на землю, формам господарювання на ній та способами використання землі в усіх галузях економіки. Виходячи з цього, використання землі, а в широкому розумінні – земельних ресурсів, потребує цілеспрямованого управління.

Управління земельними ресурсами – це процес постійного вдосконалення земельних відносин, землекористування і землеволодіння, землевпорядкування території і землеустрою

господарств, оптимізації розподілу земель між галузями господарського комплексу і раціоналізації їх використання в кожній із них, розробка і впровадження комплексу заходів з охорони земельного фонду та підвищення продуктивності й економічної ефективності використання.

Земельні ресурси є джерелом національного багатства, від їх використання залежить сталий економічний розвиток країни та рівень життя населення. Нині земельні відносини в Україні залишаються на етапі реформування.

Для стимулювання розвитку реформування управління земельними ресурсами в Україні необхідно переймати досвід у розвинутих країнах світу, які пройшли давно рівень реформування і перейшли на рівень сталого розвитку.

Узагальнення існуючого передового досвіду регулювання земельних відносин дає змогу зробити висновок, що однією з найефективніших систем правового регулювання системи землекористування є система Німеччини, яка сформована з урахування швидкого зростання попиту на земельні ресурси і бажанням на державному рівні зберегти сільськогосподарський потенціал країни. Основою цієї системи є Федеральний акт щодо використання землі, відповідно до якого розроблені і прийняті відповідні акти в кожній із земель (регіонів) країни. Мета цього акту – підтримка традиційного сільськогосподарського виробника (фермерських господарств) і збереження за ним його земельних угідь. При цьому стимулюється сільськогосподарське виробництво, орієнтоване на ретельну обробку земельних угідь та утримання обмеженого поголів'я худоби, щоб не порушувати екологічний баланс. У цілому сільське господарство розглядають як один з основних чинників екологічної безпеки країни. Федеральні і земельні акти різко обмежують можливості переведення сільськогосподарських угідь в інші види земельних ресурсів [1].

Законодавство Німеччини розмежовує поняття «землеволодіння» і «земельна власність». Під власністю розуміються юридичні права особи на земельну ділянку, під володінням – фактичні права на неї, які не є формою правовідносин, а можуть бути предметом успадкування, дарування, інших форм відчуження. Землевласників, своєю чергою, поділяють на прямих і непрямих. До прямих відносять орендарів-заставоутримувачів, до непрямих – орендодавців, а саме власників, які не є землевласниками по праву. Для земельного ринку Німеччини характерний високий ступінь детальної правової регламентації земельних відносин під час здійснення угод із земельними ділянками. Законодавством визначено право переважного придбання землі тими, хто живе та працює на ній, регулюється порядок забудови земельних ділянок, а також установлюється досить детальна процедура видання дозволів на угоди із земельними ділянками [3]. Німецьке земельне право законодавчо встановлює механізм регулювання обороту земель сільськогосподарського призначення і лісового фонду, що передбачає заборону дроблення лісових і сільськогосподарських ділянок, їх відчуження зі зміною цільового призначення, забезпечуючи розвиток високоефективного агропромислового виробництва на користь суспільства. Сільгоспвиробникам надають пріоритетне право на придбання сільськогосподарських угідь порівняно з особами, не зайнятими в сільському господарстві.

Крім того, у Німеччині законодавчо встановлені умови договору оренди сільськогосподарських земель. Особлива увага при цьому приділена контролю над раціональним використанням земель, неприпустимістю введення обмежень їх господарського обороту з метою перерозподілу між «ефективними правовласниками», виконанням землевласниками правових зобов'язань, зокрема по податкових виплатах, для чого функціонують спеціальні сільськогосподарські суди. Всі операції з відчуження сільськогосподарських і лісових земель також здійснюють за спеціальним дозволом, причому в ньому може бути і відмовлено (якщо це призводить до недоцільного зменшення або ділення земельної ділянки або якщо обумовлена ціна не відповідає вартості земельної ділянки). У цілому сільськогосподарські землі охороняються активніше там, де площа їх більш обмежена. Суть охоронних заходів полягає в забороні будівництва на території сільськогосподарських угідь і розробці процедур вирішення суперечок по земельних питаннях [2]. Сучасне право Німеччини забороняє подрібнення фермерських господарств і земельних ділянок за успадкування та за будь-яких інших змінах власників, як і використання сільськогосподарських угідь не за цільовим призначенням або непродуктивно; передбачає державний контроль над операціями, пов'язаними з відчуженням, купівлею та продажем ділянок; віддає перевагу інтересам орендаря, а не особи, яка здає землю в оренду [4].

Слід зауважити, що в Німеччині умови оренди та орендна плата визначаються на договірних засадах. Певний інтерес для України становить досвід приватизації земельних угідь у Східній Німеччині. Цікавий він із погляду того, що аналогічні приватизаційні процеси зараз відбуваються в Україні. Проте в Німеччині приватизація земельних угідь, що знаходяться у державній власності та підлягає приватизації, а це близько 37% усіх земель сільськогосподарського призначення, здійснюється через її оренду з правом викупу. Ця земля передається у короткострокову та довгострокову оренду. За умови довгострокової оренди (від 6 до 18 років) земля може передаватися орендареві за пільговою ціною, що становить до 55% її ринкової ціни. Першочергове придбання права оренди державних земель мають нинішні орендарі (пріоритетне право) та колишні власники, які, однак, не мають права вимагати повернення

земельних ділянок, що належали їм раніше. При цьому встановлений розмір земельної площі до 150 га і заборонений продаж землі протягом 20 років. Орендар також повинен сам обробляти землю та проживати у відповідній сільській місцевості, де знаходиться земля. Якщо орендовані землі не купуються орендарями, то їх продають на ринку за ринковими цінами. У структурі собівартості сільськогосподарської продукції орендна плата становить 15–30%, або в середньому 200–400 євро/га, коливаючись від 50 до 1000 євро/га залежно від якості та місця розташування земельної ділянки. Ціна на землю в Німеччині за останні роки зросла в кілька разів. Постійно зростаючі ціни на землю підвищують надійність кредитів і розширюють можливості кредитування [6; 7].

Корисним є узагальнення досвіду регулювання земельних відносин у Франції, враховуючи те, що ця країна є найбільшим виробником аграрної продукції серед країн Європейського Союзу. Аналізуючи чинне законодавство Франції, можна зробити висновок, що там переважають саме орендні земельні відносини, які тривалий час регулювалися Цивільним кодексом, а згодом ухваленим у вересні 1943 р. Законом «Про оренду».

Усі операції щодо купівлі, продажу, здачі в оренду земельних ділянок у Франції суворо контролюються органами влади. Якщо власник землі вирішив, наприклад, здати землю в тимчасове користування іншому підприємцю, то суму орендної плати встановлюють адміністративні органи місцевої влади. Законом від 17 жовтня 1945 р. було затверджено типовий Статут сільськогосподарської оренди, до якого законодавці, за потреби, вносяться зміни та доповнення. За цим Статутом допускається оренда окремої земельної ділянки чи половини фермерського господарства. У першому випадку оренда встановлюється на підставі твердих платежів, у другому – залежно від одержаного врожаю і пропорційна до внесеного в господарство вкладу. При цьому розміри орендної плати можуть регламентуватися в адміністративному порядку.

Договір оренди на підставі Статуту дає чіткий перелік обов'язкових умов сільськогосподарської оренди, що стосуються об'єктів оренди, особи орендаря, обов'язків сторін, орендної плати, строків оренди. Договір оренди може бути письмовим або усним. В останньому випадку він повинен відповідати нормам типового Статуту сільськогосподарської оренди. Оренда земель сільськогосподарського призначення у Франції є одним із найважливіших джерел одержання прибутку. Французьке законодавство детально регламентує порядок і процедуру оренди, її продовження та припинення. Переважне право на оренду земель сільськогосподарського призначення мають особи, які мають сільськогосподарську спеціальну освіту, мають стаж роботи у сільському господарстві [8].

У Франції для власників не передбачено обмеження розміру землеволодіння. Для орендарів максимально дозволено 200 га землі. Якщо орендар хоче збільшити орендовані земельні площі з 100 до 150 га за рахунок сусідської землі, він повинен подати заяву в преферію (місцеву адміністрацію) про свої наміри, яка, своєю чергою,робить об'яву. Якщо знайдеться орендар, який має менше землі, ніж попередній (навіть якщо він платитиме меншу орендну плату), земля надається останньому. Мінімальна площа земельної ділянки для початку сільськогосподарської діяльності у Франції (S.M.I. – surface minimum d'installation) фіксована в кожному регіоні. Середня по Франції – 25 га (з 1999 р. – 50 га). Якщо площа сільськогосподарського підприємства менша 25 га, допомогу таке підприємство не отримує [9].

Отже, у Франції держава регулює ринок купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, що сприяє консолідації земель і збереженню їх цільового сільськогосподарського призначення. З метою запобігання спекуляції землею (особливо в приміських зонах) діють високі податки на прибуток від швидкого перепродажу земель сільськогосподарського призначення.

Зміна права власності на земельні ділянки сільськогосподарського призначення в Польщі, як і в більшості країн Європейського Союзу, здійснюється шляхом продажу, спадкування, дарування, оренди, обміну тощо. Спеціальні правила щодо обігу земель сільськогосподарського призначення визначено Законом про управління державними сільськогосподарськими землями від 10 жовтня 1991 р., а також Законом про формування сільськогосподарської системи від 11 квітня 2003 р., що визначив особливості втручання держави в обіг цивільних прав – застосування переважного права на придбання земель. Відповідно до Закону Польщі від 19 жовтня 1991 р., створено Агентство сільськогосподарської нерухомості, яким визначаються, крім інших, форми управління майновими правами й оренда. Передача земельних ділянок в оренду здійснюється без обмежень. Агентство може проводити обмін земельними ділянками: якщо результатом обміну буде ліквідація фермерського господарства, що належить фермерові принаймні п'ять років, розташованої у воєводстві, де середня площа господарства становить менше 5 га, і натомість буде створено фермерське господарства в іншому воєводстві та змінено місце постійного проживання селянина; на прохання фермера, якщо такий обмін попереджує зменшення належної йому площі сільськогосподарських угідь унаслідок часткового їх вилучення для суспільних потреб відповідно до законодавства про управління нерухомістю.

У Польщі ринок земель регулюється переважно економічними засобами. Держава через спеціально створене Агентство сільськогосподарської власності державної казни здійснює

викуп у фермерських господарств земель і нерухомості та продає їх перспективним господарствам, малоземельним, молодим селянам тощо. Пріоритет надається покупцям, які мають належну кваліфікацію [10].

Основною метою земельної реформи в Італії було підвищення ефективності використання земельних угідь, концентрація її в руках тих, хто займається її обробітком, та активізація земельного ринку. Завдяки державному регулюванню цього процесу селяни купували землю за ціною, нижчою від ринкової, причому мали змогу здійснювати оплату за цю землю завдяки кредитам банків, що надавались навіть на 30 років. Кредитна ставка не перевищувала 3,5% на рік. Держава сприяла також створенню в аграрному секторі економіки відповідних інфраструктурних умов для розвитку обслуговуючих кооперативів.

В Італії державний контроль над використанням земельних ресурсів реалізується через примусову оренду (продаж) ділянки більш ефективним користувачам, якщо фермер не забезпечує ефективне господарювання. Існують обмеження на придбання землі у власність іноземцям у прикордонних зонах, що забезпечує національну безпеку країни. Введено жорсткі умови цільового використання земель різних категорій, зокрема екологічного характеру, які визначаються з урахуванням зонування територій, санкції за порушення встановлених правил землекористування.

Більшість країн, досліджених нами, щодо розвитку системи землекористування, характеризуються значною різноманітністю економічних і географічних умов, загальною вимогою до підтримки ефективного функціонування земельного ринку є обов'язкова державна реєстрація земельних операцій і прав на землю. У світовій практиці під час формування системи управління земельними ресурсами, крім регулювання правовідносин на землю, центральне місце займають ведення земельного кадастру і формування кадастрової оцінки земель. У більшості країн практикують зонування земель, планування, регулювання їх використання і землеволодіння на основі відповідного законодавства, направленого передусім на обмеження виведення земель із сільськогосподарського обороту.

Також варто відзначити, що земельний ринок у чистому вигляді не функціонує в жодній країні, оскільки в більшості з них існує мораторій на продаж землі іноземцям [8]. Як правило, управління земельними ресурсами здійснюється на трьох рівнях:

1. На рівні держави забезпечують збереження сільськогосподарського земельного фонду.

2. Регіональний рівень – розробляють карти і зони землекористування, плани трансформації угідь, пов'язують загальнодержавну земельну політику з регіональними умовами.

3. Районний або муніципальний рівень – проводять картування земель, забезпечують дотримання правил по захисту сільськогосподарських угідь.

Для більшості країн, що успішно реформували аграрний сектор економіки і земельні відносини, спільним є реалізація таких заходів:

– прийняття концептуальних законодавчих актів;

– визначення порядку приватизації земель і стимулювання приватного сектору;

– вільна конкуренція та ринок з елементами державної регуляторної політики;

– запровадження системи соціального захисту населення від негативних явищ, пов'язаних із реформуванням та реорганізацією земельних відносин і аграрного сектору економіки.

Враховуючи проаналізований світовий досвід управління земельними ресурсами, в Україні доцільною була б реалізація таких заходів реформування земельних правовідносин:

1) завершити формування системи кадастру та реєстрації земель;

2) увести обов'язковість землеустрою та розробити проекти землеустрою;

3) спростити процедуру виділення земельних ділянок;

4) створити Державний (національний) земельний банк та Державний фонд земель;

5) розробити стратегію розвитку земельних відносин, включивши програмні інструменти в розвиток аграрного сектору та сільських територій.

Висновки. Зарубіжний досвід регулювання земельних відносин із використанням законодавчих, економічних та адміністративних важелів, який нагромаджено в інших країнах світу, може бути використаний під час урегулювання земельних відносин у нашій державі. Перешкодою подальшого розвитку земельних відносин у нашій країні є відсутність досвіду та наявність проблем державного регулювання земельних відносин в нових умовах. В Україні сьогодні простежується недостатня обґрунтованість правової бази, недосконалість сучасної системи законодавства, що регулює такі відносини, яка стає зараз одним із чинників, що стримує розвиток усієї системи земельних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Третяк А.М. Землевпорядне проектування: теоретичні основи і територіальний землеустрій / А.М. Третяк. – К.: Вища освіта, 2006. – 528 с.
2. Бистров Г.Е. Правові проблеми земельної та аграрної реформ у зарубіжних країнах: теорія, практика, підсумки, перспективи / Г.Е. Бистров. – Мінськ: БГЕУ, 2001. – 362 с.
3. Добряк Д.С. Актуальні проблеми законодавчого забезпечення розвитку ринку земель в Україні / Д.С. Добряк, А.Г. Мартин, Л.В. Паламарчук // Землеустрій і кадастр. – 2006. – № 1. – С. 3–7.
4. Євсюков Т.О. Концептуальні засади безпечного землекористування / Т.О. Євсюков, А.Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. – 2010. – № 1. – С. 26–29.

5. Зарубіжний досвід: ринок земель сільськогосподарського призначення в Угорщині і перспективи його застосування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:'//www.zsu. org.ua/ index.php.
6. Дем'яненко С.І. Досвід Німеччини у кредитуванні під заставу сільськогосподарської землі / С.І. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2002. – № 10. – С. 134–138.
7. Дудар В.Т. Аграрний сектор економіки Східної Німеччини / В.Т. Дудар // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 153–159.
8. Коник О. Польський досвід регулювання ринкових земельних відносин / О. Коник, А. Мартин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zsu.
9. Кірейцева О.В. Іноземний досвід формування земельного ринку/ О.В. Кірейцева // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 174–178.
10. Дудич Г. Зарубіжний досвід удосконалення земельних відносин у сільському господарстві / Г. Дудич // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Chem_Biol/Vldau/ APK/2011_18_1/files/11dgriai.pdf.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.26

Абазіна О.А.
аспірант
Національного авіаційного університету

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ АВІАЦІЙНИЙ ПІДПРИЄМСТВ

FORMING MECHANISM OF INDUSTRIAL ENERGY EFFICIENCY OF AVIATION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано механізм забезпечення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств, що враховує: фактори, компоненти, систему механізму забезпечення енергоефективності та шляхи удосконалення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств. Даний механізм надасть можливість керівництву промислових авіаційних підприємств продукувати ефективні управлінські рішення щодо істотного зниження собівартості продукції та послуг і підвищить їх рівень конкурентоспроможності на світовому ринку.

Ключові слова: енергоефективність, промислові авіаційні підприємства, конкурентоспроможність, механізм забезпечення енергоефективності.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен механизм обеспечения энергоэффективности деятельности промышленных авиационных предприятий, который учитывает: факторы, компоненты, систему механизма обеспечения энергоэффективности и пути совершенствования энергоэффективности деятельности промышленных авиационных предприятий. Данный механизм позволит руководству промышленных авиационных предприятий предлагать эффективные управленческие решения по существенному снижению себестоимости продукции и услуг, что повысит их уровень конкурентоспособности на мировом рынке.

Ключевые слова: энергоэффективность, промышленные авиационные предприятия, конкурентоспособность, механизм обеспечения энергоэффективности.

ANNOTATION

In the article an author is offer the mechanism of providing of energy efficiency activity of industrial aviation enterprises, that takes into account: factors, components, system of mechanism of providing of energy efficiency and way of perfection of energy efficiency of activity of industrial aviation enterprises. This mechanism will allow to guidance of industrial aviation enterprises to offer effective administrative solutions on the substantial decline of unit and services cost, that will promote their level of competitiveness in the world market.

Keywords: energy efficiency, industrial aviation enterprises, competitiveness, mechanism of providing energy efficiency.

Постановка проблеми. В умовах перманентного розвитку цивілізації сучасний світ стикається з проблемами, пов'язаними з постійною нестачею енергії. Для вирішення цього питання науковці постійного шукають шляхи ефективного використання існуючого обсягу енергії та альтернативні джерела її виробництва. Найбільша частина використаної енергії в нашій державі припадає на промислові авіаційні підприємства, саме розробка та забезпечення заходів щодо енергоефективності є найголовнішим фактором зниження вартості продукції та послуг, що зумовлює підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення енергоефективності діяльності промислових підприємств займались вітчизняні та зарубіжні науковці: С. Денисюк [8], Я. Жаліло [6], В. Жовтянський [7], М. Ковалко [8], М. Маслікевич [9], В. Мунтіян [10], А. Пабат [11], І. Подлєсний [12], В. Прохорова [13], Р. Севастьянов [14], Н. Сергєєв [15], Б. Сердюк [9], О. Суходоля [16] та ін.

Постановка завдання. Сформувати механізм забезпечення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах існує проблема, що стосується всіх цивілізованих країн – забезпечення енергоефективності. Більша частина споживання енергії припадає на промислові підприємства, тому саме ефективне її використання стає найголовнішою проблемою. Пошуком шляхів щодо зниження енергоефективності займаються як науковці, так і практики.

Загальні проблеми енергозабезпечення знаходяться під постійною увагою міжнародних та регіональних організацій, а саме: Міжнародне енергетичне агентство (МЕА), Всесвітня енергетична рада (ВЕР), Міжнародне агентство з атомної енергії (МАГАТЕ), Статуправління Європейської Комісії (ЄВРОСТАТ), Електроенергетична рада СНД та ін. [2].

На сьогоднішньому етапі Україна є енергетично залежною країною, але водночас вона має значний енергетичний потенціал. Це, в першу чергу, стосується покладів вугілля та уранової руди, а також нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії [3].

Сучасні промислові підприємства зацікавлені у передбачуваній світовій енергетичній

політиці з метою раціонального використання свого потенціалу.

Авіаційна галузь належить до стратегічно важливих секторів економіки. Україна входить до числа 9 країн світу, що мають власне виробництво літаків повного циклу. Основними вітчизняними підприємствами авіаційної галузі є ДП «Антонов», Харківське державне авіаційне виробниче підприємство та ДП »Завод 410 цивільної авіації» [16].

Але основні промислові підприємства авіаційної галузі працюють завдяки діяльності промислових підприємств, що забезпечують їх комплектуючими виробами та займаються авіаремонтними роботами, а саме: ПАТ «Мотор Січ», ДП «Вінницький авіаційний завод», Львівський Державний авіаційно-ремонтний завод, ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор», ДП «Одеський авіаційний завод» та ін.

Одна з основних причин низького попиту на авіаційну продукцію вітчизняного виробництва – це висока собівартість виробництва. Для вирішення цієї проблеми необхідно продукувати та впроваджувати ефективні управлінські рішення щодо зниження собівартості виробництва, одним з направлень є забезпечення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств.

Автором запропоновано механізм забезпечення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств (рис. 1), що враховує: фактори, компоненти, систему механізму забезпечення енергоефективності та шляхи удосконалення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств.

Фактори, що забезпечують формування механізму енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств:

– організаційні (вдосконалення організації виробництва і праці, впровадження системи управління якістю та інші організаційні заходи, що забезпечують енергоефективність);

– структурні (система управління, право власності та інші, що забезпечують енергоефективність);

– технологічні (прогресивні технології, нові товари чи послуги, маркетингові можливості та інші, що забезпечують енергоефективність);

– економічні (вартість ресурсів, рівень інфляції, динаміка курсу національної валюти та інші, що підвищують енергоефективність);

– адміністративні (система управління, рівень кваліфікації управлінського складу, схильність до продукування ефективних рішень та інші, що підвищують енергоефективність);

– матеріальні (ресурси, необхідні для виробництва товарів чи послуг, які підвищують енергоефективність).

Компоненти, що повинні враховуватись при формування механізму забезпечення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств:

– принципи (диференціації, концентрації та інтеграції, спеціалізації, пропорційності, паралельності, прямоточності, безперервності, ритмічності, автоматичності, гнучкості, електронізації, що підвищують енергоефективність);

– завдання (планування, модернізація, адаптація, створення нових пристроїв та інше, що підвищує енергоефективність);

– методи (мотивація, система забезпечення, інструменти та інше, що підвищує енергоефективність);

– інструменти (товарний та грошовий капітал, що підвищує енергоефективність);

– організаційна структура (організаційне проектування, встановлення ієрархічних позицій, визначення обов'язків, структура управління та інше, що підвищує енергоефективність);

– персонал (всі працівники підприємства, що займаються питаннями забезпечення енергоефективності);

– інформація (загальна, економічна, наукова, інноваційна, технічна та інша, що надає можливість забезпечувати енергоефективність).

Система механізму забезпечення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств включає в себе:

– функціональну систему (планування, організація, мотивація, контроль та регулювання);

– систему забезпечення (правове, ресурсне, наукове, технічне, інформаційне, управлінське та нормативне забезпечення);

– цільову систему (мета, основні результати, критерії вибору, оцінка результатів, прогнозування).

Шляхи удосконалення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств включають в себе:

– удосконалення законодавства та системи стандартизації у сфері енергоефективності;

– оптимізація структури енергетичного балансу;

– удосконалення механізмів ціноутворення;

– проведення енергетичного аудиту споживачів енергоресурсів із метою запровадження енергозберігаючих заходів;

– відновлювання джерел енергії та видів палива;

– запровадження вимог щодо енергоефективності обладнання, товарів, робіт і послуг;

– удосконалення методик проведення розрахунків показників енергоефективності;

– участь у міжнародних угодах, проектах з питань енергоефективності;

– залучення інвестицій для забезпечення модернізації, сталого розвитку, безпеки та конкурентоспроможності енергозбереження.

Висновки. Отже, для ефективної роботи вітчизняних промислових авіаційних підприємств необхідно формувати та впроваджувати механізм забезпечення енергоефективності, який враховує: фактори, компоненти, систему механізму забезпечення енергоефективності та шляхи удосконалення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств. Це надасть можливість промисловим

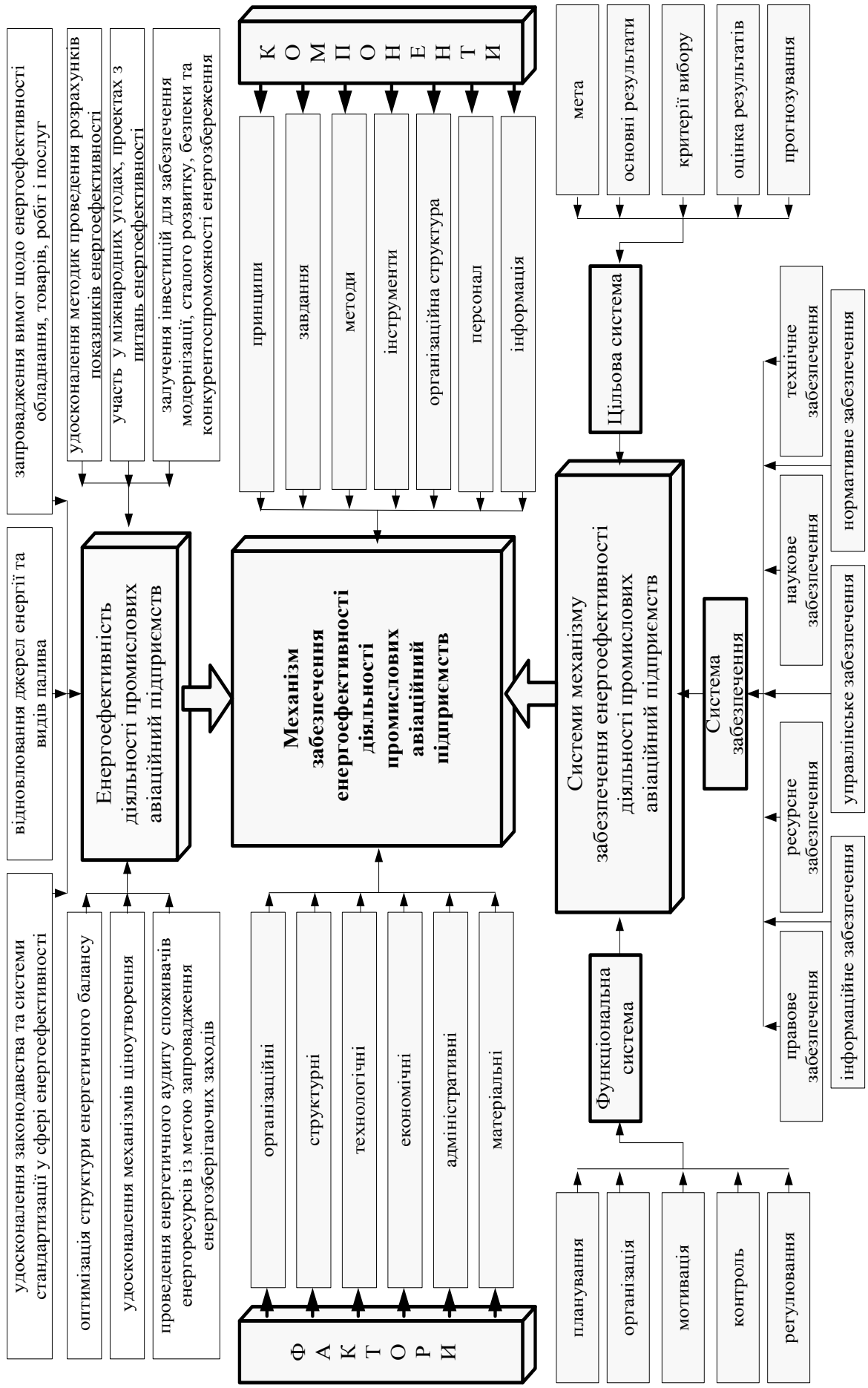


Рис. 1. Механізм забезпечення енергоефективності діяльності промислових авіаційних підприємств

авіаційним підприємствам істотно знижувати собівартість продукції та підвищить їх рівень конкурентоспроможності на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 р. № 1228-р «Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-%D1%80.
2. Управление эффективностью. Справочное пособие. Международное энергетическое агентство. – International Energy Agency. – 9 rue de la Fédération, 75739, Pari,s Cedex 15, France. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iea.org.
3. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних джерел енергії України. – К. : Інститут електродинаміки НАНУ – Держкоменергозбереження України, 2000. – 17 с.
4. Гашо Е.Г. Повышение энергоэффективности как двигатель модернизации промышленности» / Гашо Е.Г., Степанова М.В. // Энергосбережение. – 2013. – №6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=5609.
5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eircenter.com/ua-analiitika/energetichna-strategiya-ukrayini-na-period-do-2030-r-proekt/
6. Жаліло Я.А. Економічна безпека країни як інтегральна характеристика стану економічної системи / Я.А. Жаліло // Вісник УБЕНТЗ. – 1998. – № 6. – С. 10–14.
7. Жовтянський В.Л. Порівняльний аналіз енергозберігаючої політики в країнах Європи: висновки для України / В.Л. Жовтянський, О.М.Суходоля // Проблеми загальної енергетики. – 2001. – №5. – С 12–15.
8. Ковалко М.П. Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України / М.П. Ковалко, С.П. Денисюк, під заг. ред. А.К. Шидловського – К. : УЕЗ, 1998. – 506 с.
9. Маслікевич М.Р. Сутність оцінки енергоефективності підприємства / Маслікевич М.Р., Сердюк Б.М. // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – Вип. 5. – С. 110–114.
10. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВЩ, 1999. – 464 с.
11. Пабат А.А. Економічні чинники конкурентоспроможності національних енергетичних технологій / Пабат А.А. // Держава та регіони. – 2009. – № 2. – С. 144.
12. Подлесный И.В. Налоговые льготы в сфере энергоэффективности / Подлесный И.В. // Энергосбережение. – 2012. – № 12. – С. 9.
13. Прохорова В.В. Системна криза авіабудівної галузі України та фактори, що її обумовлюють / В.В. Прохорова // Вестник Национального технического университета «ХПИ» : сб. науч. тр. / Нац. техн. ун-т «Харьк. политехн. ин-т». – Х. : НТУ «ХПИ», 2010. – 205 с. – С. 27–33.
14. Севастьянов Р.В. Проблеми та перспективи енергозбереження на промислових підприємствах / Севастьянов Р.В. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Випуск 1. – Т.3. – С. 107–110.
15. Сергеев Н.Н. Оценка факторов, влияющих на энергетическую эффективность промышленных предприятий / Сергеев Н.Н. // Экономика и право. – 2013. – Вип. 2. – С. 94–97.
16. Суходоля О.М. Розвиток регіональної політики енергозбереження / О.М. Суходоля // Міжнародна науково-технічна конференція «Енергоефективність 2002» : тези доповідей / За ред. В.А. Жовтянського, Б.С. Стогнія. – К. : Навчальна книга, 2002. – С. 56–59.
17. Рейтинговое агентство »Кредит-Рейтинг». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.credit-rating.ua

УДК 336.1(075.8)

Атюшкіна В.В
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEMATIZATION OF THE PARAMETERS OF THE STRATEGIC ANALYSIS FOR THE PURPOSES OF THE ENTERPRISE'S COMMODITY POLICY

АНОТАЦІЯ

В роботі представлено системний підхід до групування параметрів, які характеризують маркетингову та інноваційну стратегії, що забезпечують формування товарної номенклатури підприємства на основі створення та виводу на ринок нових продуктів. Проаналізовано складові маркетингової та інноваційної підсистем підприємства, визначено групи параметрів стратегічного аналізу відповідних стратегій для подальшого оцінювання результативності формування товарно-ринкової стратегії інноваційного типу.

Ключові слова: стратегія, товарна політика, параметри, група параметрів, системний підхід.

АННОТАЦИЯ

В работе представлен системный подход к группировке параметров, которые характеризуют маркетинговую и инновационную стратегии, обеспечивающие формирование товарной номенклатуры предприятия на основе создания и вывода на рынок новых продуктов. Проанализированы составляющие маркетинговой и инновационной подсистем предприятия, определены группы параметров стратегического анализа соответствующих стратегий для дальнейшей оценки результативности формирования товарно-рыночной стратегии инновационного типа.

Ключевые слова: стратегия, товарная политика, параметры, группа параметров, системный подход.

ANNOTATION

The article presents a systematic approach to the grouping of parameters that characterize a marketing and innovation strategy, ensuring the formation of the commodity nomenclature of the enterprise based on creating and bringing to market new products. The components of the marketing and innovation sub-systems of the company are analyzed, the group parameters of strategic analysis of relevant strategies for the further evaluation of the performance of development of product-market strategy of innovative type are defined.

Keywords: strategy, product policies, parameters, group parameters, systematic approach.

Постановка проблеми. Зростання інтеграційних процесів в світі ставить вітчизняні підприємства перед необхідністю адаптації економічної сфери відповідно до умов спільного економічного простору України та Євросоюзу і висуває певні виклики діяльності суб'єктів господарювання. Насамперед, це необхідність зниження втрат для окремих галузей промисловості України через низький рівень їх конкурентоспроможності на європейському ринку, пом'якшення негативних наслідків посилення конкурентного тиску на внутрішньому ринку України, пошук можливостей для переозброєння і зміни технологій виробництва, підвищення якісних характеристик вітчизняної продукції у зв'язку з впровадженням нових стандартів тощо. Тривале виживання і розвиток вітчизняних суб'єктів господарської діяльності стає можливим, якщо ними буде розроблена дієва маркетингова стратегія з виведення на ринок і просування нових (інноваційних) товарів, розроблених та виготовлених в межах виконання інноваційної стратегії підприємства (стратегії НДДКР).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальновизнано, що природним засобом динамічного приведення у відповідність внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем, є інноваційна діяльність і інновації. У забезпеченні комерційного успіху нового продукту в сучасних умовах господарювання провідна роль належить маркетинговій складовій діяльності підприємства. Аналізу процесу формування маркетингових та інноваційних стратегій (стратегії НДДКР), визначенню етапів послідовності розробки та виведенню нового товару на ринок приділено значну увагу такими зарубіжними та вітчизняними науковцями, як Ф. Котлер, І. Ансофф, М. Портер, Д. Аакер, Дж. О'Шонессі, Р.А. Фатхутдинов, С.Е. Чернов, С.М. Ілляшенко, В.Я. Кардаш, М.А. Окландер та ін. На наш погляд, нагальною є потреба поглиблення аналізу та обґрунтування доцільності вибору тієї чи іншої стратегічної альтернативи на основі вивчення та встановлення взаємозв'язку, взаємозалежності певних характеристик маркетингових та інноваційних стратегій підприємства.

Метою статті є визначення етапів формування товарно-ринкової стратегії інноваційного типу, на яких здійснюється стратегічний аналіз, та груп параметрів маркетингової та інноваційної стратегії підприємства для подальшого оцінювання результативності названих етапів формування стратегії та обґрунтування вибору варіанту стратегічної альтернативи товарно-ринкової стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку маркетингу передбачає його провідну роль у формуванні конкурентоспроможної номенклатури товарів і послуг під-

приємства та активну участь його фахівців на всіх стадіях створення інноваційного продукту. Товарна політика будь-якого підприємства має враховувати стратегічні перспективи розвитку за рахунок виведення на ринок нових товарів.

Серед етапів формування товарно-ринкової стратегії інноваційного типу можна виділити ті, результативність виконання яких матиме найбільший вплив на кінцевий результат вибору стратегічної альтернативи. За визначенням О.І. Ковтуна, маркетингова стратегія стосується визначення відповідних бізнесу підприємства товарів, послуг і ринків, на яких вони будуть пропонуватися [1, с. 172]. Е.Н. Береза дає наступне визначення: «Маркетингова стратегія – це комплекс довгострокових маркетингових рішень щодо вибору цільових сегментів споживачів, позиціонування підприємства і його продукції, а також за елементами комплексу маркетингу, спрямований на досягнення довгострокових маркетингових цілей і прийнятий на основі результатів аналізу зовнішнього і внутрішнього маркетингового середовища» [2, с. 8].

Стратегія маркетингу, за Ф. Котлером, визначається можливостями лідерства підприємства на ринку, які, в свою чергу, залежать від потенціалу його інноваційного розвитку [3, с. 98].

Д. Аакер визначає маркетингову стратегію як процес, що дозволяє організації сконцентрувати свої ресурси на оптимальних можливостях з метою зростання продажів і отримання стійких конкурентних переваг [4, с. 205].

Маркетингова стратегія допомагає обрати базову модель поведінки підприємства на ринку і забезпечити довгострокові конкурентні переваги, насамперед, за рахунок розвитку інноваційних продуктів підприємства. Її основна мета – допомогти розробити шляхи реакції на найбільш ймовірні варіанти розвитку подій на ринку і максимально ефективно задіяти всі наявні ресурси. Результативність маркетингової стратегії забезпечується, передусім, вибором однієї зі стратегічних альтернатив за результатами проведеного стратегічного аналізу. При складанні товарно-ринкової стратегії інноваційного типу такими альтернативами товарної стратегії можуть бути:

– розширення (або скорочення) номенклатури за рахунок технологічно близьких до виготовлених (освоєних) видів продукції;

– розширення (або скорочення) номенклатури за рахунок продуктів, близьких за місцем споживання до освоєних видів продукції;

– розширення (або скорочення) номенклатури за рахунок продукції, що отримується за допомогою додаткової обробки освоєної продукції;

– розширення (або скорочення) номенклатури за рахунок продукції, не пов'язаної з виготовлюваними (освоєними) видами продукції.

Вибір однієї (чи декількох) товарних стратегічних альтернатив дозволить використати певні ринкові можливості з переліку: лідера, претендента на лідерство, послідовника та спеціаліста (за Ф. Котлером) [3, с. 98]; стратегія товарної експансії; стратегія мирного співіснування; стратегія лідерства, стратегія напівзахисту, стратегія аутсайдера (за О.І. Ковтуном) [1, с. 175] або подібні.

Стратегія НДДКР, за О.І. Ковтуном, «стосується обґрунтування інноваційної ідеї підприємства від початкової розробки до впровадження на ринок» [1, с. 173]. Маркетингова стратегія та інноваційна стратегія (стратегія НДДКР) є стратегіями одного, функціонального, рівня на підприємстві. Отже, мають місце горизонтальні (однорівневі) зв'язки в системі управління маркетинговою та інноваційною складовими діяльності підприємства, між етапами формування стратегій та їх ресурсним забезпеченням. Це надає можливість виділити товарно-маркетингову стратегію інноваційного типу на підприємстві в окрему систему із наступним застосуванням до неї інструментів системного аналізу.

Таким чином, можна дійти висновку, що найбільший вплив на результативність застосування торгово-ринкової стратегії інноваційного типу справлятимуть такі етапи розробки стратегії, як аналіз напрямків, а в їхніх рамках – варіантів інноваційного розвитку існуючих ринкових можливостей, у результаті якого виявляють перспективні для конкретного підприємства в конкретних умовах (з урахуванням можливостей їхньої зміни) напрямки діяльності. Попередній вибір цих напрямків виконується на основі аналізу відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, розробки маркетингової стратегії просування інновації на ринок, оцінювання можливості й економічної доцільності досягнення підприємством цілей, намічених у маркетинговій програмі [5, с. 157]. За процедурою перевірки та відбору нових товарів, розробленою В.Я. Кардашем, такими етапами є: попередній аналіз можливостей виробництва і збуту, аналіз чинників економічної доцільності випуску нової продукції [6, с. 102]. У складі етапів послідовності розробки та виведення нового товару на ринок, розробленими М.А. Окландером та М.В. Кірносовою, відзначимо: вибір напрямку пошуку нової розробки, розробка концепції нового товару та його економічний аналіз [7, с. 110].

З точки зору системного аналізу, будь-яку стратегію підприємства в загальному вигляді можна описати таким чином:

$$Z_Б(t) = F[XC_Б(t0); YUБ(t_0)], \qquad (1)$$

тобто результатом здійснення стратегії в часі ($Z_Б$) є функція від параметрів стану цієї системи (об'єкту) в певний час ($XC_Б$) і параметрів вхідного імпульсу в певний час ($YU_Б$).

Параметричний аналіз, або параметризація, є елементом системного аналізу і полягає у виділенні та описі чинників, що найістотніше впливають на процес створення стратегії. Проаналізуємо послідовно параметри входу, стану і виходу системи (товарно-ринкової стратегії підприємства) в загальному вигляді.

Вхід, або імпульс, системи, що вивчається, можна представити у вигляді:

$$YU = \langle Y_u^1; Y_u^2 \rangle, \quad (2)$$

де Y_u^1 – потреби зовнішнього середовища, які реалізує дана стратегія; Y_u^2 – потреби внутрішнього розвитку підприємства (у тому числі інноваційного).

Як основна об'єктивна потреба зовнішнього середовища (Y_u^1), що спонукає підприємство до діяльності в умовах ринкової економіки, є потреба ринку, яку воно покликане задовольнити. Потреби внутрішнього розвитку носять в основному економічний (отримання прибутку, збільшення обсягу виробництва, максимізація доходу на одного зайнятого, збереження робочих місць, максимізації загальної виручки, тощо) і соціальний характер (забезпечення і підтримка розвитку науково-технічного прогресу, екологічна безпека, підвищення соціально-економічного рівня країни тощо).

Стан системи (стратегії) можна описати наступним кортежем показників:

$$Xc = \langle Xг; Xмт; Xф; Xк \rangle, \quad (3)$$

де Хг – кадровий потенціал (людський капітал), тобто показник, що характеризує інтелектуально-професійні можливості персоналу підприємства; ХМТ – показник, що характеризує матеріально-технічні, виробничі можливості об'єкту; Хф – показник, що характеризує фінансовий стан (можливості) об'єкту; Хк – показник науково-технічного потенціалу і організаційно-структурної відповідності об'єкту.

Кадровий потенціал (Хг) підприємства характеризує його можливість виконувати свої функції з реалізації цілей підприємства на основі своїх професійних знань, досвіду та інтелекту, що забезпечує новаторство і творчість на виробництві. Матеріально-технічні параметри ($X_{МТ}$) характеризуються перш за все кількісними і якісними можливостями випуску продукції, виробничою потужністю, потенціалом підприємства. Фінансовий стан (Хф) характеризується прибутковістю підприємства, наявністю вільних капіталів, можливостями залучення коштів тощо. Науково-технічний потенціал підприємства (Хк) характеризується його можливостями в генеруванні і втіленні нововведень або традиційних технічних об'єктів, організаційно-структурна відповідність – ступенем прогресивності системи управління, її структури, стилем керівництва і взаєминами з персоналом.

Реакцію системи можна представити у вигляді:

$$Zp = \langle Z_p^1; Z_p^2 \rangle, \quad (4)$$

де Z_p^1 – компонента кортежу параметрів (або показників), що характеризує економічні результати діяльності об'єкту; Z_p^2 – компонента кортежу, що характеризує соціальні результати функціонування об'єкту.

Економічними результатами діяльності стратегії як об'єкту є: ступінь задоволення попиту на продукцію; частка ринку, зайнята підприємством, його виручка, прибуток; соціальними – підвищення кваліфікаційних якостей працівників, поліпшення умов праці, підвищення оплати праці, забезпечення стандартів екологічності виробництва.

Таким чином, система параметрів, що описує товарно-ринкову стратегію інноваційного типу, має вигляд:

$$S_Б = \langle Y_u^1; Y_u^2; Xг; Xмт; Xф; Xк; Z_p^1; Z_p^2 \rangle. \quad (5)$$

Етапи формування маркетингової та інноваційної стратегій, інструменти їх аналізу та виділені групи параметрів наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Складові формування товарно-ринкової стратегії інноваційного типу

	Маркетингова стратегія	**Стратегія НДДКР (інноваційна)**
Етапи формування стратегії	Аналіз зовнішніх умов Аналіз внутрішніх можливостей Відбір альтернатив товарно-ринкової стратегії	Розробка концепції нового товару Аналіз чинників економічної доцільності випуску нової продукції Аналіз соціальної значущості продукту
Інструменти аналізу	SWOT-аналіз Модель ЖЦ (галузі, підприємства, товару) Модель 5 сил Портера Маркетинг-мікс	Прогноз інвестицій Прогноз витрат Методи функціонально-вартісного аналізу (ФВА) Техніко-економічний аналіз Методи оцінки економічного ефекту і ефективності
Групи параметрів стратегії	Параметри зовнішнього середовища підприємства Параметри внутрішнього середовища підприємства Параметри маркетинг-міксу	Параметри витрат Параметри прибутковості Техніко-функціональні параметри Параметри соціальної значущості продукту
Кортежі* параметрів	Y_u^1, Y_u^2, Хг, ХМТ, Хф, Хк, Z_p^1;Z_p^2	

**Під кортежем розуміється впорядкований набір елементів будь-якої природи (на відміну від вектора, в якому всі компоненти – числа)*

Групи параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища можуть бути сформовані із застосуванням показників, які використовуються відповідними інструментами стратегічного аналізу (табл. 1). Параметри витрат, параметри прибутковості, техніко-функціональні параметри, параметри соціальної значущості продукту визначаються в процесі проведення розрахунків економічної ефективності інноваційного проекту, складання прогнозів витрат та інвестицій, проведення функціонально-вартісного аналізу та техніко-економічного аналізу.

Для товарно-ринкової стратегії інноваційного типу можна виділити такі групи параме-

трів за інструментами маркетингового комплексу «4Р» [8, с. 47]: товар, ціна, місце (канали розповсюдження), просування (інформація). До групи параметрів «товар» будуть належати параметри: кількість (обсяг); якість; номенклатура; фаза життєвого циклу продукту; функціональні характеристики; переваги продукту; соціальна значущість продукту. До групи параметрів «ціна» належатимуть параметри: собівартість (вартість ресурсів); прибуток; споживча цінність; унікальність.

Група параметрів «місце (канали розповсюдження)» включає параметри: кількість посередників; кількість каналів розповсюдження; охоплення ринку, асортимент, управління запасами тощо. Для цієї групи параметрів важливі: наявність власної (або контрольованої) збутової мережі, об'єм продажів, потенційна пропускна спроможність збутової структури (якщо вона здатна реалізувати більше товару при збільшенні попиту, цей факт йде в плюс до потенціалу, проте слід віднести в мінус додаткові витрати на підтримку «надлишку потужності»). Група параметрів «просування (інформація)» застосовує параметри: кількість джерел інформування покупців, стимулювання збуту, консультативні продажі тощо.

Щодо групи параметрів «ціна», тут важливі рівні співвідношення «ціна-якість» і «собівартість-якість» (перший визначається споживачем, мова йде про ціни, за якими готові купувати, і якість, в яку вірять, другий – виробничими характеристиками), а також наявність і впізнаваність власних марок. Краще співвідношення ціна-якість при прийнятному собівартість-якість утворює конкурентну перевагу, марка дає додаткову прив'язку споживача.

Одиничні параметричні показники якості можна розподілити на п'ять різних за призначенням груп: показники, підвищення значення яких є бажаним для споживача (наприклад, збільшення періоду гарантійного обслуговування); показники, зменшення значення яких є бажаним для споживача (витрати енергії, витратних матеріалів тощо); показники, наявність яких є бажаною для споживача; показники, відсутність яких є бажаною для споживача; показники, відхилення значення яких в обидві сторони від нормативно обумовленого якісного показника є неприпустимим для споживача [8, с. 69].

Набір параметрів в певний час створює простір стану системи (стратегії). Для проведення стратегічного аналізу на виділених етапах формування стратегій та вибору варіанту товарно-ринкової стратегії інноваційного типу підприємства необхідно визначити, які параметри управління в межах стратегій є взаємопов'язаними або мають відповідати певним критеріям.

Висновки. Одним зі шляхів довготривалого конкурентоспроможного існування підприємства є формування (розширення) товарної номенклатури за рахунок товарів з новими споживчими якостями, товарів, орієнтованих на задоволення існуючих потреб, але новими нетрадиційними способами, або ж товарів, що призначені для задоволення нових (у тому числі принципово нових) потреб. Орієнтація підприємства на інноваційний розвиток підвищує роль аналізу і добору варіантів товарно-ринкових стратегій, прийнятних з погляду зовнішніх і внутрішніх умов господарювання.

Для подальшого оцінювання результативності етапів формування стратегії в роботі сформовано групи параметрів маркетингової та інноваційної стратегій та кортежі параметрів. Подальші розробки передбачають встановлення взаємозв'язку між параметрами, визначення нормативних значень, граничних значень або найбільш критичних значень параметрів, які відбивають ризик здійснення стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: [навч. посіб.] / О.І. Ковтун. – 2-ге вид., стереотип. – Львів : «Новий Світ-2000», 2006. – 388с.
2. Береза Е.Н. Формирование маркетинговой стратеги выхода предприятия на зарубежный рынок: автореф. дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (АПК и сельское хозяйство)» / Е.Н. Береза; Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. – СПб., 2008. – 18 с.
3. Kotler P. Marketing management: analysis, planning and control / P. Kotler. – Stuttgart, 1982. – 656 p.
4. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление / Д.А. Аакер. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
5. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД –Університетська книга, 2005. – 234 с.
6. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В.Я. Кардаш. – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с.
7. Окландер М.А. Маркетингова товарна політика: [навч. посіб.] / М.А. Окландер, М.В. Кірносова. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 208 с.
8. Овечкина Е.А. Маркетинговое планирование. Конспект лекций / Е.А. Овечкина. – К.: МАУП, 2002. – 261 с.

УДК 330.341.1

Бойда С.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туризму та економічної теорії
Буковинського державного фінансово-економічного університету

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

POTENTIAL DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISES AS THE BASIS OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні основи інноваційного потенціалу підприємств, доведено, що інноваційний потенціал виступає одним з ключових чинників сталого економічного розвитку вітчизняної економіки. Досліджено місце нашої країни у світових інноваційних рейтингах, що дало можливість зробити висновок про наявність чималого інноваційного потенціалу, який проте сьогодні достатньою мірою не використовується. Проведено аналіз інноваційної активності промислових підприємств України, на основі якого визначено основні проблеми формування інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств. Запропоновано можливі шляхи вирішення проблем впровадження інновацій сучасними суб'єктами господарювання. Зроблено наголос, що заходи державної інноваційної політики мають бути спрямовані на формування сприятливого для інвестицій соціально-економічного середовища. Доведено необхідність системної взаємодії підприємств, регіону та держави на шляху інноваційного розвитку національної економіки.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, інноваційна система, інноваційний розвиток, інноваційна продукція, інноваційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы инновационного потенциала предприятий, доказано, что инновационный потенциал выступает одним из ключевых факторов устойчивого экономического развития отечественной экономики. Исследовано место нашей страны в мировых инновационных рейтингах, что дало возможность сделать вывод о наличии немалого инновационного потенциала, который, однако, сегодня в достаточной степени не используется. Проведен анализ инновационной активности промышленных предприятий Украины, на основе которого определены основные проблемы формирования инновационного потенциала отечественных предприятий. Предложены возможные пути решения проблем внедрения инноваций современными субъектами хозяйствования. Отмечено, что меры государственной инновационной политики должны быть направлены на формирование благоприятной для инвестиций социально-экономической среды. Доказана необходимость системного взаимодействия предприятий, региона и государства на пути инновационного развития национальной экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, инновационная система, инновационное развитие, инновационная продукция, инновационная деятельность.

ANNOTATION

The article discusses the theoretical foundations of innovation potential of enterprises proved that innovative capacity is one of the key factors for sustainable economic development of the national economy. Researched place our country in the global innovation rankings, making it possible to conclude that the presence of considerable innovation potential, but is now sufficiently used. Analysis of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine, on which the basic problems of formation of innovative potential of domestic enterprises. The possible solutions to the problems of modern innovation entities. Emphasizes that measures the state innovation policy should be aimed at creating a favorable investment for socio-economic environment. The necessity of a system of interaction between enterprises, region and state on the path of innovative development of national economy.

Keywords: innovations, innovative potential, innovative system, innovative development, innovative products, innovative activity.

Постановка проблеми. Успішний розвиток національного ринку, а також його інтеграція у світовий економічний процес вимагають створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності. У нинішній період виходу економіки із кризи саме процес поширення інновацій може стати одним із чинників, які позитивно впливають на загальноекономічний клімат та сприяють соціальній стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інноваційної діяльності суб'єктів господарювання приділяється досить багато уваги зарубіжними та вітчизняними вченими. Теоретико-методологічні основи інноваційного потенціалу змістовно представлені в роботах Корнуха О.В., Ганущак-Єфіменко Л.М., Сігайова А.О. тощо. Інноваційні трансформації економічного розвитку України знайшли відображення у працях Мікловди В.П., Школи І.М., Бабінської О.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження, залишаються недостатньо вивченими питання пошуку шляхів підвищення інноваційного потенціалу з позиції системної взаємодії держави, регіону та підприємств. Тому дослідження інноваційного потенціалу підприємств потребує свого продовження на основі відомих основних наукових результатів з точки зору розвитку інноваційного потенціалу підприємств як вирішального чинника сталого економічного розвитку національної економіки.

Мета статті полягає у вивченні та обґрунтуванні проблем формування інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання під єдиним вектором інноваційного розвитку національної економіки. Виходячи з поставленої мети, основними завданнями дослідження є:

– визначити зміст інноваційного потенціалу підприємств та дослідити основні проблеми, які виникають при впровадженні інновацій на вітчизняних підприємствах;

– обґрунтувати реалізацію запропонованих шляхів підвищення інноваційного потенціалу підприємств;

– довести необхідність системної взаємодії суб'єктів господарювання, регіону та держави для забезпечення можливості інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний потенціал необхідно розглядати з позиції мікро- та макрорівня у взаємозв'язку. В Україні на законодавчому рівні задекларовано курс на розвиток конкурентоспроможної інноваційної економічної системи. Місце нашої країни у світових інноваційних рейтингах свідчить про те, що Україна має чималий інноваційний потенціал, який проте недостатньо використовується.

Так, за глобальним інноваційним індексом Україна у 2015 р. посіла 64 місце серед 141 країни світу. Глобальний інноваційний індекс-2015 (з урахуванням 79 показників) складено Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Корнельським університетом та міжнародною бізнес-школою Insead. У 2015 р. найбільше Україна піднялася за такими показниками: людський капітал та дослідження (11 позиція), освіта (33 позиція), бізнес-середовище (30 позиція), нематеріальні активи (30 позиція), працівники розумової праці (13 позиція). Максимальне погіршення позицій спостерігалося за такими показниками, як політичне середовище (26 позиція), загальна інфраструктура (17 позиція), онлайн-творчість (9 позиція).

Відповідно до іншого Глобального інноваційного індексу, складеного виданням Bloomberg, у 2015 р. ми посіли 33 місце серед 50 найбільш інноваційних країн, при цьому найкраща (п'ята) позиція була за показником «вища освіта» [1].

Інноваційний тип розвитку в умовах викликів глобалізації залишається однією з найбільш актуальних та прогресивних складових економічного розвитку більшості розвинених країн світу. Такий тип розвитку вимагає організації сприятливих умов для побудови ефективно функціонуючої складової національної економіки, що ґрунтується на знаннях, основою якої є національні інноваційні системи. Якщо в зарубіжних країнах процес зміни економічної формації з ринкової на інноваційну відбувався еволюційно, протягом останніх 50 років, то в Україні розвиток таких подій має стихійний характер [2, с. 318].

Реалізація інноваційного потенціалу країни забезпечується формуванням інноваційного потенціалу підприємницьких структур. Інноваційний потенціал будь-якого підприємства залежить від специфіки і масштабів його діяльності, а ступінь використання потенціалу визначає інноваційні можливості і сприйнятливість підприємства до нововведень. Таким чином, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу [3, с. 177].

Чим вище рівень інноваційного потенціалу підприємства, тим успішніше підприємство уникає можливих кризових ситуацій. Реальним прикладом вказаного може слугувати таке явище, як дифузія інновацій. Так, застосування нового устаткування сприяє виготовленню нової продукції, яка, своєю чергою, виходячи на ринок, є джерелом, чинником подальших змін. Причому «ефект від тиражування інновацій зростає набагато швидше за масштаби самого тиражу» [4, с. 59].

На рівні світового господарства промисловість є однією з найбільш розвинених галузей економіки, що характеризується високими темпами інноваційного розвитку. Проте ситуація на вітчизняних підприємствах є дещо іншою. Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України представлена в таблиці 1.

Відповідно до представлених даних, можна побачити, що в 2015 р. частка підприємств, які впроваджують інновації, суттєво зросла. Цікавим є той факт, що з впроваджених нових технологічних процесів лише незначна частина орієнтована на зберігання ресурсів та зменшення відходів виробництва.

Таблиця 1

Показники інноваційної активності промислових підприємств України*

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2
Впроваджено нових технологічних процесів	2510	2188	1576	1743	1217
у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	517	554	502	447	458
Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	3238	3403	3138	3661	3136
з них нові види техніки	897	942	809	1314	966
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	3,8	3,3	3,3	2,5	

**Складено автором на основі даних [5]*

Ефективному впровадженню нових технологій в процес виробництва перешкоджають ряд чинників, перш за все – обмеженість джерел фінансування. Привертає увагу розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності промисловості України. Чинними законодавством передбачено, що фінансове забезпечення наукової і науково-технічної діяльності в Україні здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, коштів установ, організацій та підприємств, вітчизняних та іноземних замовників робіт, грантів, інших джерел, не заборонених законом. Закон України «Про

наукову і науково-технічну діяльність» встановлює, що одним із основних інструментів реалізації державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування [6].

Обсяги фінансування інноваційної діяльності у промисловості України протягом 2011–2014 рр. мають тенденцію до зменшення (табл. 2). Так, у 2014 р. порівняно з 2011 р. фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств скоротилось на 6638,0 млн грн. Разом з тим, привертає увагу, що за останні роки зростає питома вага власних коштів у загальному обсязі фінансування. Це свідчить про розуміння вітчизняними підприємствами необхідності переходу на інноваційний шлях розвитку і безумовно є позитивною тенденцією. Проте, у 2014 р. різко зменшилась частка фінансування іноземних інвесторів, з чого випливає, що іноземні інвестори в даний час не зацікавлені у фінансуванні інноваційної діяльності на ринку України. Вражає мізерність фінансування інноваційної діяльності національної промисловості за рахунок коштів Державного бюджету. Хоча у 2014 р. частка фінансування за рахунок державних коштів дещо збільшилася і склала 4,5% загального обсягу, це у декілька разів менше, ніж у розвинутих країнах.

Виходячи з наведених даних, необхідно зазначити, що заходи державної інноваційної політики мають бути спрямовані на формування ефективніших підходів до розвитку сприятливого для інвестицій соціально-економічного середовища.

У процесі впровадження інновацій сучасні вітчизняні підприємства зіштовхуються з рядом проблем, серед яких варто виокремити такі:

– дефіцит фінансових ресурсів, необхідних для проведення наукових досліджень та впровадження інновацій у виробничу діяльність;

– ризик недоотримання бажаного фінансового результату від впровадження інновацій у виробничий процес;

– нерозвиненість інноваційної інфраструктури. Відсутність аналітиків, маркетологів, консультантів у сфері інноваційного підприємництва. Система освіти не спрямована на підготовку кадрів для роботи в інноваційній системі. Зв'язок між підприємствами та університетами слабкий;

– слабко розвинене інформаційне забезпечення стосовно особливостей провадження інноваційної діяльності як в межах країни, так і за кордоном;

– відсутність попиту в належному обсязі на інноваційну продукцію. Це зумовлено, з одного боку, високою вартістю інноваційних продуктів, а з іншого – нерозвиненістю методів просування інноваційних продуктів на ринок;

– відсутність стратегії розвитку інноваційної сфери національної економіки. Запропоновані проекти стратегій, але широкого обговорення в середовищі науковців та практиків вони не знайшли, керівництвом країни законодавчо не оформлені.

Ризик інноваційної діяльності є найвищим у порівнянні з іншими видами економічної активності. Це зумовлює необхідність застосування таких поточних дій, які можуть забезпечити вирішення зазначених вище проблем:

– залучення коштів із зовнішніх джерел фінансування, в тому числі за рахунок іноземних інвестицій; створення на рівні держави інноваційних фондів та венчурних компаній для забезпечення безперервного фінансування інноваційних проектів;

– розробка та впровадження ефективної системи гарантійних фондів, страхування та диверсифікація ризиків;

– формування інституційного середовища інноваційної системи, переорієнтація системи освіти на підготовку кадрів для інноваційної системи; забезпечення взаємодії освіти, науки і виробництва між науково-дослідними інститутами та підприємствами різних форм власності;

– створення в межах підприємства спеціалізованих структурних підрозділів, які б здійснювали регулярний моніторинг планування, розробки та впровадження в процес виробництва об'єктів інноваційної діяльності [7, с. 71]; активізація науково-технічного співробітництва з різними країнами світу;

– розробка національної маркетингової програми просування інноваційної продукції, впро-

Таблиця 2

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України

Показники	Роки							
	2011		2012		2013		2014	
	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн.	% до загального обсягу
Всього	14333,9	100,0	11480,6	100,0	9562,6	100,0	7695,9	100,0
у т.ч.: за рахунок державного бюджету	149,2	1,0	224,3	1,9	24,7	0,3	344,1	4,5
власних коштів	7585,6	53,0	7335,9	63,9	6973,4	72,9	6540,3	85,0
іноземних інвесторів	56,9	0,4	994,8	8,7	1253,2	13,1	138,7	1,8
інших джерел	6542,2	45,6	2925,6	25,5	1311,3	13,7	672,8	8,7

**Складено автором на основі даних [5]*

вадження відповідної амортизаційної політики для підприємств, які впроваджують інноваційні технології та відповідну цим технологіям технічну базу [8, с. 310];

– затвердження у законодавчому порядку Стратегії інноваційного розвитку країни.

Висновки. У сучасних умовах формування і розвиток інноваційного потенціалу стає визначальним чинником сталого розвитку вітчизняної економіки. У свою чергу, інноваційний розвиток національної економіки є неможливим без системної взаємодії держави, регіону та бізнесу у сфері інноваційної активності. Інноваційна діяльність підприємств передбачає: виробництво інноваційної продукції; впровадження інноваційний технологій; участь у регіональних інноваційних проектах; підтримку національної інноваційної стратегії. Інноваційна діяльність регіону має бути спрямована на формування інноваційного клімату в регіоні, а також впровадження інноваційних методів управління регіональним розвитком. Інноваційна діяльність держави передбачає підтримку науково-дослідницького сектору економіки та інноваційного підприємництва. У переході на інноваційний шлях розвитку всім рівням господарювання необхідно робити кроки одночасно, узгоджено та в одному напрямку для забезпечення економічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна у світових рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9160.
2. Трансформації в глобальній економіці та Україна: [монографія] / за заг. ред. І.М. Школи та О.В. Бабінської; Чернів. торг.-ек. ін-т КНТЕУ. – Чернівці : Друк Арт, 2014. – 416 с.
3. Омельчак Г.В. Концептуальні основи розвитку інноваційного потенціалу підприємств/ Г.В. Омельчак // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2(77). – С. 113–118.
4. Ганущак-Єфіменко Л.М., Сігайов А.О. Інноваційна культура як напрям управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств / Л.М. Ганущак-Єфіменко, А.О. Сігайов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 2(141). – С. 58–61.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/848-19.
7. Корнух О.В., Британ С.А., Булда Н.О. Проблеми формування інноваційного потенціалу підприємства / [О.В. Корнух, С.А. Британ, Н.О. Булда] // Економіка та держава. – 2015. – № 1. – С. 68–71.
8. Стратегічний потенціал економічної системи: інноваційні та інституціональні механізми його активізації: [монографія] / [В.П. Мікловда, Ф.Ф. Шандор, Н.Ю. Кубіній, С.М. Мошак, М.Ю. Шеверя, В.В. Кубіній]. – Ужгород, 2014. – 420 с.

УДК 338.43:334.012.8

Бутко Н.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

ПЕРСПЕКТИВИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ІНТЕГРОВАНИХ ЦУКРОБУРЯКОВИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР

PERSPECTIVES OF RESOURCES' PROVISION OF ENTERPRISES OF INTEGRATED SUGAR-BEET CLUSTER STRUCTURES

АНОТАЦІЯ

Наведено визначення поняття «кластер» як добровільного об'єднання географічно сконцентрованих суб'єктів господарювання. Розглянуто різновиди кластерів та основні принципи їх формування та функціонування. Визначено перспективи ресурсного забезпечення підприємств цукробурякового підкомплексу на основі їх інтеграції в аграрно-промисловий кластер. Досліджено організаційну структуру цукробурякового кластера, яка об'єднує мережу сільськогосподарських та промислових підприємств, постачальницько-збутових організацій, освітніх і дослідницьких інститутів, інформаційно-консультаційних центрів, органів влади. Розглянуто модель аграрно-промислового кластера та схему створення і функціонування цукробурякового кластерного об'єднання на рівні регіону.

Ключові слова: ресурсний потенціал, цукробуряковий підкомплекс, кластер, учасники кластерного об'єднання, соціально-економічні вигоди.

АННОТАЦИЯ

Приведено определения понятия «кластер» как добровольного объединения географически сконцентрированных субъектов хозяйствования. Рассмотрены виды кластеров и основные принципы их формирования и функционирования. Определены перспективы ресурсного обеспечения предприятий продуктовых подкомплексов на основе их интеграции в аграрно-промышленный кластер. Исследована организационная структура свеклосахарного кластера, объединяющая сеть сельскохозяйственных и промышленных предприятий, снабженческо-сбытовых организаций, образовательных и исследовательских институтов, информационно-консультационных центров, органов власти. Рассмотрена модель аграрно-промышленного кластера и схема создания и функционирования свеклосахарного кластерного объединения на уровне региона.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, свеклосахарный подкомплекс, кластер, участники кластерного объединения, социально-экономические выгоды.

ANNOTATION

The notion of a cluster as an optional association of geographically concentrated business entities was given. Different types of clusters and the main principles of their formation and functioning were introduced. Perspectives of resources' provision of enterprises of sugar-beet sub-complex on the basis of their integration to the agricultural and industrial cluster were indicated. The organizational stricter of a sugar-beet cluster was analyzed. It was proved that this structure consolidates the net of agricultural and industrial enterprises, supply and sales agencies, educational and recourse intuitions, information center, power structures. The model of an agricultural and industrial cluster and a scheme of making and functioning of a sugar-beet cluster union in a certain region were offered.

Keywords: recourse potential, sugar-beet sub-complex, cluster, participants of a cluster union, social and economic profit.

Постановка проблеми. Формування та ефективне функціонування підприємств продуктових підкомплексів АПК є відображенням об'єктивного процесу розвитку інтеграційних процесів, спрямованого на поступове виробничо-технологічне об'єднання діяльності таких підприємств з можливістю в майбутньому органічного злиття в юридично єдині формування. Цей процес супроводжується створенням різних форм інтегрованих об'єднань: агломерацій, галузевих утворень, структур для координації інтересів аграрно-промислових підприємств тощо. Нині вагоме місце серед них посідають кластери – територіально-галузеві об'єднання підприємств, чия взаємодія між собою сприяє ефективному використанню ресурсів, технічному забезпеченню, освоєнню нових технологій, вищою конкурентоспроможністю продукції на регіональному рівні, яка є досить помітною у глобальному масштабі. Тому актуальним є дослідження напрямів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств продуктових підкомплексів через перехід до кластерної моделі організації аграрно-промислового виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні засади кластеризації суб'єктів підприємництва досліджували науковці Т. Божидарнік, Н. Внукова, М. Войнаренко, В. Ємцев, О. Єрмаков, В. Загорський, В. Геєць, М. Кропивко, О. Кузьмін, Г. Мазнєв, Р. Некрасов, О. Одінцов, А. Олійник, В. Ольвач, М. Портер, В. Россоха, П. Саблук, С. Соколенко, А. Тищенко, Л. Федулова, Р. Хасанов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Останніми роками вченими-економістами приділяється багато уваги питанням методологічних основ створення та функціонування кластерних структур. Однак отриманні результати залишають шлях для подальших досліджень у сфері визначення перспектив щодо ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств, що входять до кластерних об'єднань.

Метою статті є обґрунтування перспективи ресурсного забезпечення підприємств цукробурякового кластера, дослідження моделі формування інтегрованої кластерної системи з визначенням її структурних елементів та учасників, опис схеми створення та функціонування цукробурякового кластерного об'єднання на рівні регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний кластер являє собою добровільне партнерське об'єднання за територіальною ознакою виробників товарів з постачальниками та іншими інститутами, спрямоване на одержання сукупної економічної вигоди на основі комплексного задоволення своїх виробничих вимог та запитів споживачів [1]. Таке об'єднання у цілому сприяє досить великим капіталовкладенням, значній спеціалізації, впровадженню спільних проектів, у яких беруть участь взаємопов'язані підприємства з різних галузей, а також формуванню могутнього ресурсного потенціалу для забезпечення безперервної виробничо-господарської діяльності учасників інтегрованої структури. Крім того, в умовах функціонування кластерних організаційних структур його учасники незалежні у виборі своєї господарської політики та її реалізації.

Характерною особливістю кластерних структур є розвиток конкуренції між підприємствами об'єднання у зниженні витрат виробництва, цін продукції, поліпшення якості, асортименту продуктів, формування нових каналів реалізації продукції тощо, що призводить не лише до підвищення конкурентоспроможності окремого підприємства інтегрованої структури, а й певного регіону та країни загалом. Адже активна конкуренція в одній галузі виробництва кластерного об'єднання поширюється на підприємств-виробників інших його галузей, що є поштовхом для прискорення їхнього розвитку.

Основними принципами формування та функціонування кластерів мають стати [2]:

– територіальна локалізація господарюючих суб'єктів в кластерному об'єднанні;

– добровільність участі в його створенні та функціонуванні;

– виділення ядра кластера, навколо якого будуть групуватися інші учасники;

– державно-приватне партнерство;

– паритетність економічних відносин між його учасниками;

– соціальна орієнтація учасників кластерних технологій;

– спрямованість на створення інноваційних продуктів тощо.

У більшості регіонів нашої держави формуються сприятливі передумови для створення, розвитку та функціонування відповідних кластерних об'єднань. Основними з них є реалізація державних програм економічного і соціального розвитку, цільових програм розвитку галузей АПК, регіональних програм розвитку окремих галузей виробництва, які спрямовані на використання конкурентних переваг територій (наявність і якість земельних ресурсів, кваліфікація та вартість робочої сили, природно-кліматичні умови тощо), на яких вони зосереджені, що дозволяє виробляти конкурентоспроможну продукцію.

На шляху запровадження кластерної моделі розвитку економіки нашої країни досить важливим кроком стало розроблення проекту Концепції створення кластерів в Україні, за якої визначають наступні їх види [3]:

1. Виробничі – об'єднують сільськогосподарські підприємства та підприємства харчової промисловості для виробництва агропродовольчих товарів.

2. Інноваційно-технологічні – об'єднання підприємств з метою створення інноваційної продукції та надання послуг суб'єктам інноваційної діяльності [4].

3. Туристичні – утворюються з підприємств різних сфер діяльності на базі туристичних активів регіону.

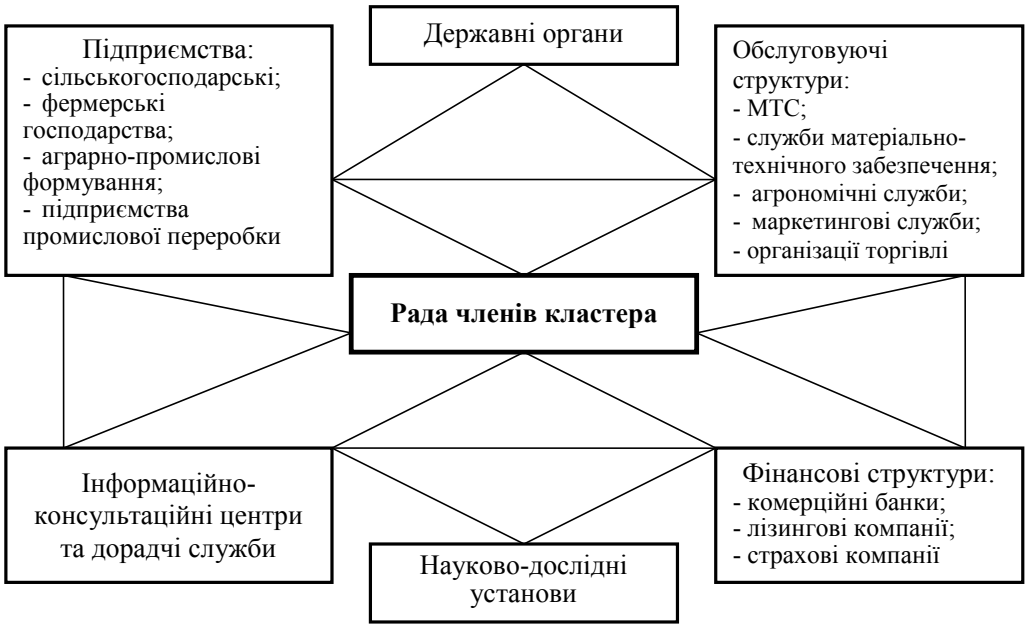


Рис. 1. Учасники кластерного об'єднання підприємств цукробурякового підкомплексу
Джерело: розробка автора

4. Транспортно-логістичні – включають комплекс інфраструктури та підприємства, які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні й доставці вантажів та пасажирів, набуваючи розвитку в регіонах зі значним транспортним потенціалом.

Нині в Черкаській області діють туристичний кластер «Золота підкова» та кластер перевізників. Однак за сучасних ринкових умов розвитку підприємств продуктових підкомплексів АПК досліджуваного регіону доцільним є створення на базі окремих продуктових підкомплексів (зернопродуктового, цукробурякового, олійно-, м'ясо-, молокопродуктового та інших) кластерних об'єднань, які сприятимуть спільному розвитку та зростанню конкурентоспроможності кожного з них. Метою таких продуктових аграрно-промислових об'єднань має стати здійснення спільної діяльності підприємств-учасників кластера на інноваційній основі в межах замкнутого технологічного ланцюга – від виробництва сільськогосподарської сировини до збуту готового продукту. Таке об'єднання слугуватиме покращенню ресурсного забезпечення своїх учасників через ефективніше використання їхнього ресурсного потенціалу.

Буде правомірним, обґрунтовуючи модель цукробурякового кластерного об'єднання, використовувати термін «аграрно-промисловий кластер».

У загальному вигляді організаційна структура аграрно-промислового цукробурякового кластера являє собою об'єднану мережу сільськогосподарських товаровиробників, підприємств промислової переробки, постачальницько-збутових організацій, освітніх і дослідницьких інститутів, інформаційно-консультаційних центрів, органів влади тощо (рис. 1).

Крім того, для управління та координації діяльності кластерного об'єднання, визначення стратегії його розвитку обов'язково створюється громадська організація (рада членів кластера), до складу якої входять представники всіх учасників, що беруть участь в діяльності кластера.

Виробнича діяльність аграрно-промислового кластера дозволяє підвищити ефективність господарювання його учасників, що забезпечується зростанням їх конкурентних переваг в порівнянні з неінтегрованими підприємствами. Це досягається за рахунок концентрації ресурсів у кластерному об'єднанні, взаємного доступу до окремих їх видів, спільного використання різних видів ресурсів та обміну інформацією в процесі колективної діяльності підприємств-учасників кластера.

Для активізації підприємницької діяльності аграрно-промислового виробництва доцільно запроваджувати організаційні моделі кластерного об'єднання з метою удосконалення системи організації ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств цукробурякового підкомплексу. Графічне зображення кластерної моделі представлено на рисунку 2.

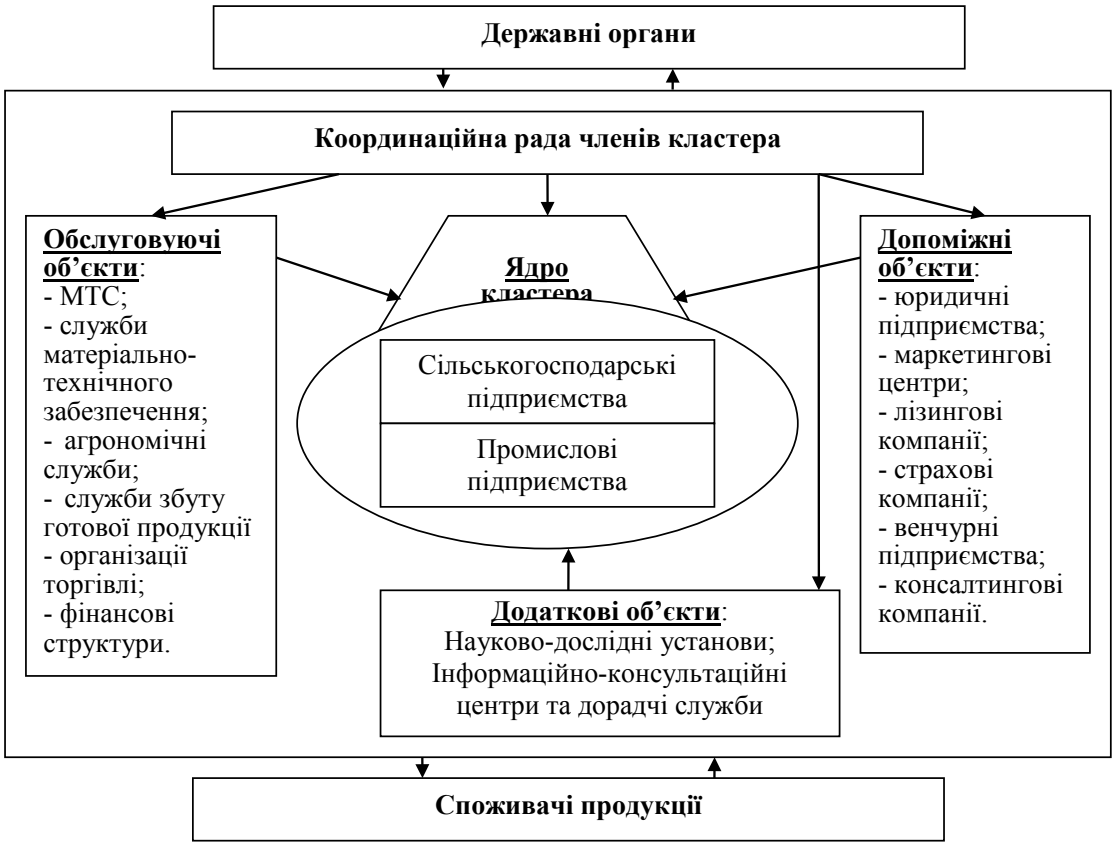


Рис. 2. Модель кластерного об'єднання підприємств цукробурякового підкомплексу

Джерело: розробка автора

В межах моделі аграрно-промислового кластерного об'єднання виділяємо декілька структурних елементів: ядро кластера, обслуговуючі об'єкти, допоміжні та додаткові об'єкти, державні органи влади, споживачі продукції підприємств-учасників кластера.

Ядро кластерного об'єднання включає такі об'єкти, навколо яких відбувається групування кластерної структури. Тому в процесі створення аграрно-промислового кластера його ядром повинні виступати сільськогосподарські та (або) переробні підприємства, направлені на виготовлення конкретного виду кінцевої продукції, тобто аграрні підприємства відповідної спеціалізації та підприємства промислової переробки їх основних видів продукції.

До обслуговуючих об'єктів слід приєднати такі підприємства, які займаються обслуговуванням об'єктів ядра кластера та забезпечують їх безперебійне функціонування. До них варто включити: машинно-тракторні станції, служби матеріально-технічного забезпечення, агрономічні, збуту готової продукції тощо, торговельні організації, фінансові структури у вигляді банківських та небанківських кредитних організацій.

Допоміжні об'єкти повинні включати різноманітні організації та компанії, наявність яких не обов'язкова для функціонування підприємств ядра кластера, але бажана. До них слід віднести юридичні організації, маркетингові центри, лізингові та страхові компанії, венчурні підприємства, консалтингові компанії тощо. Їх наявність в складі кластерного об'єднання має забезпечувати досягнення стратегічних вигід.

Додаткові об'єкти – елементи кластерного об'єднання, діяльність яких безпосередньо впливає на функціонування об'єктів ядра кластера. Вони включають науково-дослідні установи, інформаційно-консультаційні центри та дорадчі служби. Вищі навчальні заклади здійснюють підготовку не лише фахівців для підприємств-виробників продукції кластерного об'єднання, але і забезпечують ці підприємства АПК науковими кадрами, які займаються удосконаленням існуючих технологій виробництва, техніки, методик в управлінні, економіці, організації виробничого процесу, різноманітних положень, інструкцій, стандартів тощо, а також розробляють нові з їх апробацією на відповідних підприємствах у межах регіону. Дорадчі служби надають учасникам кластера необхідні інформаційно-консультаційні послуги.

Інтеграція науки і виробництва в цукробуряковому кластері надає великі можливості впровадженню інновацій у виробництво, забезпечує високий рівень обізнаності персоналу підприємств із сучасними розробками у будь-якій сфері діяльності, дозволяє вирішувати складні проблеми, які потребують неординарних рішень і допомагають забезпеченню конкурентоспроможності підприємств інтегрованих структур та їх продукції [5].

Кластери створюються з урахуванням потреб на основі використання наявних можливостей підприємств та скоординованих зусиль усіх заінтересованих сторін за обов'язкової підтримки органів влади. Процес створення та функціонування цукробурякового кластера є поступовим відображенням здійснення низки процедур, який складається з наступних етапів (рис. 3):

1. Підготовчо-проектний етап, який ґрунтується на здійсненні підготовчих робіт та проектуванні програми розвитку аграрно-промислового кластерного об'єднання. Він включає наступні підетапи:

– визначення потенційних учасників кластерної організаційної структури;

– створення робочої групи;

– визначення основних напрямів діяльності підприємств об'єднання;

– розробка концепції та цілей функціонування кластера;

– ознайомлення, розробка та затвердження нормативно-правової бази для забезпечення функціонування кластера.

– підготовка програми розвитку об'єднання із зазначенням ролі державних органів.

2. Організаційно-економічний етап передбачає:

– формування структури моделі кластерного об'єднання;

– обрання учасників координаційної ради;

– визначення ядра кластера, його структурних елементів та взаємозв'язків між усіма учасниками об'єднання;

– визначення масштабів діяльності учасників інтегрованої структури;

– визначення функцій підприємств-учасників та їх закріплення за структурними одиницями кластера;

– розробка рекомендацій щодо ефективного функціонування кластера з врахуванням заходів державної підтримки;

– створення нормативно-правових і організаційно-господарських механізмів реалізації напрямів програми розвитку кластерного об'єднання.

3. Аналітично-прогнозний етап. В структурі цього етапу виділяють наступні підетапи:

– стратегічний аналіз потенціалу виявленої моделі цукробурякового кластера, визначення його сильних та слабких сторін;

– розробка програми довгострокового розвитку кластера з прогнозуванням основних показників діяльності підприємств у його складі;

– формування методичних підходів щодо оцінки ефективності кластерного об'єднання;

– розробка методичних підходів підвищення ефективності діяльності кластера задля отримання конкурентних переваг.

4. Запровадження моделі в практику. На цьому етапі відбувається забезпечення функціонування створеної моделі аграрно-промислового кластера через реалізацію програми його розвитку та оцінка результатів діяльності учасників об'єднання. Функціонування підприємств у складі кластера включає наступні кроки:

– обґрунтування потреб у продукції та виробничій потужності підприємств-учасників об'єднання;

– організація виробничого процесу підприємств кластера;

– інтеграція ресурсного потенціалу підприємств АПК;

– отримання додаткових ефектів від діяльності підприємств-учасників кластера;

– досягнення запланованих кінцевих результатів аграрно-промислового кластера;

– забезпечення конкурентоспроможності продукції цукробурякових кластерних організаційних структур через оптимізацію операційної діяльності.

Стратегічна спрямованість кластерної моделі організації виробництва полягає у забезпеченні співробітництва між учасниками інтегрованого об'єднання, що призводить до підвищення ефективності діяльності як окремих підприємств цукробурякового підкомплексу, так і регіону в цілому. Кластерні цукробурякові структури забезпечують ефективність управління, цілеспрямоване використання ресурсного потенціалу та організаційно-економічного ресурсу підприємств-учасників об'єднання.

Практика функціонування кластерних об'єднань свідчить про значні соціально-економічні вигоди (ефекти), які забезпечуються визначальними чинниками формування кластерної моделі виробництва (співробітництво на контрактних засадах, спільність і взаємодоповнюваність діяльності, гнучкість виробничого

Рис. 3. Схема створення та функціонування цукробурякового кластерного об'єднання на рівні регіону

Джерело: розробка автора

потенціалу тощо) та основні мотиви об'єднання господарюючих суб'єктів на принципах кластеризації, до яких належать [6]: економія на масштабах виробництва (включаючи технічний і ринковий масштаби), економія трансакційних витрат, економія на масштабі сфери діяльності або диверсифікації діяльності.

Ефект масштабу виробництва інтегрованої структури досягається за рахунок зниження витрат на одиницю продукції через збільшення загального об'єму виробництва при більш ефективному використанні наявних ресурсів підприємств-учасників. Основним джерелом такого виду ефекту операційної синергії є розподіл постійних витрат на більшу кількість продукції, що виготовляється, за наявних виробничих потужностей, чисельності персоналу тощо. Отримання ефекту масштабу виробництва кластера можливе за рахунок централізації певних функцій: зменшення адміністративних, маркетингових та інших операційних витрат, а також через підвищення кваліфікації працівників та загального стратегічного управління кожного підприємства кластерної структури.

Вигоди від інтеграції можуть бути отримані за рахунок економії витрат на проведення науково-дослідних робіт (розробка нових технологій, створення нового асортименту продукції тощо). Наприклад, підприємство, маючи хороших дослідників, інженерів, програмістів, однак не забезпечене відповідними виробничими потужностями, мережею реалізації, входить до складу інтегрованої структури для можливості успішного функціонування. І навпаки, підприємство, яке володіє достатнім ресурсним та іншими видами потенціалів, позбавлене необхідних наукових кадрів. Їх входження в кластерну аграрно-промислову структуру дозволить поєднати провідні наукові ідеї, виробничі та фінансові ресурси, необхідні для їх діяльності.

Процес інтеграції підприємств в межах продуктових підкомплексів надає переваги його учасникам через комбінування та комплексне використання взаємодоповнюючих ресурсів, які є в наявності цих підприємств. Такий ефект синергії може проявлятися через доступ до фінансових ресурсів великих організацій підприємств невеликих за розмірами, які, в свою чергу, можуть запропонувати свої послуги чи необхідний продукт за нижчими цінами, ніж на ринку.

Досить суттєвою вигодою від інтеграції є ефект монополізації [7], який призводить до зростання ринкової влади інтегрованої структури, зменшення конкуренції та посилення ринкових бар'єрів.

За рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління проявляє свій вплив управлінський вид синергії, який забезпечує ефективне використання коштів підприємств після їх об'єднання в кластерні структури.

Висновки. Отже, кластеризація виступає високопродуктивною і конкурентоспроможною формою кооперації, яка об'єднує різноманітні підприємства, організації, установи, заклади освіти, державні органи для досягнення єдиної мети. Головними її особливостями виступають інноваційна орієнтованість, просторове розташування, подолання вузько-галузевого бачення економіки регіону. Успішність діяльності кластерних структур проявляється через можливість підвищення рівня спеціалізації підприємств, які є учасниками об'єднання, підвищення ефективності використання їх наявного ресурсного потенціалу за рахунок концентрації та взаємообміну ресурсами, розширення масштабів виробництва таких інтегрованих структур. Ефективність функціонування кластерів пояснюється також можливістю ефективного використання робочої сили, мобілізації резервів наявних виробничих потужностей, налагодження тісних кооперативних зв'язків і раціональних транспортних перевезень, організації сучасного інформаційного і транспортного забезпечення, їх управлінської діяльності, що дозволяє зменшити затрати у виробничій та невиробничій діяльності кластера, збільшити випуск продукції та її якість, розширити частку ринку, а отже, підвищити ефективність виробництва за рахунок резервів організаційного потенціалу при обмеженому фінансуванні інвестицій. Тому стає очевидним, що скоординовані зусилля учасників цукробурякового кластерного об'єднання на різних рівнях згодом сприяють підвищенню ефективності використання їх ресурсного потенціалу, ролі задіяних секторів економіки, території та поліпшенню добробуту населення регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внукова Н.М. Услуги банков как обеспечение кластерных инициатив трансграничного сотрудничества / Н.М. Внукова // Банкир. – 2007. – № 1. – С. 56–60.
2. Божидарнік Т.В. Інновації в молочному секторі економіки та їх роль у розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України / Т.В. Божидарнік // Вісник Сумського нац. аграрного ун-ту. – 2011. – № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2011_1/ 27Bogidarnic.pdf.
3. Россоха В.В. Кластерна модель організації виробничих систем / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 146–152.
4. Мазнєв Г.Є. Методологічні засади створення та ефективного функціонування інноваційних технологічних кластерів / Г.Є. Мазнєв // Економіка АПК. – 2015. – №1. – С. 70–77.
5. Ольвач В.І. Підкомплекс по виробництву та переробці зернових культур: сутність, структура, специфіка формування / В.І. Ольвач // Вісник Східноєвропейського ун-ту економіки і менеджменту. – 2010. – Вип. 2 (8). – С. 108–115.
6. Одінцов О.М. Формування організаційно-економічного механізму агропромислових кластерних систем / О.М. Одінцов // Економіка АПК. – 2012. – № 12. – С. 18–23.
7. Скопенко Н.С. Теоретичне обґрунтування інтеграції суб'єктів господарювання / Н.С. Скопенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – С. 187–195.

УДК 338.48(477)

Буторіна В.Б.
кандидат економічних наук,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ВЗАЄМОВПЛИВ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ І НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

INTERFERENCE OF TOURISM INFRASTRUCTURE ENTERPRISES AND NATIONAL TOURISM IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано елементи туристичної інфраструктури загалом та окремого територіально-туристичного поєднання. Порівняння кінцевих споживчих витрат домашніх господарств та індексів капітальних інвестицій уможливило виявлення впливу платоспроможного попиту на інвестиційну активність підприємств туристичної інфраструктури. Виявлено, що швидкість подорожчання послуг підприємств туристичної інфраструктури вища за швидкість зростання доходів населення, що становить загрозу фінансовим результатам діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання. Розвиток інфраструктури туризму в туристичних регіонах України повинен стати джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного повноцінного відпочинку і оздоровлення. Це сприятиме створенню нових робочих місць і розвитку малого бізнесу, а також ознайомленню з історико-культурною спадщиною та сьогоденням областей.

Ключові слова: туризм, підприємство, витрати, капітальні інвестиції, індекс цін, національний туризм, інфраструктура туризму.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы элементы туристической инфраструктуры в общем и отдельного территориально-туристического объединения. Сравнение конечных потребительских издержек домашних хозяйств и индексов капитальных инвестиций дало возможность определить влияние платежеспособного спроса на инвестиционную активность предприятий туристической инфраструктуры. Выявлено, что скорость подорожания услуг предприятий туристической инфраструктуры выше скорости возрастания доходов населения, что является угрозой финансовым результатам деятельности исследуемых субъектов хозяйствования. Развитие инфраструктуры туризма в туристических регионах Украины должно стать источником пополнения государственного и местных бюджетов, способом общедоступного полноценного отдыха и оздоровления. Это будет способствовать созданию новых рабочих мест и развитию малого бизнеса, а также ознакомлению с историко-культурным наследием областей.

Ключевые слова: туризм, предприятие, издержки, капитальные инвестиции, индекс цен, национальный туризм, инфраструктура туризма.

ANNOTATION

The article analyzes the elements of tourism infrastructure in general and a separate territorial and tourist combination. Comparison of final consumption expenditure of households and capital investment index revealed the influence solvent demand on the investment activity of tourist infrastructure enterprises. Detected that the rate of a rise in price of services of tourist infrastructure companies higher than the rate of growth of household incomes. This tendency can cause irreparable losses to enterprises of tourist infrastructure. The development of tourism infrastructure in the tourist regions of Ukraine should become a source of replenishment of state and local budgets, publicly available means of a rest and recuperation citizens. This will help create new jobs, small business development and familiarization with historical and cultural heritage of areas.

Keywords: tourism, enterprise, expenses, capital investments, price index, national tourism, tourism infrastructure.

Постановка проблеми. Підприємства інфраструктури туризму мають надзвичайно важливе значення для забезпечення стійкого розвитку національного господарства, задоволення суспільних потреб як необхідних передумов успішного функціонування вітчизняної економіки. Туризм є багатогранним, соціально орієнтованим міжгалузевим комплексом національної економіки, який здійснює виробництво широкого асортименту туристичних послуг і сприяє становленню та розвитку підприємств малого і середнього бізнесу, зростанню зайнятості населення, покращанню його добробуту. На жаль, підприємства туристичної інфраструктури повільно завойовують довіру вітчизняних туристів. Своєю чергою, споживачі туристичних послуг не завжди в змозі задовольнити свої потреби у відпочинку через недостатні доходи та низьку мобільність.

Тривожний стан туристичної інфраструктури спонукає вчених і практиків шукати шляхи стимулювання попиту на послуги туристичних суб'єктів господарювання. За умов скорочення можливостей щодо гарантування безпеки іноземним туристам на території України ключовим чинником реанімації ринку туристичних послуг залишається активізація національного туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан і перспективи розвитку туризму в Україні досліджують І.З. Криховецький, Т.І. Ткаченко, О.М. Костіна, В.І. Рачко. Праці М. Рутинського, О. Стецюка, М. Орлової присвячено аналізу діяльності підприємств туристичної інфраструктури. Ринок туристичних послуг перебуває в центрі досліджень О.О. Любіцевої та І.М. Школи.

Мета статті полягає у визначенні взаємовпливу підприємств туристичної інфраструктури і національного туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток економіки багатьох регіонів України неможливий без туризму, адже в сучасній світовій економіці він завойовує вирішальні позиції, сприяє демократизації суспільства, підвищенню культурного рівня, поліпшенню здоров`я населення, соціально-економічному розвитку регіонів і країни в цілому; збільшуються надходження фінансових ресур-

сів, зростає попит на товари і послуги, зокрема на вироби місцевої промисловості. Збільшення об'єктів туризму, оновлення готельного, ресторанного господарств позитивно впливають на стан кон'юнктури у будівництві та інфраструктурі, дає змогу вирішити проблеми зайнятості та екології областей.

Витрати населення на туристичному ринку України останніми роками спрямовані на подорожі в межах країни, а також на придбання турів за межі країни з використанням послуг вітчизняних турагентів і туроператорів. Ці два напрями витрат забезпечують національний туризм. *Національний туризм* охоплює внутрішній та виїзний туризм і співвідноситься з категорією національного виробництва (валового національного продукту).

Поєднання ландшафтних та історико-культурних ресурсів на території України створює необхідні передумови для активізації розвитку національного туризму. Крім цього, низка регіонів України характеризуються відносно невисокою концентрацією промисловості, порівняно сприятливою екологічною ситуацією і значним потенціалом рекреаційних ресурсів.

Для формування позитивного сприйняття України вітчизняними туристами необхідно стимулювати розвиток інфраструктури туризму шляхом залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для реконструкції, будівництва туристичних об'єктів.

Відповідно до визначення О.О. Любіцевої, під *індустрією туризму* розуміють міжгалузевий господарський комплекс, який спеціалізується на створенні туристичного продукту, здатного задовольняти специфічні потреби населення у проведенні дозвілля в подорожі, шляхом виробництва та реалізації товарів і послуг туристичного призначення [2]. Основою туристичної індустрії є передусім інфраструктура і туристичні послуги.

Під *інфраструктурою туризму* розуміється комплекс споруд, інженерних і комунікаційних мереж, у тому числі телекомунікаційного зв'язку, доріг, суміжні індустрії туризму підприємства, що забезпечують нормальний доступ туристів до туристських ресурсів, і їхнє належне використання з метою туризму, а також забезпечення життєдіяльності підприємств індустрії туризму. Це автомобільні шляхи і залізниці, вокзали і термінали, системи регулювання дорожнього, повітряного, річкового і морського руху, системи теплопостачання, електричні і телефонні мережі та ін. Розвиток інфраструктури туризму – важливий етап планування процесу використання туристських ресурсів. Окрім того, масовий турист вимагає і дуже комфортних умов свого перебування в місці тимчасового відвідування.

Інфраструктуру окремого територіально-туристичного поєднання дослідники М. Рутинський і О. Стецюк розглядають у такому поєднанні послуг (рис. 1):

Рис. 1. Послуги інфраструктури територіально-туристичного поєднання

Джерело: згруповано автором за матеріалами [1]

Інфраструктура туризму загалом може бути представлена сукупністю чотирьох взаємопов'язаних блоків, як стверджує М. Орлова (рис. 2):

Рис. 2. Елементи інфраструктури туризму

Джерело: згруповано автором за матеріалами [3]

Туризм як явище обов'язково передбачає подорож (переміщення) з рекреаційною метою, тому до першого блоку належать шляхи сполучення, залізничні, морські та річкові вокзали, аеропорти. Здійснення туристичної подорожі, особливо у сфері міжнародного туризму, неможливе без проходження так званих туристичних формальностей, які поділяють на паспортно-візові, митні, медико-санітарні та страхові.

До товарів туристичного попиту належать туристичні сувеніри, які обов'язково повинні нести у своєму декоративному оформленні знакову інформацію, викликати стійкі асоціації з місцем, де ці предмети були придбані, з певною народністю, народом або країною, з якоюсь пам'ятною подією. Вироби народних художніх промислів є своєрідними еталонами сувенірів.

За теорією ефективного попиту Дж.М. Кейнса пропозиція повинна «підлаштовуватись» під запити платоспроможних потреб споживачів. Розглянемо споживчі витрати українських туристів на туристичному ринку України.

В офіційній статистиці витрати домогосподарств подано за цілями, серед яких розглянемо відпочинок і культуру та ресторани і готелі (табл. 1)

Таблиця 1

Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями

Роки	Відпочинок і культура		Ресторани та готелі	
	% до попереднього року	% до підсумку	% до попереднього року	% до підсумку
2012	116,4	4,1	108,5	2,4
2013	109,5	4,1	114,9	2,5
2014	112,1	4,3	107,4	2,5
2015	101,1	3,7	120,6	2,6

Джерело: розраховано автором за матеріалами [8]

Протягом досліджуваного періоду з різною інтенсивністю відбувалося зростання кінцевих споживчих витрат домогосподарств України на обидві цілі. При цьому інтенсивніше підвищувались витрати на послуги ресторанів та готелів. Це свідчить про те, що суб'єктам господарювання сфери розміщення і харчування потрібно розвиватися у напрямі задоволення потреб вітчизняного споживача, який, незважаючи на непросте матеріальне становище, все частіше звертається до їх послуг.

Показник питомої ваги витрат населення на відпочинок та культуру за останній 2015 р. скоротився, що спричинено підвищенням цін на базові товари і послуги. Але за 2012–2015 рр. спостерігається стійка позитивна динаміка стосовно питомої ваги витрат на послуги готелів та ресторанів, що додатково підтверджує вказану вище рекомендацію.

Недостатній попит на послуги підприємств туристичної інфраструктури призвів до коливань інвестиційної активності у даній сфері діяльності. За даними офіційної статистики, капітальні інвестиції за видами економічної діяльності не розглядаються окремо для підприємств туристичної галузі, тут представлено лише сферу послуг із тимчасового розміщення й організації харчування та підприємств мистецтва, спорту, розваг і відпочинку [5]. Розглянемо зростання капітальних інвестицій цих двох груп суб'єктів господарювання до попереднього року за період 2011–2015 рр. (табл. 2)

Наприкінці досліджуваного періоду скоротилась інтенсивність інвестування у підприємства сфери послуг, тимчасового розміщування й організації харчування, при цьому друга група підприємств активізувала інвестиційну діяльність. Причиною став часовий лаг, який виникає між зміною величини попиту і зміною величини інвестицій. Як видно з табл. 1 і 2, величина цього лагу не перевищувала один рік. За результатами 2016 р. варто очікувати зворотної динаміки: підвищиться інвестиційна активність суб'єктів господарювання першої групи і скоротиться – для другої.

Таблиця 2

Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2011–2015 рр., % до попереднього року

	Тимчасове розміщування й організація харчування	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
2011	121,2	121,4
2012	109,0	96,5
2013	85,8	141,3
2014	103,1	94,8
2015	67,4	144,2

Джерело: розраховано автором за матеріалами [4–7]

Своєю чергою, на формування ринкового попиту на послуги підприємств туристичної індустрії передусім впливають індекси цін: на послуги відпочинку та культури, на послуги транспорту, на послуги ресторанів і готелів. Проаналізуємо динаміку вказаних індексів та зміни доходів населення України за 2003–2015 рр. (рис. 3).

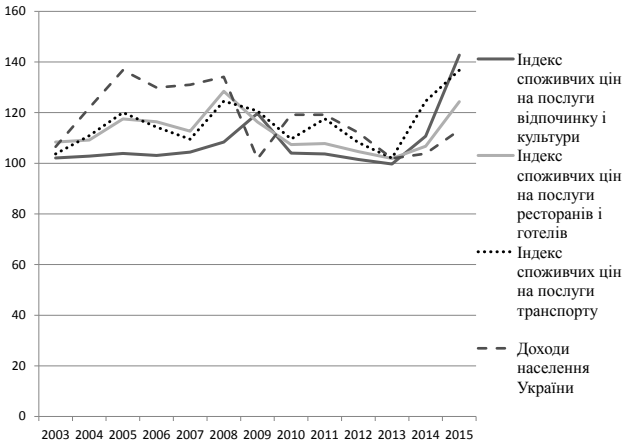


Рис. 3. Динаміка індексів споживчих цін і доходів населення України за 2003–2015 рр., % до попереднього року

У 2014 р. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь. У 2015 р. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.
Джерело: розраховано автором за матеріалами [4–8]

За досліджуваний період щороку дорожчали послуги відпочинку і культури, ресторанів і готелів та транспорту (індексні показники відносно попереднього року перевищували 100%), винятком стали лише споживчі ціни на послуги відпочинку та культури в 2013 р. У 2014–2015 рр. відчутним стало те, що швидкість подорожчання послуг підприємств туристичної інфраструктури вища за швидкість зростання доходів населення. Наслідками такої тенденції неодмінно стане тяжіння українців до самодіяльного дозвілля, подорожей на власних транспортних засобах тощо. Відмова національного туриста від послуг вітчизняних суб'єктів госпо-

дарювання в туристичній сфері може завдати їм непоправних збитків, тому цінову політику підприємства туристичної інфраструктури повинні переглянути.

Подальший розвиток туристичної інфраструктури і подолання несприятливих прогнозів можливі за умов урахування таких *рекомендацій*:

1) оптимізація індексів споживчих цін на послуги відпочинку, культури, транспорту, розміщення та харчування;

2) підвищення реальних доходів населення;

3) стимулювання кінцевих споживчих витрат домогосподарств України;

4) створення сучасної геоінформаційної системи «Туризм регіону» та маркетингової і PR-служб у сфері туристичного бізнесу при обласній, районних та міських радах кожного регіону;

5) вирішення проблем використання наявної туристичної інфраструктури шляхом:

– модернізації застарілої матеріально-технічної бази (більшість готелів, мотелів, кемпінгів, санаторіїв, баз відпочинку та туристичних баз будувались за проектами, що сьогодні не відповідають міжнародним стандартам);

– підвищення фінансування державних закладів культури;

– залучення приватного сектора, особливо в сільській місцевості, до рекреаційно-туристичного підприємництва та сільського зеленого туризму;

– організація приміських зон короткочасного відпочинку, створення нових рекреаційних зон загальнодержавного та місцевого значення;

– підвищення кількості підприємств та персоналу в туризмі, якості обслуговування;

– відповідності транспортних шляхів України міжнародним вимогам;

– здійснення перевезень швидко, безпечно, надійно, комфортно;

– розвитку системи зв'язку і комунікацій, функціонування служб сервісу громадського харчування, побутового, культурно-розважального обслуговування.

Для формування позитивного сприйняття України як сукупності привабливих туристичних регіонів потрібні значні маркетингові зусилля, які необхідно спрямувати на поглиблення маркетингових досліджень у сфері туризму, стимулювання розвитку інфраструктури туризму шляхом залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для реконструкції, вдосконалення системи інформаційного забезпечення, будівництва туристичних об'єктів.

Висновки. Витрати населення на туристичному ринку України останніми роками спрямовані на національний туризм. Необхідні передумови для активізації його розвитку створює поєднання ландшафтних та історико-культурних ресурсів на території України.

Протягом 2012–2015 рр. із різною інтенсивністю відбувалося зростання кінцевих споживчих витрат домогосподарств України на відпочинок і культуру та ресторани і готелі. Проте недостатній попит на послуги підприємств туристичної інфраструктури призвів до коливань інвестиційної активності у даній сфері діяльності.

Порівняльний аналіз індексів цін на послуги відпочинку та культури, послуги транспорту, послуги ресторанів і готелів та зміни доходів населення України за 2003–2015 рр. показав, що швидкість подорожчання послуг підприємств туристичної інфраструктури вища за швидкість зростання доходів населення. Така тенденція може завдати непоправних збитків підприємствам туристичної інфраструктури.

Отже, тільки наявності інфраструктури, призначеної для туризму, недостатньо. Її необхідно розглядати в широкому значенні: основні елементи інфраструктури повинні виконувати не тільки винятково рекреаційну функцію, а й служити провідним фактором поліпшення всього соціально-економічного життя країни. Це має бути інфраструктура загального користування, що відповідає світовим стандартам і зорієнтована на всіх мешканців окремого регіону та його гостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузик С.П. Географія туризму : [навч. посіб.] / С.П. Кузик. – К. : Знання, 2011. – 271 с.
2. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2002. – 436 с.
3. Орлова М.Л. Функціональні складові інфраструктури туризму України / М.Л. Орлова // Геополитика и геодинаміка регионов. – 2014. – № 2. – Т. 10. – С. 685–692.
4. Туристична діяльність в Україні у 2011 році : Стат. Бюлетень / Відп. за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 76 с.
5. Туристична діяльність в Україні у 2012 році : Стат. Бюлетень / Відп. за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.
6. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : Стат. Бюлетень / Відп. за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.
7. Туристична діяльність в Україні у 2014 році : Стат. Бюлетень / Відп. за випуск О.О. Карамзіна. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 76 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 658.5:339.13:625.859

Вівчар О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки
та інтелектуальної власності
Тернопільського національного економічного університету

Стасишин О.Т.
аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки
та інтелектуальної власності
Тернопільського національного економічного університету

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

INDICATORS EVALUATION EFFICIENCY IN THE MANAGEMENT OF LOGISTICS ECONOMIC SECURITY BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

Сучасна наукова проблематика вказує на той факт, що без єдиної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання неможливо досягнути виходу з кризи, стабілізувати економічну ситуацію, створити ефективний механізм ведення підприємницької діяльності. У цьому контексті проведено дослідження та аналіз логістичного управління в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання, на основі чого запропоновано показники оцінювання логістичного управління в контексті економічної безпеки господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: логістичне управління, економічна безпека суб'єктів господарювання, інноваційно-логістична система, логістичні витрати, економічна ефективність логістичних витрат.

АННОТАЦИЯ

Современная научная проблематика указывает на тот факт, что без единой системы экономической безопасности субъектов хозяйствования невозможно достичь выхода из кризиса, стабилизировать экономическую ситуацию, создать эффективный механизм ведения предпринимательской деятельности. В этом контексте проведено исследование и анализ логистического управления в системе экономической безопасности субъектов хозяйствования, на основе чего предложены показатели оценки логистического управления в контексте экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: логистическое управление, экономическая безопасность субъектов хозяйствования, инновационно-логистическая система, логистические затраты, экономическая эффективность логистических затрат.

ANNOTATION

Modern scientific issues points to the fact that no single system of economic security entities can not reach the crisis, stabilize the economic situation, to create an effective mechanism of doing business. In this context, the research and analysis the logistics management system of economic security entities. Based on what indicators proposed evaluation logistics management in the context of economic security businesses.

Keywords: logistics management, economic security entities, innovative logistics system, logistics costs, economic efficiency of logistics costs.

Постановка проблеми. Світовий досвід переконує, що формування системи оцінювання ефективності логістичного управління в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання є одним з найважливіших напрямків на шляху подолання багатьох деструктивних явищ в національній економіці. Прогресивні технологічні системи та світоглядно-методологічне осмислення ефективності логістичного управління в системі економічної безпеки є визнаним інструментом інноваційного розвитку. Проте, відомим фактом є те, що система оцінювання логістичного управління в системі економічної безпеки – це не одиничний процес, тому розглядати її необхідно як комплекс взаємопов'язаних механізмів і методів організації окремих елементів виробничо-економічних систем. Поєднання інтересів усіх структур, зацікавлених в інноваційному розвитку суб'єктів господарювання в країні, є запорукою підвищення ефективності функціонування ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід звернути увагу на те, що за останні роки багато уваги приділяється дослідженню ефективності логістичного управління зокрема і таких українських авторів, як Є. Крикавський, В. Кузнєцов, М. Окландер, В. Миколайчук, В. Смиричинський. Неможливо залишити поза увагою дослідження можливостей специфіки логістичного управління в системі економічної безпеки, відображені у наукових працях таких авторів, як: Т. Васильків, С. Валдайцев, О. Вівчар, А. Грязнова, І. Дем'яненко, В. Мартинюк, Л. Нескеренко, І. Фоломкіна, І. Фоміченко, О. Черевко, Н. Яшкіна та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підвищення рівня ризиків ведення підприємницької діяльності вимагає від суб'єктів господарювання ефективного формування середовища економічної безпеки, визначення та попередження основних факторів впливу на їх безпеку.

У сучасних умовах розвитку недостатньо розкрито концептуальні аспекти логістичного управління в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання. Адже проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним господарюючим суб'єктом не тільки в кризові періоди, але й під час роботи в стабільному

економічному середовищі, комплекс вирішуваних при цьому цільових завдань має істотну відмінність, що вимагає застосування оцінки відповідних показників логістичного управління в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Мета статті. Запропонувати та обґрунтувати показники оцінювання ефективності логістичного управління в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання, що допоможе приймати науково обґрунтовані рішення з таких питань, як контроль за поточними логістичними витратами, створення бази даних для планування логістичних витрат, оперативне управління логістикою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток логістичних процесів прямо або опосередковано впливає на усі форми господарювання. Ефект від дій логістичного управління в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання є ознакою кожного оптимально-функціонуючого економічного об'єкта, що знаходить відображення у безперервному отриманні доходу та прибутків. Успіх логістики є результатом реалізації системного підходу в логістичному менеджменті, внаслідок чого формується налагоджена та чітко ідентифікована логістична система [3, с. 140]. Відповідно до поставленої мети логістична система може розглядатись як механізм координації рішень у сфері управління матеріальними, фінансовими та трудовими потоками на основі оптимального руху інформації. Ефективність логістичної системи управління можна розглядати у таких напрямках [5, с. 40]:

– ефективність матеріально-технічного забезпечення комерційної та операційної діяльності (затрати праці, продуктивність праці, фондовіддача, матеріаломісткість, оборотність запасів, рентабельність);

– ефективність розподілу та використання витрат матеріальних ресурсів (матеріаломісткість, фондовіддача, оборотність основних засобів, оборотність грошових ресурсів);

– ефективність використання фінансових вкладень в матеріальні ресурси (ліквідність, оборотність активів, рентабельність активів);

– ефективність використання трудових ресурсів в матеріальному виробництві (затрати праці, час виконання робіт, час затримки у здійснених роботах, кількість повернень або відшкодувань);

– ефективність впровадження інформаційних технологій (час, витрачений на оформлення рахунків; час, витрачений на оформлення внутрішньогосподарського переміщення матеріальних ресурсів; час, витрачений на формування бази клієнтів і ресурсів).

Одна з труднощів впровадження інноваційно-логістичного підходу полягає в тому, що суб'єкт господарювання – «жива» система, котра функціонує в умовах невизначеності й ризику. Підтримка надійності цієї системи потребує значних матеріальних та трудових витрат і визначає величину логістичних показників (витрати на відправлену одиницю продукції; витрати на тонно-кілометр вантажів; завантаження парку транспортних засобів і т. д.).

Функціонування інноваційно-логістичної системи управління економічною діяльністю суб'єктів господарювання породжує виникнення та формування навколо них певного витратного механізму, що акумулює в собі витрати на управління процесами економічної безпеки. У забезпеченні ефективності функціонування логістичної системи та виявлення чинників, які позитивно впливають на дієвість логістичних операцій, важливу роль відіграють аналіз і контроль логістичної діяльності, а отже, і логістичних витрат [6]. Базою для формування витрат є ресурсний склад виробничої системи суб'єктів господарювання.

Логістичні витрати займають важливе місце серед фінансово-економічних показників суб'єктів господарювання. Наявність достовірної інформації про логістичні витрати, чіткий порядок їх відображення в кінцевих результатах створюють дієві стимули до ефективної діяльності. Враховуючи логіку суб'єктів господарювання, можна зробити висновок, що витрати ресурсу в загальному їх розумінні складаються з двох частин: по-перше, витрат на придбання окремого виду ресурсу, його всебічну підготовку до використання у виробничо-економічному процесі, й, по-друге, витрат самого ресурсу під час підготовки виробничих процесів [4].

Перша частина є капітальними витратами (у більшості випадків) або витратами, що пов'язані з вирішенням стратегічних завдань суб'єктів господарювання. До них належать: витрати на придбання основних засобів та нематеріальних активів, науково-дослідні роботи тощо.

Друга частина – це поточні витрати суб'єктів господарювання, які пов'язані з вирішенням його тактичних завдань. Застосовувані у виробничо-економічний процес, капітальні витрати перетворюються у поточні поступово. Загальні логістичні витрати ($B_л$) суб'єктів господарювання розраховують за наступною формулою, що передбачає їх групування і розрахунок за логістичними процесами та операціями. Слід зазначити, що ми пропонуємо включити витрати на організацію інноваційно-логістичної діяльності суб'єктів господарювання ($B_о$), саме ці витрати не були враховані при розрахунку логістичних витрат [1, с. 178–179].

$$B_л = \sum_{i=1}^{n} B_{тр} + \sum_{i=1}^{n} B_{вр} + \sum_{i=1}^{n} B_з + \sum_{i=1}^{n} B_і + \sum_{i=1}^{n} B_о + \sum_{i=1}^{n} B_{пер} + \sum_{i=1}^{n} B_{зо}, \quad (1)$$

де $B_л$ – логістичні витрати, грн.; $\sum_{i=1}^{n} B_{тр}$ – витрати на транспортування, грн.; $\sum_{i=1}^{n} B_{вр}$ – витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, грн.; $\sum_{i=1}^{n} B_з$ – витрати на складування та збері-

гання запасів, грн.; $\sum_{i=1}^{n} B_i$ – витрати на управління інформаційними потоками, грн.; $\sum_{i=1}^{n} B_o$ – витрати на організацію інноваційно-логістичної діяльності суб'єктів господарювання, грн.; $\sum_{i=1}^{n} B_{пвр}$ – витрати на підготовку і виконання робіт, грн.; $\sum_{i=1}^{n} B_{зо}$ – інші витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій.

На основі проведених досліджень встановлено, що на величину логістичних витрат впливають чинники, які можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні – обсяги діяльності суб'єктів господарювання; ступінь складності його асортиментної структури та структури використання матеріалів; виробнича структура; величина запасів; фінансовий стан тощо.

Зовнішні – рівень цін на ринку на логістичні послуги, отримані ззовні; вартість зовнішніх кредитів, залучених для фінансування інноваційно-логістичної діяльності суб'єктів господарювання; рівень оподаткування; норма амортизації основних фондів; величина нарахувань на заробітну плату. Вони часто пов'язані між собою прямо або опосередковано [7, с. 53].

На сучасному етапі ефективність та результативність функціонування суб'єктів господарювання залежить насамперед від рівня, структури та обсягу розподілу витрат, пов'язаних із усіма видами діяльності, й отриманих доходів. В управлінні витратами надзвичайно важливу роль відіграє їх контролювання, яке охоплює облік та аналіз витрат на різних стадіях їх формування й виникнення. У табл. 1 наведено розрахунок запропонованих нами показників оцінювання ефективності логістичного управління в системі суб'єктів господарювання на прикладі ПрАТ «Тернопільбуд».

Динаміка коефіцієнта покриття логістичних витрат та коефіцієнта повернення логістичних витрат має негативні тенденції, суб'єкт господарювання починає нести більше логістичних витрат на формування однієї гривні чистого доходу. Коефіцієнт витратомісткості логістичних витрат характеризується також негативною динамікою, оскільки він свідчить, що темпи зростання логістичних витрат перевищують темпи зростання операційних витрат. Аналогічна ситуація спостерігається стосовно коефіцієнта координації логістичних витрат та позавиробничих витрат, а також коефіцієнта координації логістичних витрат й адміністративних витрат. Що ж стосується коефіцієнта віддачі логістичних витрат, то, як видно з таблиці 1, є тенденція до збільшення логістичних витрат, котрі несе господарюючий суб'єкт для одержання 1 грн. валової продукції. Аналогічна ситуація при аналізі коефіцієнта економічної ефективності логістичних витрат. Загалом за результатами дослідження динаміки наведених показників можна стверджувати про низьку ефективність формування логістичних витрат, а відповідно й логістичного управління суб'єктів господарювання в системі економічної безпеки.

Запропоновані рекомендації з розрахунку показників оцінювання ефективності логістичного управління суб'єктів господарювання в системі економічної безпеки дають змогу приймати науково обґрунтовані управлінські рішення щодо контролю за поточними логістичними витратами; створення бази даних для планування логістичних витрат; оперативного управління логістикою.

У процесі реалізації логістичних функцій використання системного аналізу може передбачати як просту за складністю операцію, так і виконувану на глобальному рівні щодо перебудови всієї логістичної системи витрат суб'єктів

Таблиця 1

Показники оцінювання ефективності логістичного управління в системі економічної безпеки ПрАТ «Тернопільбуд»

Показник	Формули розрахунку	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1. Коефіцієнт покриття логістичних витрат	Чистий дохід / Логістичні витрати	1487,1	1315,9	968,3
2. Коефіцієнт повернення логістичних витрат	Логістичні витрати / Чистий дохід	0,0008	0,0009	0,001
3. Коефіцієнт витратомісткості логістичних витрат	Логістичні витрати / Операційні витрати	0,0006	0,0007	0,0009
4. Коефіцієнт навантаження логістичних витрат	Операційні витрати / Логістичні витрати	1981,6	1778,2	1207,4
5. Коефіцієнт координації логістичних витрат та позавиробничих витрат	Логістичні витрати / Позавиробничі витрати	0,0017	0,0059	0,0029
6. Коефіцієнт координації логістичних витрат та сукупних витрат	Логістичні витрати / Сукупні витрати	0,005	0,006	0,008
7. Коефіцієнт координації логістичних витрат й адміністративних витрат	Логістичні витрати / Адміністративні витрати	0,0029	0,0143	0,0962
8. Коефіцієнт віддачі логістичних витрат	Логістичні витрати / Обсяг наданих послуг	0,0007	0,0008	0,0009
9. Коефіцієнт економічної ефективності логістичних витрат	Економія логістичних витрат / Витрати на логістизацію проекту	0,002	0,003	0,004

Джерело: власна розробка автора

господарювання в системі економічної безпеки, галузі, регіону та ін. Для досягнення позитивних результатів в організації внутрішньологістичного системного аналізу витрат суб'єктів господарювання в системі економічної безпеки, де логістиці приділяють належну увагу, їм доцільно мати в штаті працівників, котрі займалися б питаннями організації та системного аналізу процесів економічної безпеки [8].

Однак при реалізації логістичного управління в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання дуже часто виникає питання: на чому наголошувати при виконанні логістичного системного аналізу? Відповідь на це важливе й аргументоване запитання є найскладнішою частиною завдання, адже глибина системного аналізу залежить від такого компонента, як виділена суб'єктам господарювання на проведення аналізу сума коштів і професіоналізму виконавця-аналітика. Проведення системного аналізу потребує не тільки конкретних аналітичних процедур, а й урахування наступних факторів: вплив різних чинників бізнес-функцій на логістичні витрати; можливість компромісів серед цілей із певними протиріччями; наявність у кожній логістичній системі суб'єктів господарювання унікальних (властивих лише їй) бізнес-проблем, що спричинять додаткові витрати; важливість кількісного аналізу для прийняття обґрунтованих рішень [2, с. 106].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Мусимо визнати, що при логістичному управлінні в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання виникають труднощі в питаннях одночасного аналізу всіх аспектів функціонування витратного механізму логістики. У багатьох випадках буває достатньо провести частковий аналіз тієї чи іншої окремої складової логістики, але одержаний за допомогою методики цього аналізу результат буде певною мірою обмеженим, не властивим усім іншим функціям і логістичним операціям. Разом із цим частковий системний аналіз є складовою ланкою системного аналізу, що сприяє розумінню функціонування всієї системи.

Хотілося б додати, що розглянуті методи з широкого арсеналу, якими володіє економічний аналіз, сприяють пошуку найоптимальніших логістичних рішень стосовно резервів мінімізації витрат на логістику в системі економічної безпеки, що в кінцевому підсумку позитивно впливає на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання загалом і, врешті-решт, виправдовує утримання на господарюючих суб'єктах інноваційно-логістичної структури.

Вважаємо за необхідне зазначити, що логістичні витрати займають важливе місце серед фінансово-економічних показників в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання. Наявність достовірної інформації про логістичні витрати, чіткий порядок їх відображення в кінцевих результатах створюють дієві стимули до ефективної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вівчар О.І. Формування логістичної стратегії як чинник фінансово-економічної безпеки підприємства / О.І. Вівчар, В.П. Мартинюк // Вісник Наука молода – Випуск 19 – Тернопіль, ТНЕУ 2013 – С. 176–180.
2. Вівчар О.І. Специфіка управління системою фінансово-економічної безпеки бізнесу в умовах турбулентності економічних процесів / О.І. Вівчар // Галицький економічний вісник – 2015. – № 2(49). – С. 106–111.
3. Гудзь П.В. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю / П.В. Гудзь, Т.І. Остапенко // Бізнес-інформ. – №4. – 2011. – С.139–142.
4. Єлісєєва О.К. Методологія управління ефективністю роботи підприємства / О.К. Єлісєєва // Статистика України. – 2004. – №3. – С.66–71.
5. Зборовська О.М. Актуальність використання логістики у виробничо-господарській діяльності підприємств. / Зборовська О.М. // Вестник национального технического университета «ХПИ» № 5, 2010 р. – С. 36–42.
6. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 41–45.
7. Крикавський Є.В. Інтеграція маркетингу і логістики в системі менеджменту / Крикавський Є.В. // Вісник Державного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2000. – № 416. – С. 52–62.
8. Фоміченко І.П. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України / І.П. Фоміченко, С.О. Баракова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 3(23). – С. 57-66.

УДК 336.76

Голишева Є.О.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу та УІД Сумського державного університету

Грищенко О.Ф.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу та УІД Сумського державного університету

Мельник Ю.М.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та УІД Сумського державного університету

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА ЕФЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ

SCIENTIFIC AND METHODICAL FOUNDATIONS OF EXCHANGE ACTIVITIES: PECULIARITIES OF TRADING IN UKRAINE AND EFFECTIVE MANAGEMENT STRATEGIES

АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано характерні риси біржової торгівлі, які розподілені за такими ознаками: загальні риси, ринкові та організаційні особливості, особливості товарної та ф'ючерсної біржі, Інтернет-трейдингу тощо. Визначено ролі трейдера та інвестора на біржі. Здійснено порівняльну характеристику стратегій трейдера та інвестора. Проаналізовано існуючі погляди на стан біржової торгівлі в Україні. Виділено топ-10 головних проблем розвитку вітчизняної біржової діяльності.

Ключові слова: біржа, біржова торгівля, українська біржа, інвестор, трейдер, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы характерные черты биржевой торговли, которые распределены по следующим признакам: общие черты, рыночные и организационные особенности, особенности товарной и фьючерсной биржи, Интернет-трейдинга и т. д. Определены роли трейдера и инвестора на бирже. Осуществлена сравнительная характеристика стратегий трейдера и инвестора. Проанализированы существующие взгляды на состояние биржевой торговли в Украине. Выделено топ-10 главных проблем развития отечественной биржевой деятельности.

Ключевые слова: биржа, биржевая торговля, украинская биржа, инвестор, трейдер, стратегия.

ANNOTATION

The characteristic features of exchange trading which are distributed on the criteria complex (i.e. general features, market and organizational features, features of the commodity and futures exchange, Internet trading, etc.) are systematized in the article. The roles of traders and investors on the exchange are defined. The comparative characteristic of trader and investor strategies is provided. A review of the status and prospects for the state of the exchange trade in Ukraine is given. Top 10 problems of the Ukrainian exchange market are generalized in the article.

Keywords: exchange, exchange trading, the Ukrainian exchange, investor, trader, strategy.

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою частиною сучасних бізнес-процесів є торгівля за допомогою біржових операцій. Закордонна біржова торгівля формувалася впродовж кількох століть, що призвело до створення потужного базису певних правил, принципів та традицій. Незважаючи на значну кількість позитивних зрушень, що притаманні біржовій сфері України, вітчизняна біржова діяльність усе ще знаходиться на стадії становлення. Це підтверджує і статистика біржової торгівлі, яка порівняно з розвинутими країнами характеризується незначними обсягами та низькою інтенсивністю торгів. Усе це зумовлює необхідність проведення досліджень щодо виявлення ефективних механізмів управління біржовою сферою в українських реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні засади біржової діяльності висвітлюються переважно в навчально-методичній літературі вітчизняних та російських авторів (А.І. Берлач, Н.А. Берлач, Ю.В. Ілларіонов; Г.Я. Рехго; В.В. Раровська, Л.А. Останкова, С.Е. Акопов; О.М. Сохацька тощо). Практичні методики викладені в публіцистичних працях, які розраховані на масового читача, вітчизняних та зарубіжних авторів (Д. Старенко та О. Сухоруков, Б. Стинбарджер, Е. Нейман тощо).

Саме тому потребують більш детального вивчення науково-методичні засади управління біржовою діяльністю, адаптація зарубіжних напрацювань до вітчизняних реалій.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації характерних ознак біржової торгівлі, виділенні та порівнянні стратегій трейдера та інвестора, визначенні проблем розвитку біржової діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Біржа як один із видів організованого ринку стала рушієм економічних процесів у будь-якій країні та господарській сфері, саме тому важливо виділити особливості та характерні риси біржової торгівлі, що виділяють її з-поміж інших видів обміну.

Вивчення та узагальнення праць [1–4; 9–11; 13] стало підґрунтям для систематизації характерних рис біржової торгівлі за такими ознаками:

1. Біржова торгівля характеризується такими **загальними рисами:**

• біржа не займається торгово-посередницькою діяльністю, а лише створює для неї умови;

• публічність торгівлі (біржові торги ведуться у присутності всіх членів біржі або з їхнього відома);

• гласність торгівлі (результати біржової торгівлі є відкритими для широкого загалу, дані про них поступають через засоби масової інформації);

• урегульованість торгівлі з боку держави та громадськості.

2. Як підвид **організованого ринку** біржова торгівля характеризується такими рисами:

• існування затверджених правил торгівлі, розрахунків та постачання активів (товарів, послуг, цінних паперів тощо);

• наявність організації, яка керує роботою ринку;

• концентрація достатньої кількості продавців та покупців у часі та просторі;

• державне регулювання та саморегулювання.

3. На відміну від інших видів торгової діяльності біржова торгівля має такі **організаційні особливості**:

• приналежність до певного місця та часу (біржові торги проводяться тільки у спеціально відведеному для цього процесу місці (або спеціальному сайті у разі Інтернет-біржі) та тільки в установлений час роботи біржі;

• розроблення біржею спеціальних правил торгівлі саме в цій біржовій установі, обов'язкова підпорядкованість ним усіх учасників біржових торгів та покарання за їх невикористання;

• торгівля здійснюється найчастіше за допомогою біржових посередників як із боку продавця, так і покупця.

4. Біржова торгівля характеризується такими **ринковими особливостями**:

• концентрація попиту і пропозиції щодо товарів, які реалізуються на біржі;

• операції, що здійснюються на біржі, можуть мати виробничо-споживче направлення або спекулятивний характер, оснований на прагненні учасників торгівлі до максимального комерційного успіху.

5. **Товарна біржа** має такі особливості:

• торгівля здійснюється на основі опису якості та за відсутності самого товару;

• партії, що продаються, є стандартизованими, однорідними та взаємозамінними.

6. Для успішного **Інтернет-трейдингу** біржова торгівля має володіти такими особливостями:

• постійний доступ клієнта та брокера до необхідної біржової інформації з урахуванням графіку проведення біржових торгів;

• мінімізація ризику для учасників торгів за допомогою спеціальних комп'ютерних технологій та фінансових схем розрахунків;

• використання спеціалізованого програмного забезпечення, спеціально розробленого з урахуванням потреб конкретного біржового майданчика або запозиченого та адаптованого до специфічних проблем вітчизняного ринку.

7. **Ф'ючерсна біржова торгівля** має такі характерні риси:

• фіктивний характер угод (обмін товарами практично відсутній, а зобов'язання сторін за угодою припиняються шляхом укладення зворотної угоди);

• сувора уніфікація споживчої вартості біржового товару, певна кількість якого представляє біржовий контракт, який використовується як носій ціни;

• сувора регламентованість кількості дозволеного до постачання товару, терміну та місця поставки; опосередкований зв'язок із ринком реального товару переважно через біржове страхування (хеджування), а не через поставку товару;

• знеособленість угод та замінність контрагентів за ними (оскільки вони укладаються не між конкретним продавцем та покупцем, а між ними та розрахунковою палатою, яка виступає гарантом виконання зобов'язань).

За типом поведінки учасники процесу торгівлі на біржовому ринку поділяються на трейдерів та інвесторів. Трейдер як суб'єкт біржової торгівлі здійснює торгові операції з метою отримання прибутку в короткостроковій перспективі, плацдармом для таких операцій, як правило, виступає фондовий ринок. Він отримує дохід (прибуток/збиток), граючи на цінових коливаннях. Ціни на цінні папери волатильні, тобто постійно змінюються у часі, що дає можливість трейдеру заробити, але вимагає від нього постійного моніторингу та присутності на ринку. Коли трейдер накопичує достатню кількість вільних коштів, він сам може стати інвестором. Інвестора цікавить стабільний надійний прибуток у довгостроковій перспективі, навіть якщо норма прибутку не максимально висока [5; 11].

Оскільки не існує чіткого розмежування та виокремлення середньострокової перспективи торгово-інвестиційної діяльності на біржовому ринку, то теоретично вони мають низку спільних рис і точок перетину (рис. 1).

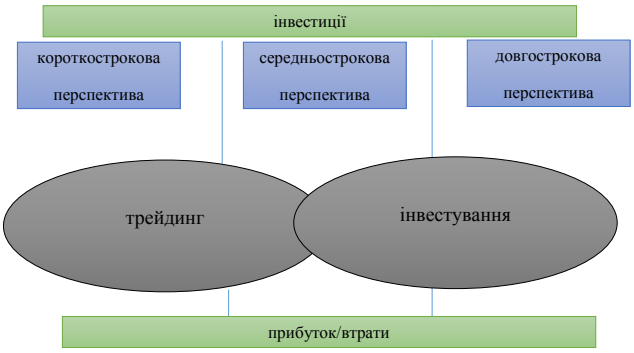


Рис. 1. Взаємозв'язок біржових процесів трейдингу та інвестування в часовому просторі

Сьогодні постає проблема класифікації стратегій та пошуку методів ефективного управління стратегіями трейдера та інвестора, оскільки в

науковій літературі відсутні ґрунтовні розробки з цих питань і думки науковців різняться.

Так, Т.О. Погорєлова виділяє такі основні стратегії інвестування на фондовому ринку: стратегія «купив і тримай», активний трейдинг, консервативна стратегія і змішана стратегія [8]. Але, на нашу думку, ці стратегії виокремлені за різними класифікаційними ознаками. На основі узагальнення наукових праць із цієї тематики та їх аналізу було проведено порівняльну характеристику стратегій трейдера та інвестора (табл. 1) [5; 8; 11; 12].

Таким чином, стратегії трейдера та інвестора мають як принципові особливості, так і спільні риси в середньостроковій перспективі.

Для адаптації вищевикладених науково-методичних засад управління біржовою діяльністю до вітчизняних реалій необхідно проаналізувати стан розвитку біржової торгівлі в Україні.

Якщо розглядати біржовий ринок України більш узагальнено, то, на думку В.С. Ясенецького [15], проблеми його функціонування зумовлюються незначним періодом його розвитку, неврегульованістю нормативно-правових засад, нечіткістю організаційноправового статусу бірж, значним ступенем адміністративного регулювання цін, низьким рівнем технологізації біржових операцій.

Сьогодні багато вітчизняних учених спрямовують свої дослідження на здійснення комплексної оцінки існуючих проблем розвитку біржового ринку України та виявлення шляхів їх подолання. Використовуючи результати власних спостережень та узагальнюючи думки вітчизняних науковців, ми можемо виокремити топ-10 проблем біржового ринку України [7; 14; 15]:

• недосконала законодавча база. Основними нормативно-правовими актами, що регулюють біржову діяльність в Україні, є закони України «Про товарну біржу» та «Про цінні папери та фондовий ринок». На жаль, їхня фрагментарність та неузгодженість з іншими законодавчими документами, що регулюють господарську діяльність вітчизняних економічних суб'єктів, заважає зближуватися українським біржам до міжнародної біржової спільноти;

• низький рівень організованості ринку. Незважаючи на рекордну кількість офіційно створених підприємницьких організацій під назвою «біржа» (555 бірж станом на 2015 р. [6]), в Україні біржовий ринок є штучно створеним і не виконує притаманні йому функції. Біржі переважно працюють у своєму ізольованому бізнес-середовищі або створюються для забезпечення бізнес-інтересів певної групи людей. Основний обсяг операцій, пов'язаний із біржовими товарами, здійснюється на позабіржовому ринку, а угоди, що укладаються на біржах, по своїй суті здебільшого не є біржовими. Слід також зауважити на тому, що ринку притаманні непрозорість механізму ціноутворення та інформаційна закритість;

• низький рівень ліквідності. Незначний обсяг операцій на біржовому ринку обумовлює низьку ліквідність організованого ринку, що, своєю чергою, стримує його розвиток унаслідок неможливості нормальної роботи інвесторів з управління інвестиційними портфелями. Мається на увазі відсутність можливості здійснювати операції з активами за ринковими цінами внаслідок відсутності або недостатніх обсягів попиту та пропозиції на них. Одним із наслідків є висока волатильність ринку;

• незначна кількість біржових інструментів. За всієї різноманітності фінансових інструментів, у тому числі і похідних, в Україні присутній лише обмежений їх асортимент з обмеженим набором характеристик дохідності, ризиковості, захищеності тощо;

• низький рівень довіри. Діючі товарні біржі не забезпечують учасникам торгів гаран-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стратегій трейдера та інвестора

Характеристики	Стратегія трейдера	Стратегія інвестора
Сутність діяльності	Активний трейдинг (торгівля)	Портфельне інвестування
Часові координати	Короткострокові (від кількох хвилин до кількох тижнів)	Довгострокові (до кількох років)
Стратегічні цілі	Нагромадження капіталу	Примноження капіталу
Пріоритетність	Дохідність (прибутковість)	Надійність
Аналіз	Технічний аналіз	Фундаментальний аналіз
Характер діяльності	За власний рахунок або за дорученням	Від свого імені за власний рахунок
Джерела прибутку	Прибуток від торгової діяльності	Дивіденди
Відношення до ризику	Висока дохідність у пріоритеті над високими ризиками	Мінімізація ризиків у пріоритеті над низькою дохідністю
Основа прийняття рішень	Інтуїція	Аналіз
Ступінь залучення до біржового ринку	Постійна присутність на біржовому ринку	Вихід на ринок у сприятливий період
Функція на фондовому ринку	Сприяють ліквідності ринку	Сприяють нагромадженню капіталу
Інвестиційний горизонт	Короткий	Тривалий
Швидкість та періодичність прийняття рішень	Модерніст: гнучкість під час прийняття рішень, швидка зміна пріоритетів	Консерватор: приймаються рішення на довгостроковий період

тування виконання зобов'язань за біржовими договорами, що послаблює заінтересованість учасників ринку в біржовій торгівлі і, як наслідок, призводить до незначних обсягів біржової торгівлі. З іншого боку, підприємства не розглядають фондовий ринок як доступне джерело дешевих фінансових ресурсів. Ціни на акції підприємств не є індикатором їх успішності та перспектив розвитку. Як наслідок – значна недооцінка більшості біржових активів, низький рівень капіталізації фондового ринку. Ринку також притаманний і дефіцит фінансових ресурсів, що супроводжується несприятливим інвестиційним кліматом у країні та обумовлюється низьким міжнародним іміджем вітчизняних бізнес-структур;

• недосконалість податкового стимулювання. Відсутність пільг для інвесторів, подвійне оподаткування дивідендів, оподаткування інвестиційних доходів, плата за реєстрацію цінних паперів, ліцензійні платежі тощо;

• брак кваліфікованих спеціалістів та відсутність в Україні до певного часу отримати профільну освіту. Тільки в останні роки в українських вишах почали відкриватися програми підготовки фахівців із біржової діяльності та торгівлі. Слід зазначити, що до цього часу бажаючі могли отримати коштовну освіту за кордоном або пройти курси тренінгів, що давали тільки поверхневе уявлення про особливості біржових процесів. Часто установи, що надають такі послуги, працюють за принципом фінансових пірамід;

• низький рівень захисту прав акціонерів та інвесторів. Захист прав акціонерів в Україні є формальністю, ніж реально працюючим механізмом. Характерною є неможливість реально впливати на діяльність акціонерних компаній, відсутність гарантій із боку держави щодо захисту прав, небажання компаній виплачувати дивіденди, обмеженість доступу фізичних осіб до фондового ринку;

• низький рівень біржової етики та бізнес-культури. Світова біржова торгівля характеризується високим рівнем регламентації діяльності, має певні правила субординації та навіть свою специфічну мову. Міжнародні біржі здійснюють свою діяльність за принципами публічності та відкритості, презентують свої результати у вільному доступі для широкого загалу. Проте українські підприємства взагалі та суб'єкти біржових установ зокрема відрізняються низьким рівнем дотримання правил та етичних норм ведення бізнесу, є досить закритими та віддають перевагу кулуарному способу здійснення господарської діяльності;

• технологічна відсталість. Вітчизняні біржі використовують застарілі технології та примітивні електронні засоби торгів. Нагальним питанням сьогодні є інтеграція біржових електронних платформ у систему державних закупівель ProZorro (Прозоро), з яким пов'язано багато прихованих труднощів (наприклад, акредитація біржі, узгодження роботи платформ, написаних різними мовами програмування тощо).

Висновки. Незважаючи на досить великий масив проблем біржового ринку України, слід зауважити, що вони можуть бути подоланими. Розв'язання першопричин призведе до зникнення або мінімізації похідних проблем. Більшою мірою хаос та неузгодженість біржової сфери пов'язані з тим, що вітчизняні біржі намагаються пройти тривалий шлях закордонних бірж за більш стислий період часу. Пришвидшені темпи та певна специфіка розвитку української економіки призводять до виникнення проблем у процесі адаптації міжнародного досвіду до вітчизняних реалій.

Подальші дослідження будуть направлені на поглиблення науково-методичних засад управління біржовою діяльністю з урахуванням вітчизняних умов розвитку біржової торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організаційно-правові основи біржової діяльності : [навч. посіб.] / А.І. Берлач, Н.А. Берлач, Ю.В. Ілларіонов. – К. : Фенікс, 2000. – 336 с.
2. Бєлявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку / М.І. Бєлявцев, Л.В. Шестопалова. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с.
3. Биржевое дело : [учебник] / Под ред. Г.Я. Рехго. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 272 с.
4. Биржевое дело / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – М. : Финансы и статистика, 2003.
5. Нейман Э.Л. Трейдер-Инвестор / Э.Л. Нейман. – К. : ВИРА-Р, 2003. – 640 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/.
7. Пластун О.Л. Проблеми біржової діяльності в Україні та варіанти їх вирішення / О.Л. Пластун // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2013. – Вип. 37. – С. 134–140.
8. Погорєлова Т.О. Обрання стратегії інвестування / Т.О. Погорєлова, А.І. Погорєлов // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 14(920). – С. 15–18.
9. Раровська В.В. Біржова діяльність : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Раровська, Л.А. Останкова, С.Е. Акопов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 144 с.
10. Сохацька О.М. Біржова справа / О.М. Сохацька. – Тернопіль : Карт-бланш ; К. : Кондор, 2008. – 632 с.
11. Старенко Д. Один «клик» – и ты капиталист. Версия 2.0 украинская / Д. Старенко, А. Сухоруков. – Киев : Баланс Бизнес Букс, 2011. – 208 с.
12. Стинбарджер Б. Самоучитель трейдера: Психология, техника, тактика и стратегия / Б. Стинбарджер ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 328 с.
13. Харламов К.І. Інновації в українській біржовій діяльності / К.І. Харламов // IDS3CI – Innovative development of society in conditions of cross-cultural interaction: Proceedings of V International Conference, Ukraine, Sumy, SOIPPO, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://itea-conf.org.ua/ids3ci-2012/wp-content/uploads/2012/08/harlamov_k_i.pdf.

14. Щепіна Т.Г. Аналіз сучасного стану біржового ринку України / Т.Г. Щепіна, В.А. Рябошапка // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2015. – № 40. – С. 96–100.
15. Ясенецький В.С. Особливості функціонування бірж як складової ринкової інфраструктури / В.С. Ясенецький // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 333–337.

УДК 658.27:631.11

Дивнич О.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

Черкасов О.О.
здобувач кафедри бухгалтерського обліку
Полтавської державної аграрної академії

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

STRATEGIC DIRECTIONS OF BASIC ASSETS' REPRODUCTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто три види стратегії інвестиційно-технічної діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено чинники формування ефективної інвестиційно-технічної стратегії. Досліджено етапи розробки стратегії відтворення основних засобів сільськогосподарського підприємства. Розглянуто форми відтворення основних засобів. Запропоновано напрями відтворення основних засобів в залежності від стадії життєвого циклу підприємства, стану попиту на ринку та рівня фінансового забезпечення.

Ключові слова: стратегія, інвестиційно-технічна стратегія, основні засоби, відтворення, форми відтворення, технічний розвиток, життєвий цикл підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены три вида стратегии инвестиционно-технической деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определены факторы формирования эффективной инвестиционно-технической стратегии. Исследованы этапы разработки стратегии воспроизводства основных средств сельскохозяйственного предприятия. Рассмотрены формы воспроизводства основных средств. Предложены направления воспроизводства основных средств в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия, состояния спроса на рынке и уровня финансового обеспечения.

Ключевые слова: стратегия, инвестиционно-техническая стратегия, основные средства, воспроизводство, формы воспроизводства, техническое развитие, жизненный цикл предприятия.

ANNOTATION

Three kinds of strategy of agricultural enterprises' investment-technical activities have been considered in the article. The factors of forming effective investment-technical strategy have been defined. The stages of working out the strategy of reproducing the basic assets of agricultural enterprise have been investigated. The forms of the basic assets' reproduction have been considered. The directions of the basic assets' reproduction depending on the stage of the enterprise's life cycle, the state of demand on the market, and the level of financial provision have been suggested.

Keywords: strategy, investment-technical strategy, basic assets, reproduction, technical development, enterprise's life cycle.

Постановка проблеми. Необхідність розроблення стратегічної інвестиційної діяльності обумовлена потребою в стратегічному управлінні діяльністю сільськогосподарського підприємства. За умов стрімкого науково-технічного прогресу своєчасне та оперативне впровадження новацій забезпечує гнучкість, маневреність підприємства, його здатність пристосуватися до мінливого оточення. Тому технічна політика підприємства має передбачати послідовну цілеспрямовану комплексну відтворювально-інноваційну діяльність щодо зміни елементів виробничого процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання та відтворення основних засобів висвітлено у працях В.Я. Амбросова, Б.Є. Бачевського, В.О. Данилюка, О.І. Дація, В.С. Дієсперова, О.В. Коваленка, Л.Г. Олійника, М.Ф. Рибченка та інших науковців. Проте наразі невирішеною залишається проблема обґрунтування інвестиційно-технічної стратегії підприємства та вибір форми відтворення основних засобів з урахуванням ринкових умов, етапу розвитку підприємства та його фінансових можливостей.

Мета статті полягає у дослідженні стратегічних напрямів відтворення основних засобів в умовах концентрації виробництва та диверсифікації асортименту сільськогосподарської продукції за стадіями життєвого циклу підприємства з урахуванням рівня фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія є довгостроковою моделлю розвитку підприємства, яка приймається для досягнення її стратегічних цілей і враховує можливості та обмеження внутрішнього та зовнішнього середовища.

Стратегія інвестиційної діяльності підприємства визначає цілі, умови, форми та джерела відтворення основних засобів, що спрямована на забезпечення безперебійності виробничого процесу, підвищення конкурентоспроможності підприємства та оптимізацію використання наявного виробничого потенціалу.

Завданнями інвестиційно-технічної політики є вивчення можливостей сільськогосподарського виробництва і вимог до нього та за необхідності усунення виявлених невідповідностей; розроблення напрямів технічного переозброєння (оновлення) основних засобів підприємства; створення механізму реалізації заходів, спрямованих на вдосконалення техніко-технологічного стану підприємства; аналіз та оцінювання ефективності технічної політики, що здійснюється.

Одним з основних стратегічних напрямів формування технологічної політики є відтво-

рення основних засобів, у тому числі й на інноваційній основі. Відповідно до цього, в межах існуючих стратегій, нами пропонується виділяти три види інвестиційно-технічної діяльності сільськогосподарських підприємств:

1) наступальна інвестиційно-технічна стратегія, що властива потужним підприємствам зі значним ресурсним потенціалом, та які демонструють інтенсивне розширення частки на ринку. Такі підприємства спроможні виділити значні кошти на оновлення та розширення парку енергетичних засобів та сільськогосподарських машин, тобто здійснюють розширене відтворення. При цьому відтворення відбувається не лише на основі базової технології, а й впроваджуються радикально нові технології виробництва продукції. Тому головними завданнями наступальної інвестиційно-технічної стратегії є:

– моніторинг споживчого ринку з метою своєчасного виявлення нових запитів споживачів та неосвоєних ринкових сегментів;

– моніторинг ринку інновацій для оперативного залучення тих, що можуть бути вигідними для підприємства як зараз, так і в майбутньому;

– підтримка діяльності власних спеціалізованих науково-дослідницьких підрозділів;

– стимулювання ініціативності працівників підприємства у продукуванні нових ідей, організація внутріфірмового підприємництва;

– оцінювання перспективності нових ідей і їх конструктивне розроблення та упровадження;

– внесення змін у внутрішнє середовище підприємства, необхідних для швидкого впровадження новацій;

2) стабільна (еволюційна) інвестиційно-технічна стратегія полягає у підтриманні існуючої виробничої потужності підприємства та досягнутого рівня розвитку техніко-технологічної бази. Тривалий життєвий цикл сільськогосподарської продукції дає змогу підприємствам не лише вдосконалювати поточну діяльність, а й накопичувати кошти для поступового переходу на прогресивні (інноваційні) технології виробництва з використанням більш прогресивних технічних засобів. У цьому разі інвестиційна політика має забезпечувати умови для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції з метою утримання позицій і частки на ринку;

3) захисна інвестиційно-технічна стратегія – спрямована на утримання позицій підприємства на ринку за рахунок зниження витрат на виробництво продукції. Відповідно, розширюються можливості здійснення цінової конкуренції. Підприємство спрямовує фінансові ресурси на підтримання рівня техніко-технологічної бази, модернізацію, оптимізацію складу основних засобів та ліквідацію тих засобів, що не використовуються у процесі виробництва.

У визначенні найбільш ефективної інвестиційно-технічної стратегії підприємства повинні враховувати певні чинники, серед яких найважливішими є:

– відповідність обраної стратегії можливостям і загрозам зовнішнього середовища, цілям підприємства вищого порядку та сумісність з її місією;

– можливість досягнення конкурентних переваг за рахунок використання сильних сторін підприємства і нейтралізації слабкості конкурентів, компенсації слабких сторін підприємства і сильних сторін (переваг) конкурентів;

– наявність необхідних ресурсів, наукового, технічного, виробничого, кадрового потенціалів;

– досягнення ефективної організаційної взаємодії між усіма структурними підрозділами підприємства;

– використання синергічного ефекту інвестиційної діяльності.

Запропонований нами підхід до розробки стратегії відтворення основних засобів сільськогосподарського підприємства передбачає реалізацію наступних основних етапів:

1. Визначення місії і стратегії розвитку підприємства, розробка стратегічних планів.

2. Планування поєднання основних галузей – рослинництва і тваринництва, а також допоміжних та обслуговуючих виробництв. Обґрунтування виробничої програми підприємства.

3. Вибір варіанту застосування технології виробництва сільськогосподарської продукції (традиційної, інтенсивної, ресурсозберігаючої, інноваційної).

4. Обґрунтування потреби у виробничих ресурсах, у тому числі в основних засобах.

5. Порівняння потреби з наявністю виробничих основних засобів за складом, функціональністю та якісним станом.

6. Виявлення додаткової потреби у виробничих основних засобах, виявлення резервів скорочення непродуктивних засобів за рахунок ліквідації «заморожених» основних засобів і за рахунок цього вивільнення основного капіталу та одержання додаткового інвестиційного грошового потоку.

7. Визначення переліку заходів щодо оновлення основних засобів підприємства (капітальний ремонт, модернізація, купівля, оренда, лізинг тощо).

8. Пошук та обґрунтування джерел фінансування оновлення основних засобів з урахуванням очікуваної прибутковості та вартості джерел відтворення.

У разі неможливості повного задоволення потреби в інвестиційних ресурсах для реалізації програми технічного переозброєння слід обрати найбільш ефективні заходи та визначити раціональну черговість реалізації запланованих заходів.

9. Розробка календарного графіку реалізації програми оновлення основних засобів сільськогосподарського підприємства з урахуванням своєчасності відтворення, сезонності виробництва та можливих ризиків неритмічності надходження коштів від реалізації сільськогосподарської продукції.

10. Заключним етапом розробки стратегії відтворення основних засобів сільськогосподарського підприємства є прогнозування показників стану та ефективності використання основних засобів, оцінка покращення показників виробничо-господарської діяльності підприємства (валовий прибуток, продуктивність праці, фондовіддача, рентабельність основних засобів тощо) внаслідок оновлення основних засобів.

Стратегічною метою управління основними засобами підприємства є забезпечення максимально ефективного їх використання за мінімальних витрат на обслуговування та ремонт. Відповідно до цієї мети розробляється план стратегічних заходів для кожної з груп основних виробничих засобів підприємства.

Стратегічною метою управління пасивною частиною основних засобів має стати забезпечення фондовіддачі цієї групи засобів на рівні, не нижчому, ніж у середньому по сільському господарству України. Короткотерміновими заходами, спрямованими на досягнення цієї мети, є: аналіз фондовіддачі витрат на формування цієї групи основних засобів; аналіз складської площі на предмет оптимальності її використання; аналіз використання потужності тваринницьких приміщень, сховищ; здавання в оренду об'єктів нерухомості, що тимчасово не використовуються в основній діяльності, та відчуження об'єктів, перспективи використання яких відсутні.

Стратегічною метою управління машинами та обладнанням має бути збільшення питомої ваги цієї групи основних виробничих засобів, підвищення їх коефіцієнта надійності до 95% та коефіцієнта використання річного фонду робочого часу. Для цього необхідно здійснювати придбання нового обладнання, його модернізацію та постійне технічне обслуговування.

Стратегічною метою управління транспортними засобами є підвищення ефективності й доцільності використання транспортних засобів підприємства. Поточними та перспективними цілями стратегічного управління цією групою ресурсного забезпечення підприємства має стати: раціональне використання видів вантажного автотранспорту залежно від відстані перевезень та вантажопід'ємності; виконання розрахунків економічної доцільності застосування власного транспорту порівняно з доставкою продукції; удосконалення логістичної роботи в підприємстві та перехід на максимально можливе постачання товарних запасів зовнішніми постачальниками; складання і реалізація транспортних задач з метою мінімізації витрат у періоди збирання урожаю сільськогосподарських культур.

Стратегічною метою підвищення ефективності використання інструментів, приладів та інвентарю слід визначити модернізацію основних виробничих засобів цієї групи. Цього можна досягти шляхом придбання більш сучасних основних виробничих засобів цієї групи з більшою функціональністю щодо складування виробничих запасів і готової продукції. Стратегічними цілями управління іншими основними виробничими засобами слід визнати здійснення їх інвентаризації та ліквідація (продаж) об'єктів, що не використовуються з метою скорочення питомої ваги цієї групи основних виробничих засобів підприємства.

Використання сучасних досягнень науки й техніки дає змогу підприємствам забезпечувати максимальний розвиток та ефективне використання його виробничого потенціалу, який може здійснюватись у різноманітних формах. Деякі з них дають можливість підтримувати наявний техніко-технологічний стан підприємства, інші – удосконалювати і нарощувати його (рис. 1).

Рис. 1. Форми відтворення основних засобів у сільськогосподарських підприємствах

Джерело: узагальнено авторами

Розглянемо більш детально форми відтворення основних засобів.

Поточний ремонт – ремонт, який виконується для забезпечення або відновлення роботоздатності основних засобів без їх тривалого вилучення з господарського використання. Полягає в усуненні дрібних неполадок і попередження прогресуючого фізичного спрацювання поза технологічним процесом з використанням запасних частин, деталей, вузлів та інших матеріалів.

Капітальний ремонт – ремонт, який здійснюється при значному ступені фізичного зносу для відновлення нормального фізичного стану та повного або близького до повного відновлення ресурсу об'єкту із заміною чи віднов-

ленням будь-яких частин, у тому числі базових [4, с. 120].

Технічне дообладнання підприємства – це комплекс заходів, що направлений на підтримку існуючого рівня виробництва, його розширення за рахунок доукомлектації технічних засобів необхідним обладнанням, сільськогосподарськими машинами, інструментом тощо [3, с. 50].

Модернізація основних засобів – удосконалення основних засобів, що забезпечує підвищення продуктивності об'єкта, що модернізується, сприяє розширенню його технологічних можливостей до рівня сучасних технічних і технологічних вимог, досягненню економії ресурсів, поліпшенню умов праці. Полягає у приведенні конструкції робочих механізмів, машин, установок та іншого обладнання, а також зміні матеріалів і методів обробки відповідно до сучасного середньоринкового рівня.

Технічне переоснащення – комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, відділів та цехів на основі впровадження прогресивної техніки та технології, механізації й автоматизації виробництва, заміни застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним без розширення виробничих площ.

Л.Г. Олійник виділяє три види технічного переозброєння виробництва [2]:

1. Мале технічне переозброєння – модернізація діючої техніки, заміна невеликої частини застарілого обладнання, у виробництво впроваджується невелика кількість нового обладнання.

2. Середнє технічне переозброєння – механізація й автоматизація процесу виробництва, впроваджується прогресивне обладнання, замінюються групи фізично і морально застарілого обладнання.

3. Повне технічне переозброєння – комплексне оновлення переважної частини парку обладнання, що, звичайно, зумовлюється високою фізичною і моральною зношеністю обладнання або переходом на принципово нову технологію виготовлення продукції.

До реконструкції відноситься переобладнання діючих цехів та об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення, як правило, без розширення існуючих будівель і споруд основного призначення. Вона пов'язана з удосконаленням виробництва та підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень науково-технічного прогресу, здійснюється головним чином з метою збільшення виробничих потужностей, поліпшення якості та для зміни номенклатури продукції без суттєвого збільшення чисельності працівників при одночасному поліпшенні умов їх праці та охорони навколишнього середовища.

Розширення виробництва передбачає будівництво додаткових виробництв на діючому підприємстві, а також будівництво нових і розширення існуючих окремих цехів та об'єктів

Таблиця 1

Напрями відтворення основних засобів у сільськогосподарських підприємствах

Рівень фінансового забезпечення	Напрями відтворення основних засобів			
	В умовах стабільного асортименту сільгосппродукції (концентрація)			
	Етапи життєвого циклу підприємства			
	Створення і вихід на ринок	Етап зростання	Етап зрілості (стабілізації)	Спад (затухання)
	Незначний попит	Збільшення попиту	Стабільний попит	Зменшення попиту
Низький	Формування основних засобів за рахунок переважно зовнішніх джерел	Мале технічне переоснащення, модернізація	Капітальний ремонт, технічне дообладнання	Оптимізація складу основних засобів, ліквідація зайвого
Достатній	Формування основних засобів за рахунок власних та зовнішніх джерел	Заміна спрацьованого аналогічним новим, середнє технічне переоснащення	Модернізація	Капітальний ремонт
Високий	Формування основних засобів за рахунок власних джерел	Розширення	Повна реконструкція	Модернізація
В умовах зміни асортименту сільгосппродукції (диверсифікація)				
Зростання попиту на продукцію підвищеної якості Зростання попиту на продукцію, що вироблена основі принципово нових технологій				
Низький	Формування основних засобів	Заміна спрацьованого аналогічним новим	Модернізація, капітальний ремонт	Капітальний ремонт, технічне дообладнання
Достатній	Формування основних засобів	Часткова реконструкція	Середнє технічне переоснащення, реконструкція	Модернізація
Високий	Формування основних засобів , проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт	Розширення, впровадження принципово нової техніки, нове будівництво	Повна реконструкція	Модернізація

Джерело: розробка авторів

основного, підсобного й обслуговуючого призначення на території діючих підприємств або на площах, що до них прилягають, з метою створення додаткових або нових виробничих потужностей [1, с. 49].

До нового будівництва відноситься формування цілісних майнових комплексів основного, підсобного та обслуговуючого призначення новостворюваних підприємств, а також філій і окремих виробництв, передбачає розширення виробничих площ та значне збільшення потужності.

Технічний розвиток підприємства значною мірою залежить від маркетингової і виробничої стратегії, які визначають планові заходи щодо устаткування і технології, необхідні для виробництва певного продукту. Наприклад, за умов концентрованого зростання важливо забезпечити збільшення виробничої потужності шляхом придбання нових одиниць обладнання або підвищення продуктивності наявного обладнання через капітальний ремонт чи модернізацію. У цьому разі виробнича стратегія орієнтується на мінімізацію витрат і технологію масового виробництва. Якщо ж передбачається реалізація стратегії диверсифікації, то склад технологічного обладнання, що встановлюється для виробництва нової продукції, може радикально відрізнятися від наявного, оскільки впроваджуються нові технологічні процеси (табл. 1).

Висновки. Отже, вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства слід планувати та орієнтувати, передусім, на ті заходи, які забезпечать реалізацію найперспективнішої стратегії діяльності. Для вітчизняних підприємств, що мають обмежені фінансові можливості, такі заходи орієнтовані переважно на підтримання існуючого технічного рівня шляхом його капітального ремонту та модернізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилюк В.О. Сутність і порівняльна характеристика форм технічного розвитку підприємства / В.О. Данилюк // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2011. – № 2. – С. 45–51.
2. Олійник Л.Г. Оновлення техніко-технологічної бази підприємств легкої промисловості: [Електронний ресурс] /Л.Г. Олійник. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17956.doc.htm.
3. Рибченко М.Ф. Теоретико-методологічні аспекти оцінювання основних засобів / М.Ф. Рибченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 2. – С. 225–228.
4. Шваб Л.І. Економіка підприємства: [навч. посібник] / Л.І. Шваб. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.

УДК 33:332.055

Домаскіна М.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики і математичного моделювання
Миколаївського національного аграрного університету

Давидюк Л.М.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

EVALUATION OF AGRICULTURAL COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES MYKOLAIV REGION ENTER THE FOREIGN MARKET

АНОТАЦІЯ

Розглянуто основні аспекти формування конкурентоспроможності аграрних підприємств, виявлено сильні та слабкі сторони сільського господарства Миколаївської області, проаналізовано конкурентоспроможність господарств Братського району області та побудовано карту зернового ринку району, запропоновано до використання методику визначення рівня конкурентоспроможності аграрного підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, аграрний сектор економіки, конкурентна боротьба, конкурентні переваги, SWOT-аналіз, критерії конкурентоспроможності.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные аспекты формирования конкурентоспособности аграрных предприятий, выявлено сильные и слабые стороны сельского хозяйства Николаевской области, проанализированы конкурентоспособность хозяйств Братского района области и построено карту зернового рынка района, предложено к использованию методику определения уровня конкурентоспособности аграрного предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, аграрный сектор экономики, конкурентная борьба, конкурентные преимущества, SWOT-анализ, критерии конкурентоспособности.

ANNOTATION

The main aspects of the competitiveness of agricultural enterprises, revealed the strengths and weaknesses of Agriculture Mykolayiv region, analyzed the competitiveness of enterprises Fraternal district area and constructed a map of the grain market area proposed to use method for determining the level of competitiveness of agricultural enterprises.

Keywords: competitiveness, the agricultural sector of the economy, competition, competitive advantages, SWOT-analysis, the criteria of competitiveness.

Постановка проблеми. Необхідність підвищення конкурентоспроможності сільського господарства визначена на державному рівні як найважливіше завдання економічної політики. Однак вжиті заходи не справили належного сприятливого впливу на аграрний сектор. Протягом останніх років реформування економіки країни носило розрізнений, необґрунтований характер, що призвело до різкого спаду виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства, втрати конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на зовнішньому та внутрішньому ринках.

У даний час сільськогосподарські підприємства в регіонах недостатньо уваги приділяють питанням підвищення конкурентоспроможності і не готові до активного ведення конкурентної боротьби.

Наявність тривалої кризи, перехід на ринкові відносини, а також відсутність державної підтримки сприяли практично повній втраті сільськогосподарськими підприємствами факторів конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії і практики підвищення конкурентоспроможності, в тому числі і сільськогосподарського виробництва, внесли вчені, такі як Ансофф І. [12], Акмаєв А.І. [1], Коваленко Н.В., Войчак А.В., Камишніков Р.В., Гудзинський О.Д. [3], Судомир С.М., Гуренко Т.О., Іванов Ю.Б. [12], Кирчата І.М., Поясник Г.В., Клименко С.М., Омельяненко Т.В., Барабась Д.О., Дуброва О.С., Вакуленко А.В. Нємцов В.Д., Довгань Л.Є., Піддубний І.О., Піддубна А.І., Портер М.Е. [7], Саєнко М.Г. [8], Тарнавська Н.П. [9; 10], Фатхутдінов Р.А. [15], Чернега В.В., Шершньова З.Є. [11].

У роботах вітчизняних і зарубіжних вчених відображені важливі методологічні та практичні аспекти підвищення конкурентоспроможності. У той же час дослідження конкурентного середовища, визначення критеріїв, факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, специфіки конкурентоспроможності сільського господарства в розрізі окремих підприємств є вельми перспективним науковим напрямком.

Недостатня розробленість вищеназваних питань визначає вибір теми, поставку цілей, завдань, логіку та структуру дипломного дослідження.

Метою статті є розробка теоретичних, методичних положень і практичних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств при виході на зовнішній ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результатом конкурентної боротьби на ринку є формування конкурентного середовища, структури ринку і його кон'юнктури. Конкурентне середовище характеризується представництвом на ринку покупців і продавців.

Вона взаємопов'язана зі структурою ринку, яка залежить від характеру розподілу попиту і пропозиції по нішам і сегментам. Так само взаємопов'язана зі структурою ринку кон'юнктура, тобто цінова ситуація.

Основною характеристикою конкурентного середовища є ринкова влада, яка визначає можливості чинення тиску на ціни і товарне наповнення ринку. У зв'язку з цим розрізняють:

– маркет-мейкерів – здатні надавати відчутний вплив на кон'юнктуру і товарне наповнення ринку.

– маркет-тейкерів – не здатні надавати будь-який відчутний вплив на ринок і ринкову позицію. Можливості розвитку залежать від здатності пристосування до кон'юнктури.

Кількісними показниками конкурентного середовища є: чисельність продавців, що діють на даному товарному ринку та частка, яку вони займають на даному ринку, і показники ринкової концентрації.

Діагностику конкурентного середовища, діяльності конкурентів варто вважати найважливішою ланкою всього процесу маркетингових досліджень, оскільки вона є умовою, гарантією успіху товару, технологій, послуг, пропонованих фірмою на ринку.

Одним з найпоширеніших видів аналізу конкурентних позицій підприємств на ринку є SWOT-аналіз. На нашу думку, результат такого аналізу можна використовувати для характеристики як наявних, так і потенційних конкурентних переваг сільського господарства регіону (табл. 1). Особливістю SWOT-аналізу є характеристика сильних і слабких сторін внутрішнього середовища об'єкта дослідження (в нашому випадку регіону), а також виявлення існуючих можливостей і загроз.

Зовнішнє середовище визначається сукупністю регіонів, в першу чергу, сусідніх по відношенню до області, що надають найбільший вплив на регіональних аграрних ринках, і державою в цілому.

Як видно з матриці, крім сильних і слабких сторін сільського господарства регіону, існують можливості, на які слід орієнтуватися, і загрози, які необхідно враховувати при його розвитку.

Хотілося б звернути особливу увагу, що в сучасних умовах існування загрози забезпечення продовольчої безпеки країни регіональне сільськогосподарське виробництво необхідно, в першу чергу, орієнтувати на вирішення цього завдання. Крім того, на нашу думку, господарства області мають широкі можливості для виходу на зовнішній ринок.

При цьому потрібно постійно займатися вирішенням питань підвищення якості та екологічної складової виробництва, оскільки саме ці параметри є в даний час головною конкурентною перевагою вітчизняної сільськогосподарської продукції. Споживач готовий купувати таку продукцію, розуміючи її високу споживчу цінність, але постійно стикається з її фізич-

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу сільського господарства Миколаївської області

ВНУТРІШНЄ-СЕРЕДОВИЩЕ *(регіон)*	СИЛЬНІ СТОРОНИ 1.Вигідне економіко-географічне положення, близькість до перспективних ринків збуту; 2. Наявність найважливіших транспортних шляхів; 3. Агрокліматичні ресурси, сприятливі для обробітку основних культур; 4. Історично сформований науковий потенціал аграрного спрямування; 5. Наявність потужної переробної бази для виробництва борошна і крупів; 6. Наявність трудових ресурсів; 7. Наявність передових господарств в різних галузях - можливість перейняти їх досвід для неефективних підприємств; 8. Підвищення ефективності виробництва останніми роками.	СЛАБКІ СТОРОНИ 1. Скорочення чисельності працівників; 2. Низький соціальний рівень життя на селі; 3. Скорочення поголів'я тварин; 4. Високий ступінь зносу основних фондів; 5. Низький рівень державної підтримки сільського господарства; 6. Значна питома вага збиткових господарств, майже повсюдна збитковість тваринництва; 7. Високі витрати виробництва в силу застарілих технологій, методів управління, необізнаності керівників підприємств про досягнення аграрної науки.
ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ *(держава)*	МОЖЛИВОСТІ 1. Збільшення обсягу експорту продукції при розширенні каналів збуту як в сусідні регіони, так і за кордон; 2. Зниження витрат виробництва на основі впровадження ресурсозберігаючих технологій, оновлення ресурсної бази; 3. Збільшення обсягів державної та регіональної підтримки сільського господарства; 4. Розширення переробного сектора; 5. Посилення конкурентних позицій сільського господарства регіону; 6. Розширення диверсифікації.	ЗАГРОЗИ 1. Можливість задоволення потреб регіонального ринку за рахунок зовнішніх постачальників; 2. Зниження інвестиційно-інноваційної активності; 3. Зниження попиту на продукцію внаслідок дії переважно сусідніх регіонів; 4. Скорочення сировинної бази для переробних підприємств галузей тваринництва; 5. Підвищення процентних ставок по кредитах для сільського господарства; 6. Перевиробництво продукції, в першу чергу, зерна; 7. Посилення процесу концентрації виробництва.

ної недостатністю на ринках або невідповідною якістю, товарним виглядом. У той час як імпортна продукція часто реалізується за нижчими цінами, спочатку забезпечена вкрай низькою собівартістю в порівнянні із вітчизняною продукцією, враховуючи навіть транспортні витрати на доставку товару з-за кордону. Існуючий потужний запас цінової міцності імпортної продукції є найважливішим чинником її конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва має свої галузеві особливості, які можуть виражатися в різних економічних показниках. Розглянемо конкурентні аспекти стосовно до галузі зерновиробництва. Адже виробництво зерна є найважливішою галуззю в сільському господарстві, займає найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції регіону, відіграє стратегічну роль при забезпеченні продовольчої безпеки країни, є сировиною для виробництва головного соціального продукту харчування – хліба.

У цілому можна відзначити невисокий ступінь монополізації досліджуваного ринку зерна при наявності тенденції подальшого зниження ринкової влади окремих товаровиробників (табл. 2).

Таблиця 2

Вартість товарної зернової продукції та ринкові частки групи досліджуваних підприємств Братського району

Підприємство	Роки						Відхилення 2015 р. від	
	2013		2014		2015			
	Виручка, тис грн.	Частка ринку, %	Виручка, тис грн.	Частка ринку, %	Виручка, тис грн.	Частка ринку, %	2013	2014
ППАФ «Вікторія»	4137,3	7,2	4637,2	6,4	9499,6	10,0	2,8	3,6
ПрАТ «Добробут»	6773,6	11,8	10842,3	15,0	15366,4	16,1	4,3	1,1
ССПП «Куйбишева»	15315	26,6	8706	12,0	31248	32,8	6,2	20,8
СТОВ «Мічуріна»	12122,8	21,1	16755	23,1	28203	29,6	8,5	6,4
ФГ «Нива»	2211,8	3,8	1730,1	2,4	2348,6	2,5	-1,4	0,1
ССПП «Сергіївка»	2472,2	4,3	5016,7	6,9	3420	3,6	-0,7	-3,3
СПТ «Урожай»	1840,4	3,2	2449,5	3,4	5256,4	5,5	2,3	2,1
ПП «Велес»	1654,7	2,9	1616,8	2,2	4655,2	4,9	2,0	2,6
ФГ «Аркадія»	2191,3	3,8	2587	3,6	2441,8	2,6	-1,2	-1,0
ПП «Агро-Юг»	873,8	1,5	1111,2	1,5	2248,6	2,4	0,8	0,8
Всього по району	57549,8	100	72403,7	100,0	95341,2	100,0	0,0	0,0

Джерело: розраховано на основі статистичних даних підприємств

Таблиця 3

Конкурентна карта ринку зерна по групі досліджуваних господарств Братського району, 2015 р.

Частка ринку (ЧР), % / Темпи приросту ринкової частки (Т), %	Лідери ринку (частка ринку понад 10%)	Підприємства із сильною конкурентною позицією (частка ринку від 5% до 10%)	Підприємства із слабкою конкурентною позицією (частка ринку від 1% до 5%)	Аутсайдери ринку (частка ринку менше 1%)
Підприємства із конкурентною позицією, що швидко покращується (Т понад 5%)	ССПП «Куйбишева» (ЧР=32,8%, Т=20,8%) СТОВ «Мічуріна» (ЧР=29,6%, Т=6,4%)			
Підприємства із конкурентною позицією, що покращується (Т від 1% до 5%)	ПрАТ «Добробут» (ЧР=16,1%, Т=1,1%)	ППАФ «Вікторія» (ЧР=10,0%, Т=3,6%) СПТ «Урожай» (ЧР=5,5%, Т=2,1%) ПП «Велес» (ЧР=4,9%, Т=2,6%)		
Підприємства із конкурентною позицією, що погіршується (Т від 1% до -1%)			ФГ «Нива» (ЧР=2,5%, Т=0,1) ФГ «Аркадія» (ЧР=2,6%, Т=-1%) ПП «Агро-Юг» (ЧР=2,4%, Т=0,8%)	
Підприємства із конкурентною позицією, що швидко погіршується (Т менше -1%)			ССПП «Сергіївка» (ЧР=3,6%, Т=-3,3%)	

Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних підприємств

Одним з наочних способів оцінки конкурентоспроможності підприємств є конкурентна карта ринку, яка будується з використанням двох показників: займаної ринкової частки та динаміки ринкової частки (табл. 3).

На сьогодні лідерами ринку зерна серед групи досліджуваних підприємств в районі є ССПП «Куйбишева» та ПрАТ «Добробут». Ці підприємства займають понад 10% районного ринку зернових із темпом приросту понад 5%. Найкращі показники у ССПП «Куйбишева»: ЧР=32,8%, Т=20,8%.

Трохи слабша позиція у ППАФ «Вікторія». Частка ринку, яку займає це підприємство, становить 10,0%, однак приріст становить лише 3,6%. Серед групи досліджуваних підприємств (10 господарств) з приблизно такими ж показниками 3 господарства.

Є серед досліджуваних і господарства із слабкою конкурентною позицією. В основному це підприємства, що мають незначні сільськогосподарські угіддя, зокрема фермерські та приватні.

Для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в розрізі окремих галузей нами пропонується застосувати методику оцінки (табл. 4), перелік ознак якої включає в себе показники ефективності використання всіх видів виробничих ресурсів.

Основною відмінністю даного підходу від рейтингового (в нашому дослідженні) є можливість розгляду більш повного ряду критеріїв для об'єктивної оцінки конкурентоспроможності.

Метою проведення оцінки є порівняння і оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств конкретної галузі.

Необхідність такого підходу обумовлена тим, що виробництво кожного виду продукції поєднує в собі ряд особливостей, властивих тільки

Таблиця 4

Критерії та показники оцінки конкурентоспроможності аграрного підприємства

Показники конкурентоспроможності підприємства	Характеристика	Вага
Група 1 – Конкурентоспроможність аграрної продукції		0,20
Урожайність, ц/га	Виробництво продукції з 1 га сільськогосподарських угідь	0,02
Собівартість 1 ц, грн.	Затрати на виробництво і реалізацію одиниці продукції	0,06
Трудомісткість 1 ц, люд-год	Затрати праці на виробництво одиниці продукції	0,01
Ціна реалізації 1 ц, грн.	Грошовий вираз вартості 1 ц продукції	0,06
Рівень товарності, %	Питома вага реалізованої продукції в загальному обсязі її виробництва	0,01
Рентабельність, %	Ступінь прибутковості виробництва продукції	0,03
Рівень спеціалізації, %	Питома вага реалізації певної продукції в структурі товарної продукції	0,01
Група 2 – Ресурсозабезпеченість підприємства		0,10
Трудозабезпеченість, ос.	Забезпеченість трудовими ресурсами	0,04
Фондозабезпеченість, грн.	Забезпеченість основними фондами	0,05
Розораність сільськогосподарських угідь, %	Питома вага ріллі в структурі сільгоспугідь	0,01
Група 3 – Ефективність виробничої діяльності підприємства		0,20
Прибуток на одиницю сільгоспугідь, грн.	Ефективність використання землі	0,02
Фондовіддача, грн.	Ефективність використання основних фондів	0,05
Продуктивність праці, грн.	Ефективність використання трудових ресурсів	0,03
Рентабельність підприємства, %	Ступінь прибутковості виробничої діяльності підприємства	0,10
Група 4 – Конкурентні позиції підприємства		0,40
Частка ринку	Питома вага реалізованої продукції підприємства в загальному обсязі реалізації по регіону	0,20
Коефіцієнт відносної частки ринку	Відношення частки підприємства до частки найбільшого конкурента на ринку	0,12
Темп приросту частки ринку	Темп зміни ринкової частки підприємства за досліджуваний період	0,08
Група 5 – Фінансовий стан підприємства		0,10
Коефіцієнт платоспроможності	Здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання та вимірювання ймовірності банкрутства	0,03
Коефіцієнт співвідношення власних та залучених засобів	Співвідношення власних та залучених кошів на підприємстві	0,02
Коефіцієнт ефективності використання оборотних засобів	Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві	0,03
Ресурсовіддача (коефіцієнт оборотності авансованого капіталу)	Співвідношення реалізованої продукції та коштів, вкладених у діяльність підприємства	0,02
Загальна вага критеріїв конкурентоспроможності аграрного підприємства		1

Джерело: складено автором на основі вивчених літературних джерел

йому. Це стосується продуктивності праці, використання основних фондів і земельних ресурсів, збутової політики, сукупних витрат на доведення продукції до споживача та іншого. В таких умовах детальне порівняння сільськогосподарських підприємств різних галузей вважаємо необ'єктивним. Проведення ж рейтингової оцінки здійснюється для виявлення загальних моментів, властивих регіональному сільському господарству, для визначення найбільш конкурентоспроможних у розрізі регіону галузей.

На нашу думку, якщо підприємство буде конкурентоспроможним у своїй галузі виробництва на рівні регіону, то, звісно, воно матиме більші шанси вийти зі своєю продукцією на зовнішній ринок. Зрозуміло, що для успішного функціонування на зовнішньому ринку підприємства області повинні розвиватися у декількох напрямках: зниження собівартості продукції, підвищення якості продукції та пошук нових ринків збуту продукції.

Розраховані інтегральні показники (табл. 5) показують, що найбільш конкурентоспроможним серед досліджуваної групи господарств є ССПП »Куйбишева» (І=151,4).

Це досягнення пояснюється тим, що дане господарство є найбільшим (за площею угідь) серед даних, крім того, воно займає найбільшу частку ринку. Однак, є певні недоліки у роботі даного підприємства, які необхідно вилучати. Так, дане господарство показує не найвищу урожайність, а також не найменшу собівартість виробництва зерна. Проте ціна реалізації продукції у даного підприємства є найвищою, що дало можливість отримання достойної рентабельності виробництва продукції.

Другим за рейтингом є ППАФ «Вікторія». Дане господарство не спеціалізується на виробництві зерна (25,2%), воно також широко займається виробництвом тваринницької продукції. Проте низький рівень собівартості виробленої продукції при навіть найнижчій ціні реалізації дало можливість господарству отримати найвищу рентабельність виробництва зерна. При досить низькій частці ринку, дане господарство отримало найвищий прибуток у розрахунку на 1 га площі, що дає йому конкурентні переваги перед іншими.

На жаль, ПрАТ «Добробут», займаючи непогану часту ринку, яка зростає (3,2%), маючи спеціалізацію на зерновиробництві (57,4%), веде збиткове господарювання (-14,1% по зерну і 1,0% у цілому по господарству). Звісно, що в такій ситуації керівництву господарства необ-

Таблиця 5

Оцінка конкурентоспроможності групи підприємств Братського району при виході на зовнішній ринок

Показники конкурентоспроможності підприємства	ППАФ «Вікторія»	ПрАТ «Добробут»	ССПП «Куйбишева»
Група 1 - Конкурентоспроможність зернової продукції			
Урожайність, ц/га	40,3	46,1	42,1
Собівартість 1 ц, грн.	129,3	243,4	153,8
Трудомісткість 1 ц, люд.-год.	0,1	0,1	0,4
Ціна реалізації 1 ц, грн.	199,7	209,0	224,8
Рівень товарності, %	75,4	87,1	80,6
Рентабельність, %	54,4	-14,1	46,2
Рівень спеціалізації, %	25,2	57,4	56,2
Група 2 – Ресурсозабезпеченість підприємства			
Працезабезпеченість, ос.	1,9	1,7	1,2
Фондозабезпеченість, тис грн.	220,1	374,7	1542,6
Розораність сільськогосподарських угідь, %	98,1	99,7	100,0
Група 3 – Ефективність виробничої діяльності підприємства			
Прибуток на 1 га сільгоспугідь, грн.	2642,7	103,4	1648,3
Фондовіддача, грн.	0,29	0,76	0,58
Продуктивність праці, тис грн.	233,0	272,5	252,7
Рентабельність підприємства, %	47,4	1,0	30,2
Група 4 – Конкурентні позиції підприємства			
Частка ринку	6,8	13,7	19,3
Коефіцієнт відносної частки ринку	0,35	0,69	1
Темп приросту частки ринку	-0,8	3,2	-10
Група 5 – Фінансовий стан підприємства			
Коефіцієнт платоспроможності	0,42	0,72	0,21
Коефіцієнт співвідношення власних та залучених засобів	1,4	0,4	3,7
Коефіцієнт ефективності використання оборотних засобів	0,68	1,16	1,36
Ресурсовіддача (коефіцієнт оборотності авансованого капіталу)	0,58	0,75	0,53
Інтегральний показник	101,3	62,4	151,4

Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних підприємств

хідно замислитися над підвищенням своїх конкурентних позицій.

Висновки. Кризове становище економіки держави в цілому та аграрного сектору зокрема потребує негайних рішень. Низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств стає перешкодою до виходу на зовнішній ринок. Діагностика є одним із інструментів для прийняття рішень щодо вибору конкурентної стратегії, тому запропонована методика, яка в більшій мірі заснована на конкретних показниках, а не на ефемерних думках, дозволяє визначити позицію підприємства на ринку та його слабкі сторони, посилення яких у майбутньому посилює його конкурентоспроможність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акмаєв А.І. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації / А.І. Акмаєв, Н.В. Коваленко // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 99. – с. 7–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/dspace/handle/123456789/34955.
2. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – с. 50–53.
3. Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
4. Кирчата І.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі : [монографія] / Кирчата І.М., Г.В. Поясник. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.
5. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посібник] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
6. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004.7. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
7. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : [підручник] / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
8. Тарнавська Н.П. Нові погляди на сутність конкурентоспроможності підприємств / Н.П. Тарнавська, І.І. Макарова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 12. – С. 57–66.
9. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика : [монографія] / Н.П. Тарнавська. – Т.: Економічна думка, 2008. – 570 с.
10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
11. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Єкономика, 1989. – 519 с.
12. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : [монография] / Ю.Б. Иванов. – Харьков : ХНЭУ, 2004. – 256 с.
13. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратеги : [учеб. для вузов]; / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
14. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 640 с.

УДК 33:332.02

Домаскіна М.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики і математичного моделювання
Миколаївського національного аграрного університету

Протасевич І.С.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

METHOD OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURE PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто різні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції сільського господарства, узагальнено критерії такої оцінки, побудовано ланцюг цінностей у зерновому виробництві, узагальнено систему показників оцінки конкурентоспроможності зерна.

Ключові слова: конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства, оцінка конкурентоспроможності аграрної продукції, конкурентоспроможність зерна.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены различные методические подходы к оценке конкурентоспособности продукции сельского хозяйства, обобщены критерии такой оценки, построена цепь ценностей в зерновом производстве, обобщена система показателей оценки конкурентоспособности зерна.

Ключевые слова: конкурентоспособность, сельскохозяйственные предприятия, оценка конкурентоспособности аграрной продукции, конкурентоспособность зерна.

ANNOTATION

Various methodological approaches to assessing the competitiveness of agricultural production, a generalized criteria for such assessment, built a chain of values in grain production, generalized system of indicators to measure competitiveness grain.

Keywords: competitiveness, agricultural enterprises, assessment of competitiveness of agricultural products, competitiveness of the grain.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки – один з найбільших в національному господарстві. Його стан впливає на економічний, політичний та соціальний розвиток суспільства і положення країни в світі.

На сучасному етапі розвитку економіки, коли відбувається зниження рівня платоспроможності населення та засилля імпорту, перед вітчизняними товаровиробниками постає питання підвищення конкурентоспроможності. Досягнення українськими товаровиробниками гідного місця на ринку можливе лише за умови усвідомлення переваг власного виробництва перед іноземними товарами, зниження собівартості та підвищення якості вироблюваної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління окремими факторами конкурентоспроможності продукції аграрного сектора досліджували І. Ансоф, Г.В. Безпахотний, І.М. Буробкін, А.М. Гатаулін, Т.І. Грудкіна, П.С. Зав'ялов, П.К. Канінський, В.А. Клюкач, Е.Н. Крилатих, В.Я. Месель-Веселяк, Т.Г. Маренич, Т.І. Олійник, М. Портер, Н.Ф. Прокопенко, В.В. Регуш, А. Сміт, Р.А. Фатхутдінов, В.І. Юрчигин та ін.

Разом з тим, на нашу думку, питання забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств зокрема на зовнішніх ринках вимагають системного підходу. Ці питання і обумовили актуальність вибору теми нашого дослідження.

Метою статті є узагальнення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств та визначення оптимального підходу до оцінки конкурентоспроможності зерновиробництва.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність продукції є складовою частиною оцінки конкурентоспроможності організації. Конкурентоспроможність продукції включає в себе маркетингові та комерційні чинники, від яких залежить ціна продажу або ціна придбання її. Ми вважаємо, що оцінювати конкурентоспроможність, тільки порівнюючи показники аналізованого товару з аналогічними товарами, методологічно не зовсім вірно, оскільки неможливо встановити ступінь задоволення потреб покупців і те, в якій мірі вони відповідають перспективним вимогам за споживчими властивостями продукту.

Сучасні вчені зазначають [1; 2; 5], що в оцінці конкурентоспроможності продукції слід виділяти етапи:

– встановлення мети оцінки конкурентоспроможності продукції і вибір передбачуваних ринків збуту;

– аналіз стану ринку, обсягів, структури і чинників попиту і пропозиції; визначення перспектив їх зміни на відповідний період часу;

– визначення системи показників споживчого попиту і пропозиції продукції.

Кількісну оцінку конкурентоспроможності продукції по кожному її виду слід здійснювати за системою показників, що враховує особливості формування відповідного товарного ринку, вимоги споживачів і тенденції кон'юнктури

ринків товарів-замінників. На початковому етапі в оцінці конкурентоспроможності є визначення мети дослідження. Якщо виникає необхідність визначення положення даного товару в ряді аналогічних, то досить провести їх пряме порівняння за основними показниками. Дослідження, орієнтовані на оцінку перспектив збуту товару на конкретному ринку, припускають аналіз інформації, що включає відомості про зміну кон'юнктури ринку, про товари, які вийдуть на ринок, про динаміку попиту, і зміни у відповідному законодавстві. Конкурентоспроможність товару на ринку оцінюється шляхом порівняння пропозицій підприємства з тим, що демонструють конкуренти за переліком найважливіших вимог споживачів.

Методичні підходи в оцінці конкурентоспроможності продукції, на нашу думку, можна розділити на дві групи, спільність яких виражається використанням методу порівняння.

Перша група являє аналітичні методи оцінки конкурентоспроможності з широким використанням групових експертиз та експертиз кваліфікованих спеціалістів вузького профілю (органолептиці, технологів і т.п.). За допомогою опитувань, організацій виставок, зразків виявляють ставлення споживачів до оцінки якісних показників продукту.

Друга група представляє комплексні розрахункові методи, засновані на визначенні відповідності товару параметрам товару-зразка або товару, що в повній мірі задовольняє запити споживачів. Для цього всі параметри, що визначають конкурентоспроможність, класифікують за ознаками-вимогами споживачів.

По промисловим товарам всі вимоги споживачів можна поділити на технічні параметри (нормативні, ергономічні, естетичні), економічні (що формують ціну споживання і витрати на експлуатацію, систему знижок, умови платежу та поставок, комплектність поставки, строки та умови гарантії) [3].

По продукції аграрного сектора всі параметри поділяють на економічні та якісні. До економічних параметрів відносять ціну реалізації, а інші до якісних.

Рівень конкурентоспроможності аграрної продукції визначають порівнянням одиничних параметричних показників свого товару з показниками товару конкурента або умовного товару-зразка.

По кожному з аналізованих показників встановлюється процентне відношення його фактичної величини до величини гіпотетичного товару:

$$q = \frac{x}{x_{100}};\ q^1 = \frac{x^1}{x_{100}} \qquad (1), (2)$$

Зіставлення за всіма параметрами дозволяє отримати повний набір індексів, що характеризують відхилення властивостей пропонованого товару, від властивостей, необхідних споживачам або властивостей товару конкурента. У комплексно-параметричному методі передбачається обчислення інтегрального показника конкурентоспроможності продукції (К). Він дозволяє виявити рівень конкурентоспроможності продукції за допомогою сукупності параметрів, що підлягають оцінці, і представляє суму значень одиничних параметричних показників (q), вирівняних за допомогою коефіцієнтів значущості:

$$k_{i=1}^{n} = \sum q_i f_i \qquad (3)$$

де q_i – одиничний параметричний показник по і-му параметру;

f_i – вага і-го параметра (коефіцієнт значимості);

n – число параметрів, що враховуються при оцінці.

Показник конкурентоспроможності вашого товару ($К^к$) по відношенню до конкурентоспроможності іншого виробника буде визначатися:

$$K^k = \frac{k}{k^1} \qquad (4)$$

де k – узагальнений показник конкурентоспроможності товару, виробленого іншими виробниками.

Кореляційно-регресійний аналіз, експертні оцінки та інші дослідницькі методи встановлюють ступінь впливу обраних параметрів і значимість лише тих факторів, які можуть бути визначені кількісно. Значення коефіцієнтів регресії визначають абсолютну величину впливу ознаки-фактора на результативний показник і виражають розмір відносної зміни фактора, здатного змінити ознаку-результат на 1%. Він же вказує на величину коефіцієнта значимості.

При оцінці конкурентоспроможності споживачі віддають перевагу такому товару, який дає максимальне відношення корисного ефекту (Р) до витрат (З) на придбання його і використання, в загальному вигляді воно може бути виражено Р : З, а при концентрації Р – З.

При оцінці істотне значення має вибір найбільш конкурентного зразка, що має максимальну перевагу, вибір порівнюваних технічних і економічних параметрів, визначення іншого показника конкурентоздатності. Потім встановлюється ієрархія за своєю пріоритетністю обраних параметрів, які мають для споживача найбільшу значимість, що в рівній мірі відноситься до технічних і економічних характеристик. За кожним параметром визначається параметричний індекс.

Оцінка ступеня задоволення потреби споживача відповідними споживчими властивостями продукції виробляється за допомогою зведеного параметричного індексу, який отримується шляхом додавання індексів-параметрів Ij, помножених на відповідну вагомість j-го параметра Aj:

$$I_{mn} = \sum_{j=1}^{n} I_j \times A_j \qquad (5)$$

де n – кількість аналізованих параметрів;

Ij – параметричний індекс j-го параметра;

Aj – вагомість j-го параметричного індексу.

Параметричний індекс будь-якого параметра, що регламентується, може коливатися від

0 до 1, в залежності від того, в якій мірі він відповідає необхідним нормам і стандартам. Нульове значення індексу означатиме повну втрату конкурентоспроможності продукції.

Зведений індекс конкурентоспроможності за економічними параметрами може бути визначений таким чином:

$$I_{еп} = \sum_{j=1}^{n} I_j \times F_j \quad (6)$$

де n – число аналізованих економічних параметрів;

Ij – частинний параметричний індекс витрат j-го виду витрат, для аналізованої продукції відносно зразка;

Fj – вагомість (частка) j-го параметричного індексу (витрат) в ціні споживання зразка.

$$I_j = \frac{U_j}{U_j^{зр}}; \; F_j = \frac{U_j^{зр}}{C_j^{зр}} \quad (7), (8)$$

де $C_j^{зр}$ – ціна споживання зразка;

U_j – j-та складова витрат зразка і аналізованої продукції.

Зведені індекси конкурентоспроможності за технічними та економічними параметрами дозволяють визначити інтегральний показник відносної конкурентоспроможності (К) виробу по відношенню до зразка, який може бути виражений як відношення зведеного індексу за технічними параметрами до економічного (тобто як відношення сумарного споживчого ефекту до сукупних витрат на його отримання):

$$K = \frac{I_{тп}}{I_{еп}} \quad (9)$$

де $I_{т}п$ – зведений індекс за технічними параметрами;

$I_{еп}$ – зведений індекс за економічними параметрами.

Дія технічних і економічних індексів має різноспрямований характер. При підвищенні $I_{тп}$ аналізованого виробу порівняно з параметрами зразка конкурентоспроможність збільшиться, а при збільшенні $I_{еп}$ показник конкурентоспроможності знижується. Якщо К більше одиниці, аналізований виріб перевершує за конкурентоспроможністю зразок; якщо К менше одиниці – поступається; якщо К дорівнює одиниці, то конкурентоспроможність знаходиться на одному рівні. Технічні параметри товару є найважливішими складовими споживача при виборі товару. Вони показують, що даний товар задовольняє певну його потребу. Коли певні характеристики не відповідають вимогам покупця, то це може означати, що товар неконкурентоспроможний по відношенню до вимог покупця (споживача).

Оцінка покупцем рівня конкурентоспроможності може бути виражена в кількісній формі як відношення величини певного параметра товару до його величини, що задовольняє потребу конкретного споживача; так само визначається рівень задоволення потреби і за параметрами. Зведений технічний параметричний індекс розраховується сумою відповідних якісних параметричних індексів, помножених на відповідну вагомість. Визначення вагомості (значимості) технічних параметрів для споживача є найбільш складною і важливою частиною при оцінці конкурентоспроможності продукції. Основою для побудови вагомої бази технічних параметрів можуть служити експертна оцінка фахівців, рекламні проспекти, виставка зразків, опитування споживачів. Корисність інтегральних показників, на нашу думку, є у встановленні і вимірі факторів конкурентоспроможності, якщо не ставиться мета управління їх елементами, при якому конкурентоспроможність не підвищується. При всій повноті методів дослідження ці методики оцінки мають дещо обмежене практичне застосування в управлінні конкурентоспроможністю через недостатність інформації про конкурентів. Окремому господарюючому суб'єкту для збирання і обробки інформації необхідні ресурси.

Конкурентоспроможність продукції являє собою взаємодію оцінок з двох сторін: з одного боку – споживача, і з іншого – виробника. Будь-який товар володіє комплексом властивостей, що визначають ступінь його придатності до використання споживачем для задоволення потреби в конкретних умовах реальної дійсності. Виробник товару повинен орієнтуватися на критерії, які використовуються споживачем, і приймати їх як певне замовлення, керівництво. В оцінці та прийнятті заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції, ми вважаємо, що слід визначити системи показників, істотних з двох точок зору: споживачів і товаровиробників. Критерієм конкурентоспроможності продукції аграрного сектора в сучасному суспільстві є продуктивність аграрної праці. Обсяги різних видів сільськогосподарської продукції з необхідним рівнем якості повинні задовольняти потреби населення в продуктах харчування за біологічними нормами, що забезпечує відтворення людських ресурсів.

Структура харчування повинна бути спрямована на збереження здоров'я людини. Вимоги стандартів якості та рецептури виготовлення продуктів із сільськогосподарської сировини, як незамінної для харчової промисловості, повинні знаходитися під особливим контролем суспільства. Критерії оцінки конкурентоздатності продукції аграрного сектора можна представити наступним чином (рис. 1).

Споживча цінність продукту для споживача, як категорія, введена в теорію М. Портером. Ми вважаємо, що вона є основним критерієм оцінки конкурентоспроможності продукції. Споживча цінність товару висловлює різносторонню природу конкурентоспроможності: з одного боку, – це цінність для споживача, і з іншого – це ціна придбання продукту. Таким чином, конкурентоспроможність можна чітко розділити, виміряти, і результати виробник може використовувати для удосконалення свого виробництва. Одним з методів оцінки пропонують опитування споживачів, при якому виявляється, який додатковий прибуток отримує

споживач за рахунок зміни якості продукту, яка частина споживачів, і яку ціну вони готові заплатити.

Оцінка товарів споживачами виражається в показниках, які слід класифікувати за ознаками на економічні, якісні, функціональні. Вони є головними орієнтирами для товаровиробників в організації виробництва. Господарюючий суб'єкт з безлічі стратегій підвищення конкурентоспроможності має можливість визначити власну, оскільки різниця однаково збільшується і при підвищенні споживчої цінності, і при зниженні ціни придбання. Споживча цінність товару дозволяє вимірювати конкурентоспроможність конкретного товару.

Конкурентоспроможність товару пропорційна неоплаченій (або що дісталася покупцеві даром) частини споживчої цінності товару. Ціна реалізації конкурентоспроможного товару нижче його споживчої цінності. Для споживача неоплачена частина споживчої цінності дорівнює отриманому ним від використання товару додаткового прибутку. Для постачальника вона відповідає «запасу конкурентоспроможності» його продукції. Споживач зацікавлений в тому, щоб не сплачена ним частка була якомога більшою. Постачальник до цієї величини відноситься двояко: він виграє від її розмірів, значний запас конкурентоспроможності гарантує сталість обсягів збуту товару, але при підвищенні продажної ціни збільшує свій прибуток і знижує запас конкурентоспроможності. Перевага постачальника щодо високого прибутку або збільшення запасу конкурентоспроможності залежить від кон'юнктури ринку. Якщо він займає монопольну позицію, ймовірним є завищення цін, а запас конкурентоспроможності буде нульовим. Відсутність вибору товару призведе до того, що все одно куплять цей товар саме у нього. Прибутком на конкурентному ринку жертвують, оскільки краще мати скромні доходи, ніж бути витісненим конкурентами. Може існувати безліч варіантів, в реальності товаровиробнику необхідний і прибуток, і запас конкурентоспроможності. Ці положення вірні, добре апробовані в галузях, що виробляють машини і обладнання для аграрного сектора.

Оцінка конкурентоспроможності продукції корисна господарюючому суб'єкту для організації ефективного управління факторами конкурентоздатності на основі системного (системно-структурного), цільового і ситуаційного підходів. Системно-структурний підхід дозволяє визначити структуру організації відповідно до ланцюга і системи цінності. За ланцюжком цінності можна визначити економічну цінність продукту для кожної ланки і виділити витрати по кожному напрямку. Функціонування підсистем інформаційної системи по ланцюжку цінності передбачає ефективне управління на основі достовірної інформації. В аграрному секторі ланцюжок цінності у виробництві зерна має такий вигляд (рис. 2).

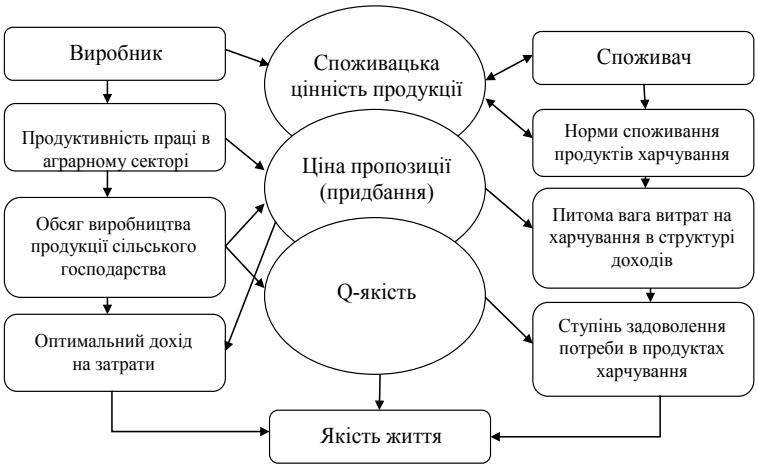


Рис. 1. Критерії оцінки конкурентоспроможності продукції

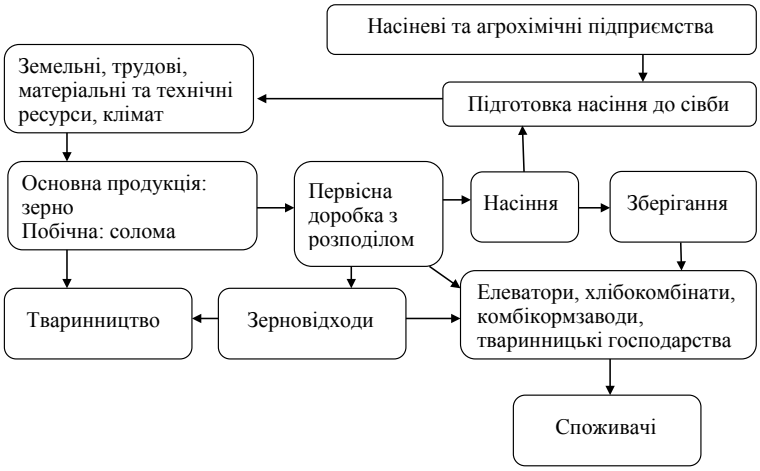


Рис. 2. Ланцюг цінностей у зерновому виробництві

Системи показників за вимогами споживачів в основних видах сільськогосподарської продукції систематизовані за ознаками, що орієнтує виробника на потреби споживачів (табл. 1).

Виробники мають ресурсний потенціал і в господарському обороті використовують його для виробництва товарів, які не завжди відповідають вимогам споживача. Двоїстість ставлення до товару виробниками і споживачами оцінюється в певних показниках. В умовах конкуренції для конкуруючих суб'єктів одним з найважливіших показників є виробничі витрати на одиницю продукції при певному рівні технічної оснащеності і озброєності праці.

Примітивні і реліктові технології виробництва продукції, засновані на ручній праці, оплачуваній на найнижчому рівні, можуть привести до зниження витрат на одиницю продукції. У сучасному суспільстві це є руйнуванням людських ресурсів і не

може являти собою прогресивний напрямок будь-якого розвитку. У сільському господарстві величина виробничих витрат на одиницю продукції при рівних витратах на площу посіву або одну голову залежить від продуктивності землі і тварин.

Таблиця 1

Система показників оцінки конкурентоспроможності зерна

Класифікаційна ознака	Назва показника
Економічні	Ціна пропозиції, витрати на переробку і реалізацію
Якісні стандарти	Клейковина, білок, засміченість, зернові домішки, температура, вологість
Функціональні	Хлібопекарські якості, сила борошна, вихід борошна, вихід крупи, якість борошна і крупи
Екологічні	Прихована ураженість комахами

Джерело: складено на основі вивчення літературних джерел

Земельні ресурси істотно розрізняються за економічною і природною родючістю, тварини по-різному реагують на кормові ресурси і мають неоднаковий біологічний потенціал, тому на початковому рівні багато сільськогосподарських підприємств мають у своєму розпорядженні неоднаковими умови і відмінності спостерігаються по фондозабезпеченості, фондоозброєності, спеціалізації, забезпеченості кваліфікованими кадрами. Орієнтування на отримання продукції за ресурсозберігаючими технологіями виробництва забезпечує конкурентну перевагу.

Висновки. Конкурентоспроможність аграрних підприємств – це не тільки можливість ефективного використання стратегічного потенціалу, а також здатність підприємства швидко реагувати на зміни потреб споживачів, здатність до адекватних дій на нововведення конкурентів, чого можна досягти лише шляхом створення механізму стратегічного управління конкурентоспроможністю.

Критерієм конкурентоспроможності продукції аграрного сектора в сучасному суспільстві є продуктивність аграрної праці. Обсяги різних видів сільськогосподарської продукції з необхідним рівнем якості повинні задовольняти потреби населення в продуктах харчування за біологічними нормами, що забезпечує відтворення людських ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астахова И.П. Управление конкурентоспособностью предприятия /А.С. Маренич, И.П. Астахова // Бизнес-Информ. – 2015. – №5 – С. 23–27.
2. Ермолов М. О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М. О.Ермолов. – М.: Мысль, 1990. – 229 с.
3. Канінський П.К. Спеціалізація та кооперація тваринництва зони Лісостепу в умовах ринкової економіки / П.К. Канінський. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 450 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – 312 с.
5. Шувалов А.И. Некоторые аспекты оценки конкурентоспособности / А.И. Шувалов // Обновление продукции и конкурентоспособность. – М.: МДНТП, 2014. – С. 44–46.
6. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М.: АКАЛИС, 1996. – 272 с.
7. Яновский А.М. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя / А.М. Яновский //Бизнес-Информ. – 1996. – № 5. – С. 21–23.
8. Ярошенко С.П. Принципи конкурентноздатності сфери матеріального виробництва / С. П.Ярошенко // Регіональна економіка. – 2012. – № 1(2). – С. 37–39.

УДК 338.48

Дульцева І.І.
асистент кафедри менеджменту
Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

ВИКОРИСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

THE USE OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE TOURISM BUSINESS

АНОТАЦІЯ

В статті визначено особливості соціального підприємництва, функціонування туристичного бізнесу та наведено можливості використання конкурентних переваг соціального підприємництва в туризмі. Побудовано та розглянуто один з аспектів методології формування конкурентних переваг соціального підприємництва у збільшенні конкурентоздатності туристичного бізнесу.

Ключові слова: соціальне підприємництво, туристичний бізнес, конкурентні переваги, конкурентоздатність туристичного бізнесу.

АННОТАЦИЯ

В статье определены особенности социального предпринимательства, функционирования туристического бизнеса и приведены возможности использования конкурентных преимуществ социального предпринимательства в туризме. Построен и рассмотрен один из аспектов методологии формирования конкурентных преимуществ социального предпринимательства для увеличения конкурентоспособности туристического бизнеса.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, туристический бизнес, конкурентные преимущества, конкурентоспособность туристического бизнеса.

ANNOTATION

In the article determine the characteristics of social entrepreneurship, tourism business performance and are shown the possibility of using the competitive advantages of social entrepreneurship in the tourism business. Constructed and reviewed methods of formation of the competitive advantages of social enterprise to increase the competitiveness of the tourism business.

Keywords: social entrepreneurship, tourism, competitive advantages, competitiveness of tourism.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки прискорив формування поняття інноваційної економіки – економіки знань, інформаційних систем, інтелектуальної праці, науки, використання технологій. В інноваційній економіці переваги бізнесу базуються на інноваціях і високих технологіях, які в змозі створити конкурентні переваги. У сьогоднішніх реаліях інновації є основою забезпечення конкурентоспроможності, але при збереженні ролі набутих конкурентних переваг.

Останнім часом все більшу значимість стали набувати нетехнологічні інновації, до яких відносяться інновації організаційного, управлінського, правового, соціального, екологічного та іншого характеру, що відображають зміни в середовищі, яка обслуговує основні виробничі процеси [1].

Спонукальним мотивом розвитку тенденцій соціального підприємництва є: недоліки соціально-економічної моделі устрою держави та ринкова конкуренція. Зберегти свої позиції на ринку і зміцнити їх неможливо без впровадження інноваційних підходів, одним з яких є соціальне підприємництво. Соціальне підприємництво як інновація довше не втрачає свою привабливість, що визначається ступенем його стійкості по відношенню до дій конкурентів [2].

Соціальне підприємництво успішно нейтралізує і провали ринку, і провали держави в забезпеченні виконання соціальних програм. Інтенсивна взаємодія соціального підприємництва з різними секторами економіки (в т. ч. і туризму) наводить різноманітні позитивні приклади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з конкуренцією, розглядали класики економіки: Й. Шумпетер, Р. Коуз, О. Вільямсон, Г. Ньюман, К. Прахалад, Г. Гольдштейн. А в теоріях управління – І. Ансофф, П. Друкер, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, М. Портер та інші.

Аналіз останніх досліджень та публікацій в галузі національного туризму підтверджує факти необхідності її реформування та визначення додаткових шляхів набуття конкурентних переваг. Ці питання досліджували зарубіжні автори: К. Купер, А. Бейш, К. Холл; та вітчизняні: Г. Мунін, О. Дмитрук, Л. Гонтаржевська, В. Кифяк. Дослідження сутності соціального підприємництва розглядалося у працях таких вчених, як Д. Борнштейн, І. Діс, К. Прахалад, Б. Дрейтон [3].

Вітчизняні вчені приділяли увагу управлінню некомерційним сектором, але розкриття змісту соціального підприємництва в Україні досі представлено лише законопроектами [4].

Постановка завдання. Вищенаведене доводить необхідність розгляду можливості використання конкурентних переваг соціального підприємництва в туристичному бізнесі за умови розробки відповідної методології, що і є метою цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальне підприємництво спрямоване на повне нівелювання або часткове скорочення негативного ефекту ринкової економіки за допомоги стійких фінансово-результативних інноваційних бізнес-технологій [5].

Формування конкурентних переваг на принципах соціального підприємництва дає економічні вигоди і забезпечує сталий соціальний ефект.

Соціальне підприємництво провокувало появу та розвиток наступних видів конкурентних переваг: нейтралізація негативу з боку користувачів послугами чи товарами (адже місія існування підприємницької ініціативи продиктована соціальними потребами ринку), зменшення витрат на маркетингові дослідження (з тої ж причини); інвестиційна та інноваційна мобільність; використання наукових досягнень; ведення «позитивно-іміджового», «соціального» бізнесу та будова стосунків з контрагентами на принципах соціально-корпоративної етики в умовах невизначеності та інколи відсутності регулюючого законодавства.

Соціальне підприємництво активніше розвивається в країнах, практикуючих соціально відповідальний бізнес. Наприклад, в США існують сильні традиції самоорганізації населення, тому і більшу частину соціальних проблем успішно вирішують підприємства третього сектора, отримуючи за це фінансування від цільової групи, населення, держави та донорів. Особливість американського шляху розвитку соціального підприємництва полягає в наявності розгалуженої і стійкої системи приватної підтримки у вигляді благодійних фондів [6]. З досягнень у сфері підтримки соціального підприємництва з боку Уряду США можна виділити тендерну діяльність з укладання контрактів з соціальними підприємствами на поставку товарів і послуг (приклад: "Borzaga&Defourny"). Великий вплив на розвиток тенденцій соціального підприємництва додають інтенсивні освітні програм та/або гранти, у тому числі міжнародні – "Draper Richards Foundation", "Echoing Green", Фонд Сколла, Ашока, Фонд Шваба. Ще у минулому столітті провідні навчальні заклади США включили курси із соціального підприємництва до навчальних програм. Інтерес освітнього середовища до соціального підприємництва, як ми бачимо, стимулює його розвиток. Надалі в таблиці 1 розглянуто напрямки спеціалізованих освітніх проектів в галузі підтримки соціального підприємництва.

Сутність Європейських соціальних підприємств відображає діяльність, пов'язану з допомогою людям із працевлаштуванням, житлом, освітою та ін. Соціальні агенти в Європі з'явилися як результат недбалості в соціальній політиці з боку держави та звернули свій вплив в галузь соціального забезпечення, охорони здоров'я, освіти, екології, науки, культури. Загальний вектор розвитку соціального підприємництва в світі знаходиться в рамках «соціальної економіки», де основною рушійною силою є благо для суспільства.

Відомі європейські зразки соціального підприємництва: мережа ресторанів "Fifteen" Джеймі Олівера, яка пропонує річну програму навчання молодим безробітним у віці 18–24 років; компанія «справедливої торгівлі» "Divine Chocolate"; компанія "BigIssue", що видає популярний журнал, поширенням якого займаються безпритульні. Серед прикладів в галузі туризму виділяється успішна група соціальних підприємств в Единбурзі, що керує готелем, пральнею та виробництвом високоякісного мила. Працівники цих компаній – в основному люди, які лікуються від психічних захворювань. За рахунок доходів підприємства фінансується їх навчання та подальша підтримка.

В азіатських державах, крім перейнятого передового досвіду та форм соціального підприємництва, існує ментальне забарвлення: вагому підтримку соціальному підприємництву дають також релігійні громади. Наприклад: Буддійські монахи при монастирях відкривають школи для кочових народів, організовують безплатну медичну допомогу (в рамках програми «Гімалайській консенсус» в Тибеті на базі монастиря проведені медичні курси для місцевих громад та кожен день ця громада дарує незнайомій людині диво: проводяться очні операції з катаракти вартістю 50 доларів – витрати бере на себе громада). Організовують сільськогосподарські виробництва в межах існування активності населення та ресурсів і все це в непорушному зв'язку з природою та культурною спадщиною. В цьому просторі багато соціальних підприємців в галузі туризму: на базі створеної активності діють туристичні об'єкти – еко-готелі.

В Африці 40% якісних продуктів харчування для внутрішнього попиту виготовляється приватними господарствами на принципах соціального підприємництва з підтримкою історичних, екологічних та культурних надбань місцевих громад.

Визнання соціального підприємництва як одного із шляхів забезпечення сталого розвитку суспільства та економіки зараз потрібно і в Україні.

В сусідніх пострадянських державах (Росія та Білорусія) в законодавстві поки відсутнє поняття «соціальне підприємництво», а діяльність соціальних підприємців базується на працевлаштуванні незахищених верств населення, соціально-орієнтовному бізнесу та благодійності.

Ю. Рубін, ректор МФПУ «Синергія», член національної асоціації навчання підприємництву в Росії також наголошує увагу на цих тенденціях в міжнародній освіті: «Програми і курси із соціального підприємництва реалізуються в 35 країнах світу, викладаються більше ніж 250 професорами», а єдине, що пропонується в нашій інфраструктурі (в державах пострадянського простору) – це ознайомчі освітні програми за сприяння міжнародних фондів розвитку за цим напрямком [7].

Національні тенденції сприяння розвитку соціального підприємництва з боку освіти поки що не прослідковуються [8].

Практика наводить багато прикладів користі державі та її соціально-економічному розвитку від розповсюдження тенденцій соціального підприємництва.

В сучасних соціально-економічних умовах постала потреба створення нової системи соціального забезпечення людини. Але якщо світові академічні тенденції знаходяться на рівні конкретизації зв'язків у ланцюгу «людина – спільнота – суспільство», наш системний устрій поки що тільки формує педагогічний досвід на великій відстані навчально-виховного процесу від практики підготовки фахівців в галузі соціального підприємництва.

З потреб формування методології використання складових успіху соціального підприємництва для розвитку туристичного бізнесу в Луганській області автором було проведено соціально-економічне дослідження шляхом втілення пілотного проекту соціального підприємництва на розгляд суб'єктів суспільства. В рамках розробленого автором проекту також проаналізовано результати проведення навчального експерименту шляхом здійснення соціально-гуманітарних та наукових заходів (в рамках програми навчально-виховної роботи на базі Інституту економіки і бізнесу ЛНУ імені Тараса Шевченка) [10]. Етапи та результати навчального експерименту наведені схематично (рис. 1).

В результаті наявний синергетичний ефект – штучно провокуємо поширення вивчення тенденцій соціального підприємництва, що спричинило розвиток та підвищення рівня знань та навичок стосовно реалізації його засад в бізнес-просторі України.

Вважається, що успіх у конкурентній боротьбі багато в чому визначається здатністю до активної взаємодії (основоположний принцип соціального підприємництва), наприклад, результатом такого типу взаємодії і скоординованих зусиль є глобальні приклади формування конкурентних переваг, наприклад: інформаційний портал «Вікіпедія». Успішних прикладів соціальної взаємодій в туризмі багато.

Також представники малого та середнього бізнесу мають низьку конкурентоздатність в міжнародному туризмі. А соціальні підприємці

Таблиця 1

Напрямки освітніх проектів соціального підприємництва

Установа-каталізатор освітніх проектів в соціальному підприємництві	Сутність та напрямки освітніх проектів
США	
Harvard University; Colombia University (NY); Stanford University – Centre for Social Innovation; University of Alberta – Canadian Centre for Social Entrepreneurship	Розвиток соціальних ініціатив, соціальних інновацій та сприяння розвитку соціального підприємництва в межах існуючих спеціалізованих курсів.
University of Michigan	Дослідження і експериментальне навчання у сфері управління соціальним сектором. Спеціалізована програма Board Fellowship та Domestic Corps, Board Fellowship направляє студентів MBA на проходження практики в правлінні некомерційних організацій.
Boston College	Освітні програми для навчання соціальних працівників. Інноваційні дослідження у сфері соціальної роботи і підприємництва.
Duke University's Fuqua School of Business	Школа Duke почала пропонувати офіційну спеціалізацію в галузі соціального підприємництва ще в 2006 р. Ця спеціалізація розроблена для студентів, зацікавлених у застосуванні навичок MBA в підприємництві в соціальній сфері.
University of Pennsylvania's –Wharton School	Освітня програма створення середовища навчання на практиці в некомерційній організації.
Європа	
Skoll Center for Social Entrepreneurship; Masterin International Studies in Philanthropy and Social Entrepreneurship – Université de Bologne; Center for Social Entrepreneurship – Roskilde University, Copenhague; Program on Social Entrepreneurship – Stockholm School of Entrepreneurship	Освітні програми для навчання в галузі соціального забезпечення, соціальної політики та розвитку. Дослідження у сфері соціального підприємництва: правові аспекти, технології успішного розвитку та інше. Розвиток соціальних ініціатив, соціальних інновацій та сприяння розвитку соціального підприємництва в межах існуючих спеціалізованих курсів та відокремленими освітніми програмами.
INSEAD Europe, France	Вивчення дисципліни «Соціальне підприємництво» в межах загальних програм бізнес-освіти.
London School of Economics – Center for Civil Society	Розвиток соціальних ініціатив, соціальних інновацій та сприяння розвитку соціального підприємництва в межах існуючих спеціалізованих курсів та відокремленими освітніми програмами.
Institute for Social Innovation and Social Entrepreneurship – ESSEC Business School	Навчання у сфері управління соціальним сектором та дослідження тенденцій його розвитку з окремим виділенням курсу соціального підприємництва.

Створено автором за матеріалами: [1; 3; 9]

в цій галузі руйнують цей стереотип, адже тут представлені найвражаючі приклади соціального підприємництва: “ClubMed” з міжнародновідомою концепцією “All inclusive”, Eden Project в Європі, “HighLinePark” в США.

Таким чином потрібно аналізувати можливості розвитку галузі туризму на засадах соціального підприємництва та втілювати досвід.

Один із найбільш вражаючих серед наведених прикладів соціальної взаємодії – “HighLinePark”, Нью-Йорк. У середині минулого століття надземна гілка метро HighLine здавалася нововведенням і найбільш передовим досягненням прогресу, але її діяльність поступово загострювала екологічну ситуацію. Автоматизація промисловості сприяла закриттю залізниці. Поки адміністративні структури не могли визначити подальшу долю залізничної лінії, за справу взялася група місцевих жителів, що об’єдналися під ім’ям фонду «Друзі Хай Лайн». «Друзі Хай Лайн» розробили один з перших прикладів урбанізації промзони, який досі залишається найбільш унікальним проектом в усьому світі. Концепція, що була представлена міській владі у 2004 р., знайшла підтримку і фонди надали 50 мільйонів доларів на створення нового парку. Реконструйований квартал протяжністю в 1,6 км відтепер сусідить не з брудними фабриками, а з фешенебельними готелями і галереями. 9 входів в парк розроблені з урахуванням зручності для людей з обмеженими фізичними здібностями.

Сьогодні парк HighLine можна з упевненістю назвати прикладом «живої архітектури». Колись найбрудніший промисловий район перетворився на функціональний простір, якого потребує будь-який мегаполіс. Більше 4-х мільйонів туристів зі всього світу приїжджають подивитися на диво сучасної архітектури і соціальної взаємодії [11].

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Ініціатива соціального підприємництва створила унікальний туристичний об’єкт з власними конкурентними перевагами, а його існування провокує розвиток соціально-економічного потенціалу території.

Позитивний вплив соціального підприємництва визнано не тільки в галузі туризму, а й в цілому у розвитку суспільства.

Соціальні підприємства в галузі туризму підтверджують конкурентоспроможність своїх ідей в різних країнах. Україні потрібно використовувати досвід соціального підприємництва заради розвитку національного туристичного сектору.

Авторські дослідження доводять, що національний конкурентоздатний туристичний продукт ми маємо, а його розвиток за допомоги

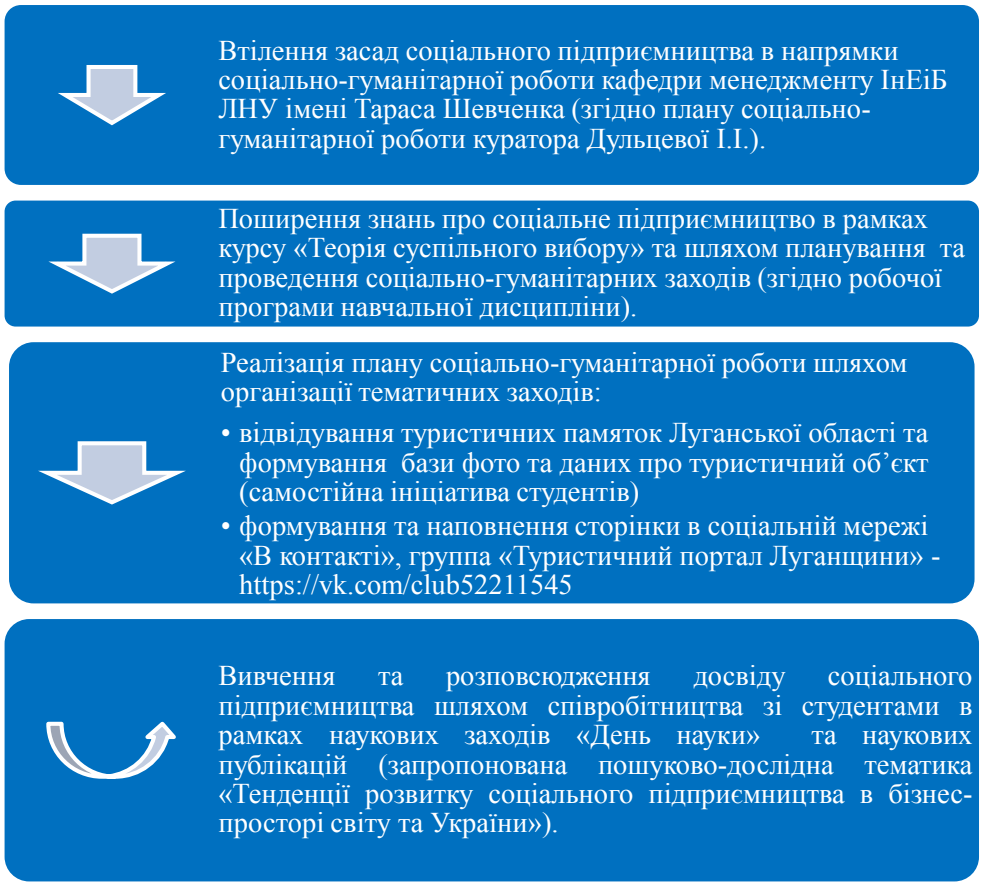


Рис. 1. Програма втілення засад соціального підприємництва в напрямки соціально-гуманітарної роботи кафедри менеджменту ІнЕіБ ЛНУ імені Тараса Шевченка та її результати

соціального підприємництва – це нові впливові інноваційні маркетингові заходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ashoka: Innovators for the Public [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.ashoka.org/fellows/social_entrepreneur.cfm.
2. Prahalad C.K. The Fortune of the Bottom of the Pyramid / C.K. Prahalad. – Wharton: Wharton School Publishing, 2005. – 234 p.
3. Дрейтон Б. Сила новых идей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nb-forum.ru/interesting/stories/bill-dreyton-sila-novyh-idey.html
4. Фельдман внес законопроект о социальных предприятиях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.tsn.ua/politika/feldman-vnes-zakonoproekt-o-socialnyh-redpriyatiyah.html.
5. Дульцева І.І., Драчук Ю.З. Соціальне підприємництво в розвитку зеленого туризму промислового регіону / І.І. Дульцева, Ю.З. Драчук // Молодий вчений. – 2015. – № 2. – С. 135–141.
6. Дульцева І.І. Підприємництво в галузі туризму (досвід США) / І.І. Дульцева // Сполучені Штати Америки у сучасному світі: Львів: Центр американських студій ФМВ ЛНУ ім. І Франка. – 2015. – С. 303–310.
7. Ректор МФПУ «Синергія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://synergy.ru/press
8. Постанова КМУ № 787 «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/legislation/Vishya_osvita/8851/
9. Drachyk Y.Z., Dultseva I.I. World experience to create competitive adventages in tourism on the principles of social intepreneurship / Y.Z Drachyk, I.I. Dultseva // International Journal of Economics and Society. – Memphis, U.S. – 2015. – № 1. – С. 227–230.
10. Драчук Ю.З., Дульцева І.І. Сприяння розвитку соціального підприємництва в туризмі в освітньому середовищі / Ю.З. Драчук, І.І. Дульцева // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Стан та перспективи розвитку фінансів, обліку та підприємництва в умовах трансформації економіки». – 8–9 липня 2016 р. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», – 2016. – С. 165–170.
11. Хай-Лайн (The HighLine) – парк в Манхэттене на высоте 10 метров, Нью-Йорк, США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkrasiv.ru/articles/hai-lain-the-high-line-vysokaja-linija-park-v-manhyetene-na-vysote-10-metrov-nyu-iork-ssha.html
12. Дульцева І.І. Соціальне підприємництво як чинник розвитку національної галузі туризму / І.І. Дульцева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – №2(26). – С.26–29.

УДК 658.621

Ємельянов О.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION AND EVALUATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розробленню теоретико-методичних засад формування і оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств. З'ясовано сутність потенціалу економічного розвитку промислових підприємств. Показано, що зростання економічного потенціалу підприємства у переважній більшості випадків потребує появи у нього нової або вдосконалення існуючої управлінської компетенції. Виокремлено п'ять основних типів таких компетенцій у сфері планування господарської діяльності. Представлено механізм формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств. Проведено групування видів цього потенціалу. Запропоновано метод оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств, що передбачає побудову ієрархії цільових функцій.

Ключові слова: потенціал, економічний розвиток, промислове підприємство, формування потенціалу, оцінювання потенціалу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена разработке теоретико-методических основ формирования и оценки потенциала экономического развития промышленных предприятий. Выяснена суть потенциала экономического развития промышленных предприятий. Показано, что рост экономического потенциала предприятия в преимущественном большинстве случаев нуждается в появлении у него новой или усовершенствовании существующей управленческой компетенции. Выделены пять основных типов таких компетенций в сфере планирования хозяйственной деятельности. Представлен механизм формирования потенциала экономического развития промышленных предприятий. Проведена группировка видов этого потенциала. Предложен метод оценки потенциала экономического развития промышленных предприятий, который предусматривает построение иерархии целевых функций.

Ключевые слова: потенциал, экономическое развитие, промышленное предприятие, формирование потенциала, оценка потенциала.

ANNOTATION

This article is devoted to development of theoretical and methodological principles of formation and evaluation of potential of economic development of industrial enterprises. The essence of potential of economic development of industrial enterprises was found out. It is shown that the growth of economic potential of the company in most cases requires the appearance of new or improvement of existing managerial competence. The main five types of competencies in planning economic activities were determined. The mechanism of formation of economic development potential of industrial enterprises has been presented. A clustering of species of that potential was carried out. The method of evaluation of economic development potential of industrial enterprises, which involved building a hierarchy of objective functions, was proposed.

Keywords: potential, economic development, industrial enterprise, potential formation, evaluation of potential.

Постановка проблеми. На теперішній час багато вітчизняних промислових підприємств, особливо ті, які займаються виготовленням засобів і предметів праці, характеризуються низьким рівнем їх фінансових результатів. За таких умов довготривале та стійке зростання величини фінансових результатів діяльності промислових підприємств потребує реалізації комплексу заходів із забезпечення їх економічного розвитку. В свою чергу, найважливішою ознакою розвитку підприємств є збільшення величини їх економічного потенціалу. Тому прогнозування темпів та пропорцій економічного розвитку суб'єктів господарювання повинно ґрунтуватися на вирішенні завдання оцінювання можливостей збільшення їх економічного потенціалу, тобто вимірюванні величини потенціалу економічного розвитку підприємств.

Потенціал економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності являє собою складну систему, яка містить низку взаємопов'язаних підсистем. При цьому зв'язки між цими підсистемами мають значною мірою ієрархічну природу. За таких умов оцінювання величини потенціалу економічного розвитку підприємств потребує застосування системного підходу на засадах дослідження механізму формування стратегічного економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Такий підхід, серед іншого, повинен передбачати виділення основних чинників утворення економічного потенціалу підприємств, встановлення закономірностей їх впливу на процес такого утворення та розроблення механізмів активізації тих чинників, які справляють найбільший вплив на величину економічних можливостей підприємств.

Отримання обґрунтованої оцінки потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання потребує попереднього розроблення теоретико-методичних засад формування і оцінювання цього потенціалу, зокрема, встановлення основних принципів такого оцінювання, виділення головних складників потенціалу економічного розвитку, вибір індикаторів їх оцінювання, встановлення впливу цих індикаторів на узагальнюючі показники вимірювання потенціалу економічного розвитку підприємств тощо.

Таким чином, реалізація процесу оцінювання величини потенціалу економічного розвитку промислових підприємств вимагає вирішення низки різноманітних завдань, розв'язання яких потребує застосування широкого арсеналу методів проведення наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання величини економічного потенціалу підприємства та його окремих складових подається у багатьох наукових працях. Зокрема, науковцями детально проаналізовано сутність та складові економічного потенціалу підприємств [1, с. 83–95; 2, с. 116–119], подано підходи до його оцінювання [3, с. 43–48; 4, с. 108–111, 5, с. 384-385] та управління [6, с. 82–84].

Слід також виокремити публікації, присвячені проблемі оцінювання та управління стратегічним потенціалом підприємств, оскільки саме цей різновид економічного потенціалу суб'єктів підприємництва характеризує можливості їх економічного розвитку. Так, Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов [7, с. 29–118] подають комплексний підхід до розроблення дієвого механізму формування стратегічного потенціалу підприємства, а роботі О.І. Маслак і Л.А. Квятковської [8, с. 202–208] представлено методичні засади оцінювання цього потенціалу.

Стосовно безпосереднього розгляду потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання, то проблема його оцінювання теж знаходиться у полі зору низки науковців. Зокрема, В.О. Кунцевич [9, с. 124–128] запропонував метод вимірювання фінансового складника цього потенціалу, а Р.В. Фещур, М.Р. Тимощук [10, с. 177–179] здійснили вдалу спробу систематизувати показники його оцінювання. При цьому науковці особливу увагу звертають на необхідність встановлення найбільш узагальнюючого індикатора вимірювання економічного потенціалу підприємств, зокрема потенціалу їх розвитку. У зв'язку з цим низка вчених, зокрема Л.І. Лесик [11, с. 250], І.О. Максименко та В.І. Бокій [12, с. 195–203] обґрунтовують важливість застосування показника ринкової вартості підприємств як інтегрального індикатора оцінювання їх економічних можливостей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі у сучасній науковій літературі методичні підходи до формування і оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств не повною мірою враховують взаємозв'язки між цілями господарської діяльності підприємств, їх управлінськими компетенціями та підсистемами загальної системи формування потенціалу економічного розвитку суб'єктів підприємництва.

Метою статті є розроблення теоретико-методичних засад формування і оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для з'ясування сутності потенціалу економічного розвитку промислового підприємства з урахуванням підходу до визначення сукупного економічного потенціалу суб'єкта господарювання, викладеного у дослідженні Л.І. Лесик [3, с. 41–43], розглянемо два його різновиди, а саме: 1) наявний економічний потенціал підприємства за обраною ціллю (цілями) та видами діяльності, під яким пропонується розуміти сукупність наявних ресурсів і компетенцій працівників, які надають змогу підприємству за певного стану зовнішнього середовища досягнути найкращого (як правило, максимально можливого) кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності; 2) стратегічний економічний потенціал підприємства за обраною ціллю (цілями) та видами діяльності, під яким пропонується розуміти сукупність його наявних та можливих до залучення ресурсів і компетенцій працівників, які надають підприємству змогу за певного стану зовнішнього середовища досягнути найкращого (як правило, максимально можливого) кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності.

Тоді потенціал економічного розвитку підприємства за обраною ціллю (цілями) та видами діяльності буде являти собою сукупність додаткових ресурсів і компетенцій працівників, залучення яких дасть змогу підприємству перейти від його наявного до стратегічного економічного потенціалу за обраною ціллю (цілями) та видами діяльності. Відповідно, оцінювання величини потенціалу економічного розвитку підприємства потребує попереднього встановлення розміру його наявного та стратегічного економічного потенціалу.

Слід відзначити, що розгляд закономірностей формування економічного потенціалу промислових підприємств слід здійснювати на трьох основних рівнях, а саме:

– на рівні ресурсного забезпечення господарської діяльності, яке характеризується наявними, а також можливими до залучення обсягами певних видів виробничих, фінансових та інформаційних ресурсів, кожен з яких може описуватися не лише кількісними, але й якісними характеристиками. За таких умов зростання економічного потенціалу підприємств буде являти собою процес певних змін обсягів, складу та якості ресурсів, які застосовуються підприємствами у своїй господарській діяльності;

– на рівні здатності підприємств ефективно управляти наявними у нього ресурсами. Необхідність розгляду цього рівня формування економічних можливостей суб'єктів господарювання обумовлена тим, що навіть наявність у їх розпорядженні значних обсягів високоякісних ресурсів не дасть належного результату від їх використання, якщо підприємства не володіють належними компетенціями щодо управління цими ресурсами. Відповідно, за цих умов зростання економічного потенціалу підприємств буде являти собою процес появи нових та вдосконалення існуючих компетенцій у сфері управління їх ресурсним забезпеченням;

– на рівні здатності підприємств досягати певних результатів реалізації своїх економічних можливостей згідно наперед встановленої цілі їх господарської діяльності.

Розгляд процесу формування економічного потенціалу розвитку промислового підприємства на третьому з перелічених рівнів дає змогу здійснити найбільш повний опис та виконати кількісну оцінку результатів процесу такого формування. Зокрема, слід вказати на той факт, що зростання економічних можливостей підприємства у контексті досягнення ним певної цілі може потребувати не нарощування, а скорочення обсягів окремих видів ресурсів. Проте, зростання економічного потенціалу підприємства практично завжди потребує появи у нього нової компетенції або вдосконалення існуючої компетенції щодо управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності. Разом з тим, результатно-цільовий підхід до оцінювання та формування економічного потенціалу підприємства характеризується певним рівнем відносності, так як залежно від поставленої цілі необхідні напрями та обсяги змін у ресурсному забезпеченні підприємства можуть бути різними. Враховуючи це, можливою є ситуація, за якої зростання економічного потенціалу підприємства за одною ціллю буде супроводжуватися зниженням його величини за іншою ціллю. У зв'язку з цим важливе значення має правильний вибір цілі, досягнення якої забезпечуватиметься зростанням економічного потенціалу підприємства, зокрема, така ціль повинна бути достатньо загальною.

Враховуючи викладене, одним з головних принципів оцінювання потенціалу економічного розвитку промислового підприємства є принцип вибору основної цілі його діяльності, що передбачає необхідність попереднього обґрунтування головної мети діяльності підприємства, досягнення якої буде здійснено в процесі реалізації його сукупного економічного потенціалу. При цьому слід враховувати, що основна ціль діяльності підприємства може відрізнятися залежно від тривалості прогнозного періоду, протягом якого плануються заходи із реалізації сукупного економічного потенціалу суб'єкта підприємництва. Зокрема, у короткостроковому періоді основною ціллю діяльності більшості промислових підприємств виступає максимізація величини їх прибутку (насамперед, операційного). Однак, максимально можливий прибуток як критерій вимірювання рівня сукупного економічного потенціалу підприємства не враховує обсяги інвестиційних витрат, понесених ним. Для усунення цього недоліку доцільно перейти від показника прибутку до показника надприбутку підприємства. При цьому останній являє собою різницю між величиною прибутку підприємства та розміром інвестицій, вкладення яких її обумовило, помноженим на норму прибутковості інвестиційних ресурсів у частках одиниці. Стосовно врахування довгострокових наслідків здійснення підприємством господарської діяльності, то з цією метою слід перейти до розгляду показника ринкової вартості підприємства, максимізація якого може розглядатися як одна з головних цілей його функціонування, що, в свою чергу, дає можливість використання цього показника для вимірювання сукупного економічного потенціалу підприємства у довгостроковому періоді. Однак, показник ринкової вартості підприємства як індикатор оцінювання потенціалу його економічного розвитку не враховує обсяги інвестицій у цей розвиток. Тому найбільш узагальненим показником оцінювання потенціалу економічного розвитку господарюючого суб'єкта є різниця між очікуваною величиною ринкової вартості підприємства після зростання його економічного потенціалу та сумою теперішньої величини ринкової вартості підприємства і розміру потрібних інвестицій у реалізацію заходів зі збільшення економічного потенціалу суб'єкта підприємництва. При цьому у випадку, коли здійснення цих заходів потребує певного часу на їх провадження, показники очікуваної величини ринкової вартості підприємства та потрібних інвестицій у реалізацію заходів щодо її збільшення повинні бути скориговані на чинник часу за допомогою процедури дисконтування.

До важливих принципів оцінювання величини потенціалу економічного розвитку промислових підприємств із використанням цільового підходу слід також віднести: необхідність кількісного вимірювання величини встановленої цілі, що потребує поставлення у відповідності до обраної цілі певного індикатора оцінювання її рівня; врахування наявності цілей нижчого рівня, тобто існування ієрархії цілей діяльності підприємства; урахування можливих обмежень на досягнення встановлених цілей, зокрема обмежень на наявні та можливі до залучення обсяги виробничих та фінансових ресурсів; вибору параметрів управління процесом досягнення відповідних цілей діяльності підприємства, тобто показників, зміна величини яких впливає на зміну відповідних цільових функцій; визначення способів регулювання параметрів управління процесом досягнення цілей діяльності підприємства (зокрема, такими способами можуть виступати нормування та оптимізація величини цих параметрів).

Таким чином, кількісне оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства повинно базуватися на попередньому виборі певної цільової функції, екстремальне значення якої, що може досягти підприємство за наявних та можливих до залучення обсягів ресурсів, буде виступати як результат кількісного вимірювання економічних можливостей суб'єкта господарювання.

Розглянемо випадок, коли обирається короткостроковий плановий період і в якості цілі діяльності підприємства виступає максимізація його операційного прибутку. Оскільки цей при-

буток являє собою різницю між операційними доходами та витратами підприємства, а ті, в свою чергу, визначаються обсягами ресурсів, що використовуються в операційній діяльності, нормами їх витрат та цінами на ці ресурси, цінами на продукцію підприємства та натуральними обсягами її реалізації, то можна виокремити п'ять основних типів управлінських компетенцій у сфері планування господарської діяльності, а саме: обґрунтування ресурсного забезпечення, встановлення цін на ресурси, обґрунтування питомих витрат ресурсів, формування виробничої програми підприємства, обґрунтування цін на його продукцію. Однак, проблема полягає у тому, що в переважній більшості випадків ці компетенції не можуть розглядатися відокремлено одна від одної. Наприклад, планування обсягів виробництва і збуту продукції часто виконується одночасно зі встановленням цін на неї (оскільки зміна натуральних обсягів реалізації продукції часто призводить до зміни цін на неї). Так само, залежно від обраних різновидів ресурсів підприємства (наприклад, моделей устаткування) можуть відрізнятися норми їх витрат і, отже, ресурсне забезпечення та обґрунтування питомих витрат ресурсів можуть бути тісно пов'язані між собою. Враховуючи це, оцінювання стратегічного економічного потенціалу підприємства та, відповідно, потенціалу його економічного розвитку за обраною ціллю у багатьох випадках потребує оптимізації показників-чинників, що впливають на її досягнення.

Складність оцінювання потенціалу економічного розвитку промислового підприємства обумовлена також наявністю низки різновидів цього потенціалу. Зокрема, враховуючи, що економічний розвиток підприємства може відображатися як у кількісних, так і в якісних змінах, що відбуваються у його внутрішньому середовищі, доцільно, насамперед, виокремити потенціал екстенсивного розвитку та потенціал інтенсивного розвитку підприємства.

Важливим різновидом потенціалу інтенсивного розвитку підприємства є потенціал його інноваційного розвитку. В свою чергу, формування потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства потребує наявності у нього трьох основних підсистем загальної системи такого формування, а саме: підсистеми формування потенціалу продуктового розвитку, функціонування якої забезпечуватиме перехід підприємства на виготовлення ним нових та вдосконалених видів продукції; підсистеми формування потенціалу техніко-технологічного розвитку, функціонування якої забезпечуватиме впровадження на підприємстві нових прогресивних видів устаткування та технологічних процесів; підсистеми формування потенціалу управлінського розвитку, функціонування якої забезпечуватиме впровадження на підприємстві прогресивних методів управління ним, передусім, нових та вдосконалених компетенцій у сфері управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності. В свою чергу, кожна з трьох перелічених підсистем загальної системи формування потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства повинна включати дві складові, а саме: підсистему розроблення інновацій власними силами підприємства та підсистему пошуку і залучення підприємством відповідних інновацій, розроблених сторонніми особами.

Слід відзначити, що не завжди економічний розвиток підприємства має інноваційну природу. Наприклад, заміна фізично зношених основних засобів на такі ж самі, але нові засоби праці, не має інноваційного характеру, однак, призводить до збільшення величини фінансових результатів діяльності підприємства. Так само, зміна асортименту продукції підприємства може зумовити суттєве збільшення його прибутку навіть у випадку, коли види продукції, що додатково залучаються у виробничу програму суб'єкта господарювання, не є інноваційними. Таким чином, окрім системи формування потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства, на ньому повинна функціонувати система формування потенціалу його економічного розвитку, який має неінноваційну природу. Ця система повинна складатися з трьох підсистем: підсистеми оновлення фізично зношених основних засобів; підсистеми коригування виробничої програми підприємства за рахунок включення до неї додаткових видів продукції, що не відносяться до інноваційних, та підсистеми управління іншими чинниками економічного розвитку підприємства, що не є інноваційними, але сприяють якісним змінам у структурі економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Необхідно відзначити, що розглянуті вище різновиди економічного розвитку відносяться до інтенсивного його типу. Проте, підприємство може розвиватися, принаймні частково, і екстенсивно, коли його фінансові результати зростатимуть за рахунок збільшення обсягів використовуваних ресурсів. Відповідно, окрім системи формування потенціалу інтенсивного економічного розвитку промислового підприємства, яка включатиме усі перелічені вище підсистеми, на ньому повинна існувати також система формування потенціалу екстенсивного розвитку. Ця система повинна складатися з трьох підсистем: підсистеми нарощування обсягів виробничих ресурсів підприємства внаслідок збільшення попиту на продукцію підприємства; підсистеми реалізації заходів із входження підприємства на нові ринки збуту та підсистеми управління іншими чинниками екстенсивного економічного розвитку підприємства.

Враховуючи викладене вище, можна дійти висновку про те, що процес оцінювання потенціалу економічного розвитку промислового підприємства повинен базуватися на попередньому виборі певної цільової функції, екстремальне значення якої буде виступати як результат кількісного вимірювання додаткових

економічних можливостей суб'єкта господарювання. При цьому досягнення екстремального значення цільової функції найвищого рівня потребуватиме набуття екстремальних значень цільових функцій нижчих рівнів. Інакше кажучи, цільова функція вищого рівня являтиме собою функціонал від цільових функцій більш низького рівня. За таких умов найбільш сприятливою з точки зору простоти та точності розрахунку величини потенціалу економічного розвитку підприємства є ситуація, за якої екстремальні значення ланцюжка ієрархії цільових функцій визначаються послідовно від найнижчого до найвищого рівня. Якщо ж це неможливо, то досягнення екстремального значення цільової функції вищого рівня потребуватиме одночасної оптимізації значень цільових функцій нижчого рівня.

Відзначимо, що низка загальновідомих моделей оптимізації окремих параметрів діяльності підприємства являють собою цільові функції досить низького рівня. Для прикладу, модель управління поточними запасами матеріалів у випадку рівномірного їх споживання базується на попередньо встановленому плановому річному обсязі потреби у матеріалах та, відповідно, планових обсягах виготовлення продукції. Однак, ці обсяги загалом можуть виступати як результати оптимізаційних розрахунків. При цьому сукупні мінімальні річні витрати на зберігання матеріалів та організацію поставок як критерій оптимізації поточних запасів матеріалів являють собою нелінійну функцію від річних обсягів виготовлення продукції. Отже, у загальному випадку оптимізація обсягів виготовлення продукції повинна здійснюватися одночасно із знаходженням найкращих розмірів поточних запасів матеріалів на підприємстві.

Таким чином, оцінювання потенціалу економічного розвитку промислового підприємства повинно ґрунтуватися на побудові ієрархії цільових функцій (з урахуванням можливих ресурсних обмежень), кожна з яких відповідає певній управлінській компетенції у сфері прогнозування, планування та обліку діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки. Використання представлених у статті теоретико-методичних засад формування і оцінювання потенціалу економічного розвитку промислових підприємств у практиці роботи їх менеджерів та фахівців дасть змогу покращити їхнє уявлення про перспективні економічні можливості цих підприємства та, відповідно, вдосконалити процеси стратегічного планування їх діяльності. Подальше дослідження питань, які були підняті в статті, потребують розроблення формалізованого методу побудови ланцюжків компетенцій підприємств у сфері управління їх ресурсним забезпеченням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білоконенко Г.В. Сутність та зміст соціально-економічного потенціалу виробничої організації / Г.В. Білоконенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3(19). – С. 80–97.
2. Васильківський Д.М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення / Д.М. Васильківський // Наука й економіка. – 2014. – № 2(34). – С. 115–120.
3. Лэсык Л.И. Понятие, виды и методы оценки экономического потенциала предприятий / Л.И. Лэсык // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 1(29). – С. 40–49.
4. Хворостов В.А. Исследование методов оценки потенциала предприятия / В.А. Хворостов // Сборник научных трудов НГТУ (Новосибирск). – 2011. – № 1. – С. 107–113.
5. Шкроміда Н.Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н.Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. – Тернопіль: ТНУ, 2011. – Вип. 9, ч. 1. – С. 383–386.
6. Толпежніков Р.О. Управління потенціалом промислового підприємства: формування організаційно-економічного механізму / Р.О. Толпежніков // Схід. – 2012. – № 6(120). – С. 81–85.
7. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія] / [Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов]. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
8. Маслак О.І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2012. – Вип. 9(34). – Ч. 1. – С. 201–210.
9. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 123–130.
10. Фещур Р.В. Формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства / Р.В. Фещур, М.Р. Тимощук // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2006. – № 567. – С. 176–180.
11. Лесик Л.І. Групування чинників формування вартості підприємства як індикатора оцінювання його економічного потенціалу / Л.І. Лесик // V Міжнародна науково-практична конференція «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки», 23–24 квітня 2013 р.: матер. конф. – Тернопіль, 2013. – С. 250–251.
12. Максименко І.О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу / І.О. Максименко, В.І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3, т. 1. – С. 192–221.

УДК 657.16:340.141

Завальнюк В.В.
асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДИКА ПРОЕКТУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

DESIGN METHOD SUBSYSTEM MANAGEMENT IN STRATEGIC INNOVATION MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

В статті визначено функції стратегічного інноваційного менеджменту, а також структурні елементи-блоки підсистеми менеджменту системи стратегічного управління інноваційним проектом. Розглянуто стратегічне планування як завершений процес розробки і прийняття стратегічного плану інноваційного проекту організації. Визначено елементи, які включені у процес розробки блоку планування в підсистемі менеджменту системи стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств. Обгрунтовано метод планування, який дозволяє встановити реальний обсяг інформації, її вид і методи планування, які впливають на стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління, інноваційний менеджмент, інноваційна політика, елементи планування, методи планування.

АННОТАЦИЯ

В статье определены функции стратегического инновационного менеджмента, а также структурные элементы-блоки подсистемы менеджмента системы стратегического управления инновационным проектом. Рассмотрено стратегическое планирование как завершенный процесс разработки и принятия стратегического плана инновационного проекта организации. Определены элементы, включенные в процесс разработки блока планирования в подсистеме менеджмента системы стратегического управления инновационной деятельностью предприятий. Обоснован метод планирования, который позволяет установить реальный объем информации, ее вид и методы планирования, которые влияют на стратегическое управление инновационной деятельностью предприятий.

Ключевые слова: стратегическое управление, инновационный менеджмент, инновационная политика, элементы планирования, методы планирования.

ANNOTATION

The functions of strategic innovative management, and also structural elements-blocks of subsystem of management of the system of strategic innovative project management, are certain in the article. The strategic planning as completed development and acceptance of strategic plan of innovative project of organization process is considered. Elements are certain, what developments of planning block plugged in a process in the subsystem of management of the system of strategic management innovative. A planning method, that allows to set the real volume of information, her kind and planning methods that influence on the strategic management of enterprises innovative activity, is reasonable.

Keywords: strategic management, innovative management, innovative politics, planning elements, planning methods.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування підприємств України головним завданням є забезпечення сталого економічного зростання у довгостроковій перспективі. Розв'язання цього завдання можливо досягти шляхом стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства [1, с. 43]. У процесі впровадження стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства необхідно визначити ступінь агресивності такої стратегії, розробити послідовність її втілення, сформувати інноваційну політику, впровадити оперативне планування інноваційної діяльності, визначити організаційну форму управління інноваційною діяльністю, задіяти систему мотивації такою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підготовці статті передував розгляд робіт таких авторів, як З.Є. Шершньова, С.М. Ілляшенко, М.М. Єрмошенко, Н.В. Краснокутська, В.М. Анишина, П.Н. Завлін, І. Ансофф, А.А. Томпсон. У дослідженнях зазначених науковців викладено основи розв'язання проблеми стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства.

Метою статті є поглиблення теоретичних підходів до методики проектування підсистеми менеджменту в системі стратегічного управління інноваціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із контурів управління системи стратегічного управління інноваційною діяльністю є підсистема стратегічного менеджменту інновацій, що забезпечує підтримання балансу в трикутнику «люди – цілі – ресурси» в процесі досягнення поставлених цілей за допомогою обраних інструментів.

До функцій стратегічного інноваційного менеджменту можна віднести стратегічні планування, організацію, мотивацію і контроль інноваційної діяльності [2, с. 54].

Звісно ж, необхідно розширити перелік об'єктів управління в менеджменті інновацій підприємств машинобудування ще й технологіями або технологічним базисом. Таким чином, будемо виходити з того, що в створенні та підтримці цього балансу беруть участь люди, цілі, ресурси, технології.

Підсистема менеджменту в системі стратегічного управління інноваційним проектом може включати структурні елементи, показані на рисунку 1.

Стратегічне планування – це завершений процес розробки і прийняття стратегічного плану інноваційного проекту або інноваційної діяльності організації.

Стратегічним планом інноваційного проекту назвемо рішення щодо розподілу в часі і просторі обмеженого обсягу фінансових ресурсів між витратами на етапи розробки, рівні і характеристики розроблювального товару.

Процес розробки блоку планування в підсистемі менеджменту системи стратегічного управління інноваційною діяльності може включати:

– вибір об'єкта планування з урахуванням етапів процесу розробки товару в ході інноваційного проекту;

– обґрунтування і вибір методу планування (математичне, евристичне, з використанням моделей та ін.);

– вибір форми представлення плану (ординарна, графіки Ганта – циклограми, мережеві графіки та ін.) з урахуванням об'єкта планування і сприйняття інформації цільовою групою користувачів;

– розробку плану;

– дослідження правильності (перевірка адекватності або верифікація), обґрунтованості проектів планів, термінів їх реалізації, достатності наявних ресурсів, форм представлення та ін.;

– формалізація і закріплення у внутрішніх документах організації, що реалізує інноваційний проект, процедури прийняття рішення за планом;

– доведення плану до відома виконавців;

– контроль правильності сприйняття плану виконавцями [3, с. 62].

Планування є вихідним елементом інноваційного менеджменту. Для забезпечення ефективності стратегічного управління в кожному з контурів управління в системній єдності і встановленій послідовності для етапів виконують «пошуковий прогноз – нормативний прогноз – стратегічне планування – бізнес-планування – перспективне планування – поточне планування – оперативне планування». Це дозволяє послідовно і «дозовано» розкривати невизначеності, пов'язані із зовнішнім ринковим середовищем організації-розробника, а також станом самої організації і її підсистем – окремих виробництв, підрозділів та ін. [4, с. 96].

Проектування методів вирішення та організації вирішення завдань планування (як і прогнозування) при стратегічному управлінні інноваційною діяльністю є завданням підвищеної складності внаслідок дії ряду факторів:

1) планування потрібно розглядати як певну систему прийомів з розкриття невизначеності майбутнього зовнішнього і внутрішнього середовища організації в процесі підготовки рішення;

2) в різних джерелах подаються суперечливі визначення типів прогнозування і планування;

3) основною ознакою класифікації прогнозів і/або планів в директивній економіці був календарний період попередження. Однак час тільки побічно відображає динамізм зовнішнього середовища (в рамках ринкового циклу) і внутрішнього середовища (етапи циклу розробки товару і життєвого циклу товару) організації. Потрібно враховувати і масштаб об'єкта прогнозування-планування. Можливість обліку масштабу об'єкта планування створює структурно-циклічна модель інноваційної діяльності організації.

Вибір об'єкта планування з урахуванням етапів процесу розробки і типового уявлення розробляється в ході інноваційного проекту товару, впливає на правильність і ризики планування.

До об'єкту стратегічного планування інноваційної діяльності можна пред'явити вимоги: конструктивної або тимчасової відокремленості (у вигляді етапу або фази етапу інноваційного проекту); системного взаємозв'язку з іншими елементами товару або іншими етапами його розробки; відповідності сфері відповідальності менеджера; наявності власних ресурсних джерел та ін.

Вибір форми представлення плану (ординарна, графіки Ганта – циклограми, мережеві графіки та ін.) з урахуванням об'єкта планування та особливостей сприйняття інформації цільовою групою користувачів тісно пов'язаний з обґрунтуванням методу планування. Деякі методи планування, наприклад, мережеве планування, припускають однозначний зв'язок методу планування і форми представлення плану у вигляді мережевого графіка. Інші методи, наприклад, імітаційне моделювання, можуть поєднуватися з різними формами надання планів.

Форма представлення плану впливає, перш за все, на ймовірність правильного сприйняття плану з урахуванням специфіки мислення споживачів і зручність контролю його виконання.

Рис. 1. Структурні елементи-блоки підсистеми менеджменту системи стратегічного управління інноваційним проектом

Розробка плану або ряду альтернативних варіантів проектів плану включає весь набір дій з перетворення вихідних даних до проекту плану. Вона має свою специфіку, пов'язану з обраними методом планування і формою представлення плану. Часто плануванню передує прогнозування. Крім того, на процес розробки плану можуть впливати індивідуальні особливості і переваги розробника плану, традиції організації або стиль керівництва. Залежно від ступеня стандартності процедури планування, використовуваної методології управління розробка проектів планів може проводитися або за закріпленим у внутрішніх документах організації алгоритмом, або може мати місце оригінальний алгоритм планування. Алгоритм розробки плану – це чітка послідовність дій з розробки плану.

Стратегічне планування здійснюється після прогнозу можливих станів середовища, визначення цілей організації, вибору декількох сегментів ринку і (або) виробництв.

Головні завдання стратегічного планування:

– розподіл ресурсів підприємства між розвитком, з одного боку, і перспективною, поточною, оперативною діяльністю, з іншого боку;

– оцінка і вибір напрямків розвитку;

– розподіл ресурсів між різними напрямками розвитку (інноваційними проектами);

– розподіл ресурсів між перспективним, поточним, оперативно-календарним менеджментом одного інноваційного проекту [5, с. 36].

Можна стверджувати, що стратегічне планування інноваційної діяльності в рамках одного інноваційного проекту полягає в розподілі ресурсів між такими елементами:

– обсягами інвестицій в різні рівні товару і його властивостей на кожному з рівнів;

– етапами і підетапами життєвого циклу товару (розробка, виробництво, обіг, споживання, модифікація, утилізація);

– різними видами робіт (дослідження, конструювання, моделювання, розрахунки, макетування, випробування, власне діяльність з управління проектом);

– складовими управлінської діяльності (маркетингом, менеджментом), а також складовими менеджменту (плануванням, організацією, мотивацією і контролем) за кожним з рівнів, властивостей, етапів і підетапів товару.

Формалізація і закріплення у внутрішніх документах організації, що реалізує інноваційний проект, процедури прийняття рішення за планом може сприяти підвищенню ефективності або знизити ризики помилок при плануванні. Потрібно враховувати, що при ухваленні рішення за планом враховуються не тільки формальний проект плану, але і підсвідома, неформалізована інформація. Це може призводити до відхилення від початкового варіанту.

Доведення плану до відома виконавців – важливий етап планування, що впливає на практичну ефективність всього процесу планування. На цьому етапі необхідно виключити або звести до мінімуму запізнювання або навіть неінформування виконавців про прийняті плани. Крім того, потрібно не допустити спотворення змісту плану при його передачі виконавцям.

Контроль правильності сприйняття плану виконавцями необхідний для виявлення можливого неправильного сприйняття плану виконавцем або неправильного його тлумачення.

Після розробки плану необхідно організувати його виконання. Не виключено, що реалізація інноваційного проекту, особливо якщо мова йде про оригінальний проект, який не має аналогів, може вимагати створення нових структурних підрозділів, введення додаткових функцій існуючих підрозділів, перерозподілу функцій між підрозділами.

Для цілей цього дослідження автором пропонується вже на етапі стратегічного планування:

– проводити стратегічне планування інноваційної діяльності на всіх етапах життєвого циклу товару (технології), що розробляється, з урахуванням синергетичних технологій їх реалізації, наприклад, впроваджувати процедури комплексування перевірок при випробуваннях інноваційного товару та ін.;

– проводити стратегічне планування традиційних економічних показників діяльності підрозділів, що беруть участь в реалізації окремих інноваційних проектів «інноваційного кошика»;

– розробляти впроваджені нові технології планування, наприклад, на основі автоматизованих систем розробки планів (бюджетів);

– здійснювати за результатами інноваційної діяльності коригування діючих стратегічних планів підприємства;

– проводити процес взаємоузгодження планів окремих інноваційних проектів «інноваційного кошика» підприємства в єдиний стратегічний план інноваційної діяльності підприємства на інноваційний шлях розвитку відповідно до головних і приватних цілей підприємства.

Ефективна управлінська діяльність неможлива без процесу організації. Організація є засобом досягнення цілей і координації зусиль індивідуумів і підрозділів господарюючого суб'єкта.

Дослідження організації в підсистемі менеджменту системи стратегічного управління інноваційним проектом має концентруватися, перш за все, на те, відповідає чи не відповідає діюча організаційна структура, розподіл функцій, алгоритми взаємодії організаційних елементів структурі інноваційного проекту, об'єкта інновацій, важливість справ (основна вимога).

Відсутність реальних заходів з контролю інноваційних рішень, особливо, коли це відомо ще на стадії розробки рішень, можуть зробити всю іншу роботу з підготовки та прийняття таких рішень безглуздою.

Якість рішення при управлінні інноваційним проектом визначає значною мірою кінцевий результат і ефективність виконання завдань управління. Якість інноваційного управлінського рішення залежить від ряду факторів [5, с. 55]:

– якість вихідної інформації, що визначається її достовірністю, достатністю, захищеністю від перешкод і помилок, формою подання (відомо, що точність результатів розрахунку не може бути вищою за точність використовуваної для розрахунку інформації);

– оптимальний або раціональний характер прийнятого рішення;

– своєчасність прийнятих рішень, яка визначається швидкістю їх розробки, прийняття, передачі та організації виконання;

– відповідність прийнятих рішень діючим механізмам управління;

– кваліфікація кадрів, які здійснюють розробку, прийняття рішень та організація їх виконання в інноваційному проекті;

– готовність об'єкта управління – інноваційного проекту – до втілення прийнятих рішень [5, с. 23].

Висновки. Для того, щоб бути ефективним, тобто досягати деяких поставлених цілей, рішення має задовольняти наступні вимоги:

– досяжності та містити механізм реалізації, тобто зміст рішення повинне включати розділи, що охоплюють організацію, стимулювання, контроль при реалізації рішень;

– бути стійким за ефективністю до можливих помилок у визначенні вихідних даних;

– готуватися, прийматися і виконуватися в реальному масштабі часу тих процесів, якими управляють, з урахуванням можливих швидкостей розвитку позаштатних, аварійних ситуацій;

– бути реалізованими, тобто не містити положень, які зірвуть виконання в результаті нестачі ресурсів, часу або породжуваних ним конфліктів (наприклад, невідповідність функцій підрозділів застосовуваних технологій породжує на підприємстві лінійно-функціональний конфлікт);

– містити опис станів об'єкта управління, зовнішнього середовища, за яких виконання рішення повинно бути припинено і розпочато розробку нового рішення, передбачати можливість верифікації і контролю виконання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Томпсон А.А., Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – 12-е изд.; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 276 с.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
4. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебн. пособие / под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2007. – 584 с.
5. Основы инновационного менеджмента: теория и практика : [учеб. пособие] /под. ред. П.Н. Завлина и др. – М.: НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 475 с.

УДК 334.7

Іжевський П.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МЕРЕЖ НА БАЗІ ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

THE THEORETICAL BASES OF FORMING BUSINESS NETWORKS BASED ON THE THEORY OF TRANSACTION COSTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються нові форми організації підприємницьких структур, продиктовані часом та конкурентною боротьбою. У дослідженні бізнес-мереж використано засади неоінституціональної економіки, зокрема теорії трансакційних витрат, для пояснення процесу та мотивів створення згаданих об'єднань підприємств у різноманітті їх форм, прояву статусу та можливостей учасників. Бізнес-мережа дає можливість підвищення ведення діяльності через спрощення структур шляхом укладення угод, виконання яких потребує менших витрат завдяки їх «розподілу» між усіма учасниками. Зазначено, що серед факторів, які визначають ефективність бізнес-мережі, – зменшення асиметрії обміну інформацією між партнерами. Доведено, що бізнес-мережі не є абсолютно новими структурами, а швидше доповненням до традиційно існуючих структур.

Ключові слова: бізнес-мережа, трансакції, трансакційні витрати, неоінституційна теорія, гібридні форми організації, динамічні та статичні мережі.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются новые формы организации предпринимательских структур, продиктованные временем и конкурентной борьбой. В исследовании бизнес-сетей использованы основы неоинституциональной экономики, в частности теории трансакционных издержек, для объяснения процесса и мотивов создания упомянутых объединений предприятий в многообразии их форм, проявления статуса и возможностей участников. Бизнес-сеть дает возможность повышения ведения деятельности через упрощение структур путем заключения соглашений, выполнение которых требует меньших затрат благодаря их «распределению» между всеми участниками. Отмечено, что среди факторов, определяющих эффективность бизнес-сети, – уменьшение асимметрии обмена информацией между партнерами. Доказано, бизнес-сети не являются совершенно новыми структурами, а скорее дополнением к традиционно существующим структурам.

Ключевые слова: бизнес-сеть, трансакции, трансакционные издержки, неоинституционная теория, гибридные формы организации, динамические и статические сети.

ANNOTATION

The article deals with new forms of business structures dictated by time and competition. The study uses business networks New Institutional Economics, including transaction costs theory to explain the creation process and the motives of these groups of companies in a variety of forms, display of status and capacity. Business networking enables increase their business by simplifying structures through agreements, the performance of which requires lower costs, thanks to their «distribution» among all participants. It is noted that among the factors that determine the effectiveness of business network reducing the asymmetry of information exchange between partners. Proved business network is not entirely new structures , but rather to complement existing traditional structures.

Keywords: business network, transaction, transaction costs, New Institutional Economics, hybrid forms of organization, dynamic and static network.

Постановка проблеми. Бізнес-мережа (підприємницька мережа) являє собою структуру на базі автономних економічних суб'єктів, які об'єднують свої ключові компетенції, оптимізуючи свої економічні процеси та набуваючи можливостей ринку. Серед іншого, формування взаємодії за допомогою взаємної довіри, відкритості та взаємності, які, накладаючись на використання сучасних інформаційних технологій, забезпечують координацію та інтеграцію поведінки учасників. Основою для створення бізнес-мережі, яка об'єднує в нечітку слабку ієрархічну структуру підприємства, установи, групи фізичних осіб-підприємців та фрілансерів, служить загальна мета – виробництво, доставка продукту або надання послуги споживачу або групі споживачів. Таке об'єднання не застосовує принципів класичної економічної теорії – переваг та ієрархії, а його існування визначається взаємозалежністю учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За основу наукового дослідження взято роботи, присвячені:

– міжфірмовому співробітництву та формуванню бізнес-мереж (підприємницьких мереж) авторів Л. Вотчель [1], Ю. Соболєва [2], О. Фіхтнера [3], Е. Хаджинової [4];

– засадам теорії трансакційних витрат авторів Р. Коуза [5], О. Вільямсона [6], К. Левеліна [7], Дж. Річардсона [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній науці існують різні теоретичні концепції, які пояснюють засади формування організації. Проте існування мережі як економічного явища здебільшого пояснюється з позиції виробничої функції. На нашу думку, віртуалізацію функцій діяльності сукупності організацій можливо пояснити лише на основі неоінституційної теорії, яка дає можливість визначити інституційні рамки господарюючої системи.

Мета статті полягає у формуванні теоретичних засад обґрунтування формування різного роду бізнес-мереж підприємств на основі теорії трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. У неоінституційні теорії, на нашу думку, варто опиратися на теорію трансакційних витрат, яка на основі прийнятих припущень пояснює причини виникнення різних організаційних форм. Згадана теорія пояснює появу та існування альтернативних форм організації, поява якої спри-

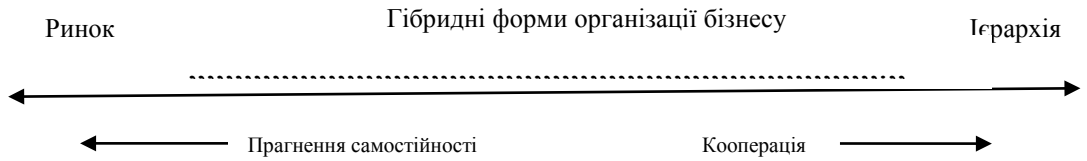


Рис. 1. Гібридні форми організації діяльності

чинена факторами навколишнього середовища (невизначеністю та специфікою матеріальних цінностей) та поведінковими факторами (опортунізмом та обмеженою раціональністю). Таким чином, трансакційні витрати організації можна представити як функцію:

$$T_c = f(U; C; B_r; I_a; A_s; O_b; C_c),$$

де T_c – трансакційні витрати *(transaction costs)*;

U – невизначеність *(uncertainty)*;

C – складність *(complexity)*;

B_r – організаційна раціональність *(bounded rationality)*;

I_a – асиметрія інформації *(information asymmetry)*;

O_b – опортуністична поведінка;

C_c – організаційні витрати *(coordination costs)*.

Теорія трансакційних витрат пояснює, яким чином мережа як специфічна організаційна структура, яка утворюється навколо ключових процесів діяльності, досягає більш високого рівня ефективності та координації завдань.

Фундатор теорії трансаційних витрат Р. Коуз довів, що ринки та ієрархії (підприємства) являють собою альтернативні способи координації здійснення господарської діяльності [5, с. 7–35]. В умовах ринкової економіки кожен з перерахованих способів регулювання, як ієрархія, так і ринок, пов'язані з певними витратами, причому в деяких випадках критерії ефективності вказують, що «координація через ринок» є менш ефективною порівняно з «координацією компанії» через вищий рівень витрат. Згідно з твердженнями неоінституціональної концепції, проміжок між альтернативними структурами управління – ринком та ієрархією – заповнений інноваційними організаційними формами, відомими в економічній літературі також як гібридні форми (рис. 1).

Динаміка зміни навколишнього середовища сприяє взаємному проникненню різних управлінських структур та появі нових організаційних форм із кардинально відмінними властивостями. Наприклад, організаційні форми, які поєднують автономію та свободу ринку з ієрархічною субординацією та взаємозалежністю.

Як уважає К. Ллевелін, спектр обміну починається від чистого ринку до ієрархії та, відповідно, містить у собі множину «майбутніх відносин» які розташовані між крайностями – «ринком» та «ієрархією» [7].

Аналогічна точка зору висловлена в праці Дж. Річардсон: «Ми стикаємося з безперервністю переходів від таких відносин, які існують на організованих ринках (співпраця між елементами мінімальна) через проміжні області (побудовані на традиційних відносинах та добрій волі) аж до комплексу складних та взаємопроникаючих утворень, які повністю та офіційно розвивають співпрацю» [8].

Обидва твердження свідчать, що економічна діяльність у так званій «проміжній» області є масштабною. З'являються гібридні форми організації діяльності, а разом із ними виникає нова сфера впливу підприємств, яка простягається за межі наявних ресурсів та контролю. У результаті стає можливим використання інших ресурсів та створення цінностей із мінімальними використанням власного капіталу, а також вихід на нові ринки, використовуючи «чужі» (партнерські) знання, досвід, зв'язки та можливості. Кроки підприємства про підбір у тій чи іншій пропорції елементів ринку та ієрархії, зокрема участь у нових структурах організації своєї діяльності, залежить від стратегічних цілей, можливостей та міри віртуалізації його дій та функцій та динаміки конкурентного середовища.

На думку Р. Коуза, трансакційні витрати виступають стрижнем теорії фірми, основним елементом економіки та наукових пошуків у напрямі організації та управління підприємствами. Трансакційні витрати за своєю суттю – це витрати механізму «невидимої руки», яка здійснює управління розподілом ресурсів на ринку, та «видимої руки» менеджера, який забезпечує управління розподілом ресурсів на підприємстві. Обидва типи координації не безкоштовні, оскільки тягнуть за собою численні витрати, які визначаються саме як витрати угоди та відрізняються від такої категорії витрат, як виробничі витрати. Відповідно, дослідженням їхньої природи займається неокласичний економічний аналіз [9].

Порівняно з іншими концепціями, які займаються аналізом організації фірми, теорія трансакційних витрат більш мікроаналітична, містить поведінкові передумови та більшою мірою пояснює підприємство як структуру управління, ніж як функцію виробництва. Низький рівень трансакційних витрат досягається через опосередкування транзакцій через різні управлінські структури. Сама назва свідчить, що згадана теорія заснована на мікроекономічному підході до фірми та зосереджена на діях щодо заощаджень, а отже, на підвищенні ефективності, яку можна спостерігати в процесі організації та створенні нових форм роботи.

У 1975 р. О. Вільямсон суттєво доповнив концепцію Р. Коуза, увівши до теорії трансакційних

витрат елементи, які залежно від типу операції дають змогу вивірити інституційні інструменти (ринок, ієрархію). Значним внеском О. Вільямсона в теорію трансакційних витрат уважається ідентифікація змінних детермінант вибору підприємця – рішення «ринок або фірма», яке описується вибором «купити чи створити». Основний критерій такого вибору – низькі трансакційні витрати. Про те, що вигідніше – організація в рамках підприємства або структури ринку – визначатиметься нижчим рівнем трансакційних витрат з урахуванням суттєвих змінних. Упроваджені О. Вільямсоном змінні стосуються поведінкових передумов процесу реалізації угоди – обмеженої раціональності та доцільності, а також трьох факторів, які спричиняють різноманітність угод: специфічності активів, невизначеності та повторюваності [6].

Найважливіша роль відведена специфіці активів, оскільки саме вони вирізняють теорію трансакційних витрат від інших концепцій організації діяльності (фірми). Специфіка активів полягає в певному рівні, який відповідає конкретній угоді, а в альтернативних варіантах набуває більш низьких значень витрат. Чим специфічніший ресурс, тим нижча конкуренція на ринку постачальників. Угода вважається специфічною за умови, якщо не може бути відносно легко реалізованою іншими компаніями через певні особливості: місце розташування, матеріальні ресурси, людські ресурси або час.

Цілісність концепції О. Вільямсона опирається на два важливих припущення концептуальних факторів постійного характеру, природа яких випливає з контексту поведінки людей: обмеженої раціональності та опортунізму. Такі припущення є чимось на зразок «вимірювання відхилень» від традиційних економічних моделей. Обмежена раціональність є пізнавальною умовою, яка передбачає, що суб'єкти господарювання «...мають наміри діяти раціонально, але лише до певного обмеження». Обмежена раціональність певним чином впливає на вартість планування, адаптації та моніторингу угоди, а отже, як наслідок, на вибір структури управління. Під опортунізмом О. Вільямсон розуміє «хитрі прагнення до реалізації власного інтересу. Саме тому існують більш грубі форми, такі як брехня, крадіжка, обман» [6, с. 52]. На відміну від традиційної економіки, яка передбачає, що люди діють раціонально, прагнучи до максимізації прибутку, неоінституціональна економіка розглядає опортунізм як важливий фактор зростання невизначеності, а отже, зростання трансакційних витрат з'являється в ситуації обмеженої кількості постачальників або покупців.

Трансакційні витрати виникають на кожному етапі виконання угод: підготовки, реалізації та моніторингу. До того ж кожному етапу притаманна поява різних видів витрат: витрати пошуку інформації, витрати вимірювання, витрати специфікації та прав власності, витрати опортуністичної поведінки тощо.

Таким чином, удосконалена О. Вільямсоном теорія Р. Коуза включає в себе так звані гібридні форми координації та розподілу ресурсів, формуючи тим самим новий погляд не тільки на фірму, але й на феномен ринку. Оскільки величина трансакційних витрат, створених будь-яким механізмом координації, змінюється разом із технічним прогресом, зокрема з розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій, а сама форма підприємства може бути неймовірно гнучкою та змінюватися в часі, то певні структури ринку можуть поступово перетворюватися у віртуальні ринки.

У цілому прийнята теза стверджує, що бізнес-мережа зменшує витрати обміну, що сприяє підвищенню ефективності.

Серед факторів, які визначають ефективність бізнес-мережі, – зменшення асиметрії обміну інформацією між партнерами. Такого результату можна досягти завдяки інформаційним технологіям, які забезпечують легкий та швидкий доступ до актуальної та всебічної інформації. Також вільний доступ до інформації зменшує ймовірність опортуністичної поведінки та допомагає в процесах прийняття рішень.

Бізнес-мережа дає можливість зробити ефективний вибір через спрощення структур шляхом укладення угод, виконання яких потребує менших витрат завдяки їх «розподілу» між усіма учасниками. Крім того, у таких структурах забезпечується зниження витрат та реалізацію та маркетинг, а також витрат на зв'язок, що сприяє зростанню кількість укладених угод та підвищення динаміки функціонування.

Бізнес-мережі належать до гібридних організаційних форм, оскільки виникають на відрізку між альтернативними механізмами координації дій. Особливістю гібридних структур є взаємодія учасників для досягнення спільної мети, що має місце у разі таких проміжних структурних форм, як стратегічне партнерство, підприємницькі мережі, спілки або коаліції. Таким чином, бізнес-мережі не є абсолютно новими структурами, а швидше доповненням до традиційно існуючих структур. Унікальність організаційних рішень, які пропонуються, полягає у використанні інструментів інформаційно-комп'ютерних технологій та їх зв'язку з процесами формування вартості компанії. Гібридність бізнес-мережі полягає в можливості появи в її структурі управління винятково або одночасно як елементів ринку, так і ієрархії. Їх вибір та область застосування залежать від динамічного (ринкового) або статичного (ієрархічного) характеру організації підприємницької мережі.

У світлі неоінституціональних припущень істотний вплив на створення бізнес-мережі має ступінь специфіки продуктивних ресурсів. Від специфічності ресурсів залежить її виникнення або в межах ринку, або на базі підприємства. Якщо бізнес-мережа «походить із ринку», тобто з'являється в результаті поступового структурування досі випадкових відносин обміну між учасниками, відбувається зміна структури

управління з анонімних транзакцій на ринку в бік надзвичайно формалізованих контактів. Створюється інфраструктура взаємодії, наприклад узгодження контрактних умов співпраці. Зростають витрати, пов'язані з необхідністю технологічної інфраструктури та вимогами, які випливають з організації та координації діяльності, а витрати забезпечення діяльності підприємства прямують до зменшення. Витрати на пошук інформації, а також обговорення умов та укладання угод мінімізуються через зменшення кількості потенційних партнерів та більш доступної інформації про них, їх продукти та послуги. Доступ до загальних баз даних знижує асиметрію інформації. Відбувається зростання ефективності у вимірі часу та вартості в міру того, як упроваджуються електронні методи спілкування (з'являється спільний комунікаційний простір). Застосування загальних інформаційних систем для підтримки спільних проектів підприємств-учасників виступає основою для розширення можливостей бізнес-мереж. Однак іноді з'являються слабкі місця даного укладу. Загроза проявляється в опортуністичній поведінці, яку можна зменшити шляхом зростання довіри між партнерами та зниження невизначеності завдяки необмеженому доступу до інформації. Підвищення ефективності бізнес-мережі та нівелювання негативних наслідків відносин можна досягти в результаті переходу до більш стабільних, довгострокових контактів, які призведуть до взаємозалежності через забезпечення інвестиціями технологічного складника обслуговування співпраці. Однак, як не парадоксально, може виявитися, що взаємність виллється в надто велику залежність та потрапляння підприємств у так звану «пастку взаємодії». Таким чином, рівень загальної ефективності поліпшується за умови, якщо переваги дають можливість знизити витрати нижче від додаткових витрат, які несуть сторони на створення технологічної інфраструктури взаємодії.

Інша природа виникнення трансакційних витрат за умови, коли віртуальна організація з'являється в результаті внутрішніх перетворень підприємства, тобто в результаті деієрархізації. Відбувається зміщення від ієрархічних структур та адміністративних механізмів координації в напрямі створення відносин між автономними суб'єктами та розвитку координації за допомогою короткострокових контрактів, які дають більше свободи та незалежності. Відмова від ієрархічної системи, особливою властивістю якої є генерування високих адміністративних витрат, призводить до їх зниження. Довіра, відкритість і взаємність заміщають інституційні засоби управління, характерні для ієрархічних структур, якими є наказ та контроль. Проявом поступового переходу від організації з вертикальною поляризацією в напрямі проміжних організаційних форм була «хвиля» аутсорсингу у 80-ті роки. Аутсорсинг, який лежить в основі віртуалізації, дає змогу зменшити витрати функціонування підприємств шляхом концентрації уваги на процесах, які забезпечують перевагу на ринку та ліквідацію тих процесів, які таких переваг не забезпечували.

До того ж на рівень трансакційних витрат бізнес-мережі, яка створюється в результаті модульності підприємства (внутрішньої дезінтеграції), впливають невизначеність та мінливість навколишнього середовища, що збільшує ризик виникнення появи опортуністичної поведінки новостворених, самостійно діючих суб'єктів. Хоча спочатку загрози від такого типу поведінки нижчі через низький рівень специфічності продуктивних ресурсів (висока специфічність ресурсів призводить до переходу права власності або побудови ієрархії), із плином часу існує можливість появи опортунізму, наприклад, через неадекватність наявного контрактного механізму.

Висновки. Виходячи із суті неоінституціональної економіки та теорії трансакційних витрат зокрема, бізнес-мережа розглядається як альтернативна організаційна форма, гібридна структура, в якій переплітаються елементи ринку та ієрархії.

У результаті впливу згаданих механізмів координації та розподілу ресурсів утворюється еластична структура, яка є комбінацією систем організаційних елементів та інформаційно-комп'ютерних технологій. Залежно від умов, які відбуваються в оточенні організації, а також особливо з урахуванням рівня специфіки матеріальних цінностей та поведінкових умов, таке утворення може мати характер динамічної мережі з переважанням ринкових інструментів координації або статичної мережі з переважанням ієрархічних інструментів.

В обох випадках об'єднання підприємств у бізнес-мережу тягне за собою послаблення невизначеності та складності ситуацій, пов'язаних із вибором бізнес-партнера, низькою асиметрією інформації, повною прозорістю та доступом до знань про реальні пропозиції. Крім того, такі цінності, як репутація, довіра та досвід, зменшать витрати обміну між учасниками мережі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вотчель Л. Теоретические аспекты концепции межфирменной интеграции / Л. Вотчель // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 4. – С. 42–44.
2. Соболева Ю. Теоретические аспекты межфирменного сотрудничества / Ю. Соболева // ИнВестРегион – 2011. – № 3. – С. 55–60.
3. Хаджинова Е. Формирование концепции взаимодействием с контрагентами в предпренимательской сети / Е. Хаджинова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 13. – Ч. 2. – С. 88–92.
4. Фихтнер О. Методологические подходы к оценке эффективности функционирования сетевых предпренимательских структур / О. Фихтнер // Вестник Новгородского государственного университета. – 2011. – № 61. – С. 12–16.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.

6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация» / О.И. Уильямсон ; науч. ред. и вступ В.С. Катькало ; пер. с англ. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
7. K. Llewellyn What Price Contract? AnEssay in Perspective / Llewellyn K. // The Yale Law Journal. – 1931. – Vol. 5. – P. 704–751.
8. G. Richardson The Organisation of Idustry/ Richardson G. // Economic Journal – 1972. – V.82. – P. 883–896.
9. R. H. Coase. The Nature of the Firm // Economica. – 1937. – Vol. 4. – Issue 16. – P. 386–405 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tfasinternational.org/aipe/academics/ morriss2012/thenatureofthefirm.pdf.

УДК 334.7.01

Капталан С.М.
аспірант
Одеського державного аграрного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

THEORETICAL PROBLEMS OF INTEGRATION IN AGRO INDUSTRIAL COMPLEX

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення місця та сутності інтеграції в агропромисловому комплексі. Визначено сутність та види інтеграції. Обґрунтовано виділення горизонтальної, вертикальної та диверсифікованої інтеграції. Розглянуто фактори кожного з видів інтеграції. Проаналізовано позитивні й негативні наслідки здійснення горизонтальної, вертикальної та диверсифікованої інтеграції в агропромисловому комплексі України.

Ключові слова: інтеграція, агропромисловий комплекс, фактори, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, диверсифікована інтеграція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению места и сущности интеграции в агропромышленном комплексе. Определена сущность и виды интеграции. Обосновано выделение горизонтальной, вертикальной и диверсифицированной интеграции. Рассмотрены факторы каждого из видов интеграции. Проанализированы положительные и отрицательные последствия осуществления горизонтальной, вертикальной и диверсифицированной интеграции в агропромышленном комплексе Украины.

Ключевые слова: интеграция, агропромышленный комплекс, факторы, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, диверсифицированная интеграция.

ANNOTATION

Theoretical approaches of determining the value and nature of integration in agro industrial complex were discussed in the article. Identified the nature and type of integration. Horizontal, vertical and diversified integration has been allocated. It considered factors of each type of integration. It analyzed the positive and negative consequences of horizontal, vertical and diversified integration in agro industrial complex of Ukraine.

Keywords: integration, agroindustrial complex, factors, horizontal integration, vertical integration, diversified integration.

Постановка проблеми. Реалії розвитку економічних відносин в Україні в останні роки свідчать про посилення значення для економіки країни результатів діяльності сільськогосподарських підприємств та підприємств, які економічно і технологічно пов'язані з ними. Наявність тісного зв'язку між підприємствами, які спеціалізуються на виробництві, обробці та продажу продукції з сільгоспсировини обумовило необхідність об'єднання підприємств різних галузей у міжгалузеве утворення – агропромисловий комплекс (далі АПК).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історично термін АПК почав використовуватись ще в радянські часи, але й досі відсутній єдиний підхід щодо його визначення. Так, М.Д. Янків під АПК вважає багатогалузевий, надприбутковий комплекс, ознакою об'єднання в який виступає єдність мети функціонування та виробничо-технологічних зв'язків. Основу АПК, на думку автора, становлять послідовні стадії виробництва сільськогосподарської сировини та її переробки в готову продукцію [1, с. 9]. Автор зосереджує свою увагу на виробничо-технологічних зв'язках, як основи об'єднання підприємств в межах АПК, однак не приділяє уваги значенню діяльності підприємств сфери обігу. П.Т. Саблук звертає увагу на спільність процесів відтворення виробничого процесу і визначає АПК як велике міжгалузеве утворення, що є органічною частиною економіки країни, у складі сукупності галузей, що пов'язані між собою процесом відтворення [2, с. 4-8]. Найбільш вдале, на нашу думку, визначення було запропоновано І.А. Петровою та Н.А. Красновою, які визначають АПК, як найбільший міжгалузевий комплекс, який об'єднує декілька галузей економіки, метою якого є виробництво й переробка сільськогосподарської сировини, виробництво з неї продукції та доведення її до кінцевих споживачів [2, с. 20-26]. Автори враховують сучасні тенденції розвитку економічних відносин і наголошують, що до АПК входять й транспортні, складські та торгові підприємства, які здійснюють діяльність з доведення сільськогосподарської сировини та продукції виготовленої з неї до кінцевих споживачів.

Постановка проблеми. Незважаючи на достатньо широкий розгляд проблем розвитку АПК в Україні, питання визначення значення інтеграції підприємств АПК, видів та факторів інтеграції залишаються досі не до кінця розглянутими.

Виклад основного матеріалу. Основою об'єднання підприємств у АПК є процес виробництва і збуту сільськогосподарської сировини та продукції виготовленої з неї. Це обумовлює необхідність врахування в процесі управління діяльністю підприємствами АПК специфіки сільськогосподарського виробництва, а саме:

- земля є одночасно предметом праці та засобом виробництва;
- територіальна розосередженість виробництва;
- економічне відтворення має прив'язку до відтворення біологічних процесів;
- відносна простота процесу виробництва та культурно-традиційні особливості.

Це лише головні особливості діяльності сільськогосподарських підприємств, але вони мають

вкрай важливе значення для організаційно-економічного забезпечення діяльності всіх підприємств АПК, тому розглянемо їх більш детально.

Особливість економічного змісту землі визначає й особливості її використання у виробничому процесі. По-перше, земля не є результатом праці людини, тому на неї не можуть розповсюджуватись закони трудової вартості. Як наслідок, у світі й в Україні досі точаться дискусії щодо можливості як встановлення вартості землі, так і її продажу. Багато вчених вважають, що земля, вода, повітря та надра не можуть бути предметом права власності і повинні бути у загальному користуванні, або надаватись у тимчасове використання. Така особливість землі призводить до відсутності в Україні і деяких інших країнах світу ринку землі. Відсутність у підприємця прав власності на землю, а також постійного права користування нею призводить до неможливості формування довгострокових стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств та широкого залучення фінансових інвестицій.

Земля з одного боку є предметом праці, оскільки її обробляють з метою виробництва сільськогосподарської продукції, а з іншого – знаряддям праці, оскільки завдяки її фізичним особливостям відбувається, так би мовити, природній процес виробництва. Ця дуальність землі призводить до необхідності з одного боку обробки землі, як предмету праці, але з іншого боку, до зберігання і покращення якісних характеристик землі, як знаряддя праці. Багатовікові традиції обробки землі вимагали уважного ставлення до її обробки, але сучасний рівень розвитку технологій землеобробки призвів до перекосу у ставленні до землі, як в першу чергу до предмету праці. Наслідком чого є можливість втрати землею своїх фізико-хімічних властивостей, що унеможливить в подальшому її використання в сільськогосподарському виробництві.

Наступною відмінністю сільськогосподарського виробництва є його територіальна розосередженість. Простіше кажучи, сільським господарством можна займатися на всій території країни, яка не зайнята під іншими видами діяльності. Наслідком цієї особливості виступає різноманітність природно-кліматичних умов діяльності, різноманітність видів сільськогосподарського виробництва, складність інтеграції, кооперації і централізованого управління виробництвом, розтягнутість комунікацій. Все це обумовлює великий початковий ступінь самостійності суб'єктів сільськогосподарського виробництва.

Ще однією особливістю сільськогосподарського виробництва є прив'язка економічного відтворення діяльності до природного, біологічного відтворення. Виникає поняття сезонність виробництва, що призводить до значної зміни в обсягах витрат і доходів по окремим періодам року. Як наслідок, відбувається значний часовий розрив у обсягах витрат, які необхідно здійснювати, і обсягах доходів, які підприємство отримає після реалізації продукції. Виробничий цикл у сільському господарстві залежить від тривалості циклу визрівання рослин та тварин. Така особливість сільського господарства обумовлює його велику залежність від наявності авансованого капіталу, великі ризики, які пов'язані у часовому розриві між авансуванням коштів та їх поверненням, досить низьку ліквідність активів (особливо у тваринництві), наявність значних цінових коливань на сільськогосподарську продукцію протягом року.

Останньою головною особливістю сільськогосподарського виробництва є те, що воно є традиційним для населення. Люди протягом віків займались цією діяльністю із незначними змінами у виробничому процесі. Навички і вміння виробляти сільськогосподарську продукцію є у більшості населення. Для виробництва можна використовувати доступні засоби та предмети праці. Суто теоретично, кожен мешканець села та деяких міст може займатися цим видом діяльності. Це зумовило масовість сільськогосподарського виробництва та традиційність у технологіях його здійснення.

За останні 150 років у сільському господарстві відбулись значні зміни і покликані вони були початком науково-технічної революції (далі НТП), яка, хоч і не в першу чергу, призвела до зміни в економічних відносинах між суб'єктами сільськогосподарської діяльності в Україні.

Основним результатом НТП в сільському господарстві була механізації виробництва. Наслідком чого було значне збільшення ефективності діяльності за рахунок як економії витрат виробництва, так і підвищення ефективності діяльності. В результаті НТП традиційні способи сільськогосподарського виробництва перестали давати можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію (в першу чергу по витратам і ціні), як наслідок, всі сільхозвиробники вимушені були збільшувати обсяг необхідних капіталовкладень або переставати займатися самостійною підприємницькою діяльністю. Відбувався процес так званої горизонтальної інтеграції, коли малі сільхозвиробники приєднувались до середніх і великих, оскільки не мали фінансових можливостей до впровадження сучасних засобів механізації праці. НТП виступило першопричиною інтеграційних процесів в сільському господарстві.

У радянські часи ці зміни були підкріплені на інституціональному рівні за допомогою держави. В ті часи точилася дискусія між прихильниками і супротивниками провідної ролі держави у процесі горизонтальної інтеграції сільського хазяйства, неминучість якої визнавали майже всі науковці. Так, О.Г. Шліхтер, як і багато інших, вважав за необхідне відібрати землю у землевласників і сформувати великі колективні підприємства. Тоді як сучасні класики світової економічної думки М.І. Туган-Барановський та М. Кондрат'єв вважали, що просте усуспільнення землі не дасть корисного результату, а інтегра-

ція у сільському господарстві повинна здійснюватись природним, економічним шляхом. Як відомо, завдяки прихильності ідеологів комуністичної партії відбулась вимушена горизонтальна інтеграція сільськогосподарських виробників, яка тимчасово покращила результати діяльності але у підсумку призвела до глухого куту не тільки ідею колгоспів, а й поставила під сумнів економічну доцільність самої інтеграції в сільському господарстві.

Розглянемо більш детально теоретичні аспекти економічної інтеграції підприємств АПК. На певному історичному етапі розвитку будь-якої економічної системи виникає потреба у протидії процесу спеціалізації, у зв'язку із неможливістю отримання додаткового економічного ефекту. Інтеграція, концентрація виступають якісно новою формою суспільної організації праці, які не є протилежними спеціалізації, як «надприбутковість», а є лише уособленням нового характеру економічних відносин між виробниками.

Деякі автори взагалі вважають, що інтеграція є синонімом поняття «системний підхід», оскільки всім системам притаманна певна інтегрованість. У перекладі з латинської «інтеграція» - «Integer» означає «цілий». Існують різні підходи до визначення сутності інтеграції як вітчизняними, так і закордонними вченими. Наприклад, Марк Пагелл вважає що інтеграція це процес взаємодії та співпраці з метою отримання взаємоприйнятного результату для всіх учасників цього процесу [4, с. 460]. Тоді як П'єтро Романо визначає інтеграцію, як фундаментальний принцип управління ланцюжком поставок із відповідними передумовами та складовими [5, с. 122]. В економічній енциклопедії надано визначення інтеграції, як об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Але найбільш точне, на нашу думку визначення наведено В.Ж. Дубровським, який відмітив дуальність інтеграції. На думку автора під інтеграцією слід вважати або результат формування особливої системи взаємовідносин та зв'язків між економічними суб'єктами, або процес, який призводить до рмування нової організації [6, с. 48].

Таким чином, інтеграція підприємств в АПК має двоєдину природу, з одного боку це процес, а з іншого – результат. Тому під інтеграцією підприємств АПК слід розуміти або процес їх об'єднання, поглиблення взаємодії, або такий стан підприємств, що забезпечує керованість, цілісність, впорядкованість їх функціонування.

Як вже зазначалось, історично першим видом інтеграції була горизонтальна інтеграція, під якою розуміють інтеграцію підприємств, які розміщені на одному рівні паралельних ланцюгів виробничого циклу або об'єднання підприємств-конкурентів, випускаючих однорідну продукцію.

Крім горизонтальної більшість науковців виділяють ще й вертикальну інтеграцію. Вітчизняні автори вважають вертикальною інтеграцією процес об'єднання підприємств, діяльність яких охоплює весь цикл – від виробництва до споживання продукції, інтеграцію упродовж всього виробничого циклу АПК – від виробництва сировини, його переробки до вироблення кінцевої продукції, її логістики і збуту [7, с. 5]. Слід зауважити, що автори не враховують можливість включення до процесу горизонтальної інтеграції підприємств, які здійснюють постачання ресурсів (матеріально-сировинних, матеріально-технічних, фінансових, нематеріальних) для здійснення процесу виробництва. Тому пропонуємо удосконалити визначення вертикальної інтеграції в АПК та надати його у наступній інтерпретації. Вертикальна інтеграція в АПК, як процес – це об'єднання, поглиблення взаємодії підприємств, які приймають участь у забезпеченні всіма видами ресурсів та виробництві сільськогосподарської продукції, її логістикою, переробкою, виробництвом з неї кінцевих видів продукції та їх збутом.

Деякі автори крім горизонтальної й вертикальної виділяють ще й змішану інтеграцію під якою розуміють об'єднання підприємств, які не є ані постачальниками, ані споживачами, ані конкурентами один одному, а також не здійснюють будь-яку забезпечуючу діяльність. Вони можуть не мати жодних підприємницьких контактів один з одним. Розглядається три види змішаної інтеграції: інтеграція з метою диверсифікації продуктової, товарної лінії – включенням до неї нових товарів, які не є конкурентами вже існувавшим; інтеграція з метою географічного розширення ринку; інтеграція підприємств, які не залежать друг від друга ані за ресурсами, технологією ані за продукцією та ринками збуту [7, с. 6].

Дійсно, сучасні економічні взаємовідносини в АПК призводять до створення агропромислових формування у виді об'єднань підприємств, які не мають між собою майже нічого спільного – крім власників. Погоджуючись із авторами щодо виокремлення третього виду інтеграції, не можемо погодитись із назвою – змішана інтеграція – та складом її за видами. Змішана – означає щось середнє між горизонтальною та вертикальною, а даний вид інтеграції обумовлений бажанням підприємців диверсифікувати свої види діяльності, вийшовши на зовсім нові для себе ринки продукції, наприклад інтеграція підприємств АПК та металургії. Тому, пропонуємо назвати даний третій вид інтеграції – диверсифікованою. Що стосується видів змішаної інтеграції, які були запропоновані вище, то ми вважаємо, що інтеграція з розширенням продуктової лінії це один з видів вертикальної інтеграції, оскільки їх об'єднує спільні канали та суб'єкти збуту, а інтеграція з розширенням ринку – це звичайна горизонтальна інтеграція, оскільки той же вид діяльності відбувається у збільшених масштабах.

Таким чином, вважаємо, що у диверсифікованій інтеграції не потрібно виділяти будь-яких

видів, під нею пропонуємо розуміти об'єднання, поглиблення взаємодії підприємств АПК із підприємствами, які не приймають участь у забезпеченні будь-якими видами ресурсів та виробництві сільськогосподарської продукції, у її логістиці, переробці, виробництві з неї кінцевих видів продукції та їх збуту.

Таким чином, на нашу думку інтеграція складається з трьох видів:

- горизонтальна інтеграція;
- вертикальна інтеграція;
- диверсифікована інтеграція.

Розглянемо фактори, позитивні й негативні наслідки кожного з видів інтеграції. Під факторами розуміють умови, обставини, рушійні сили економічних процесів [8, с. 66]. В Україні початковим етапом інтеграції в сільському господарстві була горизонтальна інтеграція, коли земельні паї об'єднувались фермерами з метою отримання можливості ведення господарства із застосуванням механізації. Пізніше відбулась горизонтальна інтеграція у більших масштабах з метою формування великотоварних виробництв через додаткову оренду тисяч гектарів земельних площ.

Таким чином, горизонтальна інтеграція є об'єктивною реакцією виробничих сил на зміну характеру економічних відносин в сільському господарстві в умовах НТП. Факторами, які обумовлюють горизонтальну інтеграцію підприємств є наступні:

- бажання нарощувати обсяги виробництва і, як наслідок, прибутку;
- необхідність використання досягнень НТП у виробничому процесі, що можливо лише при великотоварному виробництві;
- необхідність зниження витрат на допоміжні та обслуговуючі процеси;
- необхідність боротьби із монополізацією попиту на сільськогосподарську продукцію та пропозицією ресурсів;
- необхідність прогнозування та реагування на зміни в попиті на окремі види продукції, які призводять до значних цінових коливань;
- необхідність відстоювання власних інтересів перед загрозами з боку суб'єктів зовнішнього середовища (в першу чергу державних органів).

Виходячи з передумов виникнення горизонтальної інтеграції можна зробити висновки про її позитивні й негативні риси для сільського господарства України. Позитивними рисами є можливість завдяки горизонтальній інтеграції: збільшити обсяг виробництва сільськогосподарської продукції; здійснювати самокоординацію виробників з метою покращення планування структури виробництва продукції; зменшити собівартість і підвищити прибуток сільськогосподарських підприємств. При суттєвих позитивних характеристиках горизонтальної інтеграції вона призводить й до певних негативних наслідків, а саме: зменшення числа зайнятих (в тому числі осіб-підприємців) в сільському господарстві; монополізація ринку сільськогосподарської продукції, що призводить до цінової та іншої дискримінації споживачів та інших суб'єктів зовнішнього середовища.

Після здійснення горизонтальної інтеграції сільськогосподарські підприємства отримали певні позитивні здобутки, які дозволили значно покращити їх результати діяльності за рахунок вдосконалення техніко-економічних характеристик їх внутрішнього середовища. Але із часом економічні відносини в зовнішньому середовищі обумовили необхідність поглиблення інтеграції у вертикальному напрямку.

Процеси вертикального кооперування не були особливістю господарювання радянського союзу. У індустріально розвинутих країнах західної Європи та США відбувалися такі процеси. Початковою причиною вертикальної інтеграції, на відміну від горизонтальної, було не бажання, а вимушеність до об'єднання (поглинання) сільськогосподарських підприємств з промислово-фінансовими установами через декапіталізацію сільського господарства. Крім цього, в умовах економіко-політичної дестабілізації стійка діяльність суб'єктів господарювання можлива лише завдяки формуванню інтегрованих економічних відносин. Основними факторами до здійснення вертикальної інтеграції в сільському господарстві є наступні:

- декапіталізація (зменшення активів) сільськогосподарських підприємств;
- відсутність або низька вартість землі, що унеможливлює отримання додаткових фінансових ресурсів під її заставу, які необхідні для впровадження досягнень НТП;
- бажання знизити трансакційні та логістичні витрати;
- бажання зменшити ризики діяльності в умовах економіко-політичної дестабілізації;
- монополізація ринків збуту продукції, постачання засобів виробництва та фінансових ресурсів;
- отримання синергетичного ефекту від об'єднання.

Як і будь яке явище, вертикальна інтеграція має свої позитивні й негативні наслідки. До позитивних сторін вертикальної інтеграції можна віднести: зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції та підвищення прибутку; зменшення ризиків ведення бізнесу; забезпечення сільського господарства всіма видами ресурсів (в т.ч. фінансовими). Ці позитивні наслідки й обумовлюють об'єктивну природу процесу вертикальної інтеграції в АПК. Сам АПК є однією з форм вертикальної інтеграції сільськогосподарських підприємств із суміжними галузями.

Поряд з позитивними наслідками вертикальної інтеграції в неї є й негативні: монополізація не лише сільгоспвиробництва, а й переробки, постачання, логістики й збуту агропромислової продукції; завищена капіталізація сільськогосподарського підприємництва, що ускладнює

вхід на цей ринок нових суб'єктів підприємницької діяльності; виникнення соціальних проблем в сільській місцевості, оскільки підприємці перестають бути пов'язаними із селом на ментально-культурному рівні; «виснаження» землі в наслідок надмірної інтенсифікації виробничого процесу.

Розглянемо більш детально останні з негативних наслідків вертикальної інтеграції. Земля була основою життя на селі протягом багатьох віків. Люди жили і працювали на і завдяки неї. Тому після масового вивільнення працівників з сільського господарства в результаті горизонтальної інтеграції, сільські жителі дуже болюче ставляться до процесів переходу користування землею до «чужаків», які не живуть в селі, не переймаються його проблемами, а іноді навіть не використовують робочу силу з цього села. Єдине що об'єднує селян із вертикально інтегрованими сільськогосподарськими підприємствами це сама земля, а точніше, відсутність у підприємців права власності на неї. Якщо б у підприємців було право власності на землю, тоді на селі могла би виникнути справжня соціальна криза через неспівпадіння інтересів селян і підприємців, щось на зразок політики «огороджування» в середньовіковій Англії.

З іншого боку, підприємці які не мають права власності на землю, а й іноді навіть права довгострокової її оренди, здійснюють діяльність без врахування довгострокових негативних наслідків, які може нести характер їх діяльності для плодючості землі. Підприємці які вже діють, а також потенційні інвестори вимагають від України введення дозволу на торгівлю землею, що дасть змогу залучити додаткові інвестиції в сільське господарство та підвищити економічну відповідальність підприємця за користування землею. Таким чином, відкриття ринку землі з одного боку вирішить проблему безвідповідального ставлення та надмірного «виснаження» землі, але загострить соціальні проблеми сільської місцевості, в якій проживає 31% громадян України.

Останнім видом інтеграції є диверсифікована інтеграція, об'єднання підприємств АПК з іншими підприємствами з метою диверсифікації діяльності. Даний вид інтеграції історично з'явився останнім і був викликаний ані необхідністю реагування на розвиток НТП, ані кризовим станом в сільському господарстві. Диверсифікована інтеграція з'явилась в результаті збільшення економічної привабливості АПК для підприємців, які здійснюють діяльність у сферах, які не мають відношення до АПК. Таким чином, створюються мегагалузеві формування, метою яких є отримання власниками додаткових доходів і прибутків. Факторами здійснення диверсифікованої інтеграції є наступні:

- надприбутковість, наявність вільних інвестиційних коштів у підприємств, які не входять в АПК;
- кризовий стан галузей, які не входять до АПК;
- порівняльна надприбутковість діяльності підприємств, яка в середньому спостерігається в АПК;

Фактори інтеграції в АПК України

Фактори горизонтальної інтеграції:	Фактори вертикальної інтеграції:	Фактори диверсифікованої інтеграції:
- бажання нарощувати обсяги виробництва і, як наслідок, прибутку; - необхідність використання досягнень НТП у виробничому процесі, що можливо лише при великотоварному виробництві; -необхідність зниження витрат на допоміжні та обслуговуючі процеси; - необхідність боротьби із монополізацією попиту на сільськогосподарську продукцію та пропозицією ресурсів; - необхідність прогнозування та реагування на зміни в попиті на окремі види продукції, які призводять до значних цінових коливань; - необхідність відстоювання власних інтересів перед загрозами з боку суб'єктів зовнішнього середовища.	- декапіталізація (зменшення активів) сільськогосподарських підприємств; - відсутність або низька вартість землі, що унеможливлює отримання додаткових фінансових ресурсів під її заставу, які необхідні для впровадження досягнень НТП; - бажання знизити трансакційні та логістичні витрати; - бажання зменшити ризики діяльності в умовах економіко-політичної дестабілізації; - монополізація ринків збуту продукції, постачання засобів виробництва та фінансових ресурсів; - отримання синергетичного ефекту від об'єднання.	- надкапіталізація, наявність вільних інвестиційних коштів у підприємств, які не входять в АПК; - кризовий стан галузей, які не входять до АПК; - порівняльна надприбутковість діяльності підприємств, яка в середньому спостерігається в АПК; - бажання знизити ризики ведення спеціалізованої не агропромислової діяльності

Рис. 1. Фактори інтеграції в АПК України

• бажання знизити ризики ведення спеціалізованої не агропромислової діяльності (рис. 1).

Порівняльна надприбутковість підприємств АПК позначається у довготривалому перевищенні середнього рівня рентабельності діяльності підприємств АПК над рентабельністю діяльності підприємств інших галузей народного господарства, що і спостерігається в Україні в останні роки.

Позитивними наслідками диверсифікованої інтеграції є: зменшення ризику від негативного впливу зовнішнього середовища на не агропромислових ринках; збільшення обсягів доходу і прибутку за рахунок порівняльного збільшення прибутковості діяльності. Тоді як негативними наслідками диверсифікованої інтеграції є: відносне збільшення рівня витрат на гривню доходу у зв'язку із відсутністю економії на масштабах, як при горизонтальній інтеграції, та збільшенням транскаційних і логістичних витрат в порівнянні із вертикальною інтеграцією; завищена капіталізація підприємств АПК; поглиблення соціальних проблем в сільській місцевості; «виснаження» землі в наслідок інтенсифікації виробничого процесу.

Таким чином, із трьох видів спеціалізації два види (горизонтальна й вертикальна) мають достатньо об'єктивний характер, що буде позначатися у їх подальшому розвитку із досягненням певної точки рівноваги між ними, яка залежить від стану економіки та рівня розвитку економічних відносин в АПК в окремі періоди часу. Тоді як третій вид – диверсифікована інтеграція – є скоріш тимчасовою реакцією на кризові явища в економіці та відносну надприбутковість АПК, аніж об'єктивним відображенням економічної доцільності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. В статті було проаналізовано сутність та види інтеграції в АПК. Виділено три види інтеграції: горизонтальну, вертикальну та диверсифіковану. Розглянуто фактори здійснення кожного з видів інтеграції, позитивні й негативні наслідки її здійснення в АПК. Подальшим напрямком аналізу буде розгляд теоретичних питань взаємозв'язку та впливу процесів інтеграції на встановлення певних видів агропромислових формувань, а також аналіз методичних підходів щодо встановлення доцільності і меж інтеграції кожного з видів в агропромислових формуваннях України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Янків М.Д. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціо-нування АПК України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК / М.Д. Янків. – Львів. 2000. – 37 с.
2. Саблук П. Т. Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Украины / П. Т. Саблук // Экономика Украины. – 2008. – № 12. – С. 4-8.
3. Петрова И.А., Краснова Н.А. Проблемы реализации инновационно-инвестиционной стратегии в АПК / И.А. Петрова // Агропродовольственная экономика. – 2015. – № 1. – С. 20-26.
4. Pagell, M. Understanding the factors that enable and inhibit the integration of operations, purchasing and logistics / Mark Pagell // Journal of OperationsManagement, 2004. – No. 22. – Pp. 459–487.
5. Romano, P. Co-ordination and integration mechanisms to manage logistics processes across supply networks / Pietro Romano // Journal of Purchasing & Supply Management, 2003. – No. 9. – Pp. 119–134.
6. Дубровский, В.Ж. Эффективность организационной реструктуризации [Текст] / В.Ж. Дубровский. – Екатеринбург: Изд-во Уральского гос.экон.ун-та, 2000. – С. 48.
7. Вовк В.М., Лифар В.В., Постан М.Я., Мельников С.В. Маркетингові стратегії в умовах інформаційної та цінової асиметрії: Монографія. – Одеса: ОНМУ, 2015. – 107 с.
8. Літвінов О.С. Фактори енергоємності продукції промислового підприємства: монографія / О.С. Літвінов. – Одеса: ОНЕУ, 2006. – 242 с.

УДК 334.722.01:338.2

Колісник Г.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Ужгородського національного університету

ВИБІР МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ

SELECTION OF COST METHODS OF STATE REGULATION OF THE BUSINESS SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано, що державне регулювання економіки є результатом усвідомлення активної ролі держави стосовно ринкової економіки. Доведено, що більшість дефініцій державного регулювання містить в собі різні ключові акценти, зокрема: сукупність заходів, методів, інструментів державного впливу, об'єкти регулювання, цілі регулювання. Тому, державне регулювання доцільно розглядати з позиції трьох підходів – системного, структурного та процесного з урахуванням відповідних акцентів. З'ясовано, що для забезпечення економічних відносин потрібні суб'єкт та об'єкт. Суб'єктом державного регулювання є держава, об'єктами державного регулювання економіки також можуть бути регіони, галузі та сектори економіки. Досліджено, що до обов'язкового механізму державного регулювання економіки необхідно також включити мету та завдання. У статі зазначено, що у сфері державного регулювання економіки застосовують правові, адміністративні, економічні, а також специфічні методи, які класифікуються на прямі та непрямі.

Ключові слова: підприємницький сектор, державне регулювання витратами, механізму державного регулювання економіки, мета державного регулювання, завдання державного регулювання, методи державного регулювання, прямі методи, непрямі методи.

АННОТАЦИЯ

В статье установлено, что государственное регулирование экономики является результатом осознания активной роли государства в отношении рыночной экономики. Доказано, что большинство дефиниций государственного регулирования включает в себя различные ключевые акценты, в частности: совокупность мероприятий, методов, инструментов государственного воздействия, объекты регулирования, цели регулирования. Поэтому, государственное регулирование целесообразно рассматривать с позиции трех подходов – системного, структурного и процессного с учетом соответствующих акцентов. Установлено, что для обеспечения экономических отношений нужны субъект и объект. Субъектом государственного регулирования является государство, объектами государственного регулирования экономики также могут быть регионы, отрасли и сектора экономики. Доказано, что к обязательному механизму государственного регулирования экономики необходимо также включить цели и задачи. В статье указано, что в сфере государственного регулирования экономики применяют правовые, административные, экономические, а также специфические методы, которые классифицируются на прямые и косвенные.

Ключевые слова: предпринимательский сектор, государственное регулирование затратами, механизма государственного регулирования экономики, цель государственного регулирования, задачи государственного регулирования, методы государственного регулирования, прямые методы, косвенные методы.

ANNOTATION

The paper revealed that government regulation of the economy is the result of understanding the active role of the state in relation to the market economy. It has been proved that most definitions of state regulation contains different key focus, including: a set of activities, methods and instruments of state influence regulation facilities, entire regulation. Therefore, regulation should be considered from the perspective of three approaches – systematic, structural and process for the appropriate accents. It was found that for economic relations need subject and object. The subject of government regulation is the state, the objects of state regulation of the economy may also be regions and industry sectors. Researched that the obligatory mechanism of state regulation of the economy must also include goals and objectives. The article states that in the state economic regulation applying legal, administrative, economic, and specific methods which are classified into direct and indirect.

Keywords: business sector, regulation costs, mechanism of state regulation of the economy, purpose of government regulation, task of state regulation, state regulation methods, direct methods, indirect methods.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку і формування інформаційного суспільства процеси державного регулювання економіки мають бути підпорядковані сучасним тенденціям. Відповідно, потребують перегляду існуючі наукові підходи до методичної основи здійснення регулювання економіки з боку держави з метою цілеспрямованого впливу на окремі сектори, комплекси та галузі.

Поняття «регулювання» походить з латини і означає «підпорядкування певному порядку». Світова економічна думка, визначаючи сутність державного регулювання економіки, в широкому розумінні поняття державного регулювання економіки трактує як державне втручання; у звуженій інтерпретації в поняття державного регулювання включають лише адміністративно-правову регламентацію підприємницької діяльності, що не відображає повною мірою сутність процесів державного регулювання [1, с. 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методам управління витратами присвячено багато наукових робіт як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Великий внесок у вивчення цього питання внесли такі економісти, як: Г. Козаченко [2], Г. Партин [3], А. Турило [4], Ю. Цал-Цалко [5], А. Череп [6] та інші. У наукових джерелах розглядаються різні підходи до визначення категорії «метод»: спосіб пізнання, дослідження об'єктів, явищ, прийом, спосіб або характер діяльності, або як систему правил і прийомів до вивчення явищ і закономірностей, шлях, спосіб досягнення пев-

них результатів у пізнанні і практиці, прийом теоретичного дослідження або тактичного здійснення чого-небудь.

Так наприклад, А. Череп [6] в монографії «Управління витратами суб'єктів господарювання» (Ч. І) окремим пунктом розглядає питання концептуальних основ управління витратами (концепція ланцюжка цінностей, концепція трансакційних витрат, концепція АВС) і окремим пунктом – функції управління витратами. Г. Партин в монографії «Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій» [3] – розглядає концептуальні засади управління витратами і цілий розділ присвятив методам управління витратами підприємства (модель «витрати – обсяг діяльності – прибуток», управління витратами по центрам відповідальності, нормативний метод контролю операційних витрат концепція «кайзен» і «якраз вчасно»). Г. Козаченко та інші в монографії «Управління витратами підприємства» [2] окремим пунктом розглядають концепції і методи управління витратами. Примітні також публікації, що стосуються проблеми методології витрат.

Однак, в їх розробках, при належному функціональному підході, недостатньо з'ясовано методи і форми управління витратами суб'єктів підприємництва. Адже методи обліку витрат не входять в систему управління витратами і є самостійними елементами моделі управління витратами підприємництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Методи управління окремими об'єктами відображають їхню специфіку, внаслідок чого для кожного окремого об'єкта управління вони унікальні. В управлінні витратами метод управління розглядають як сукупність прийнятих допущень, цілей і процедур, призначених для реалізації функцій управління витратами. Методи управління для кожного об'єкта управління є спеціальними й навіть специфічними, а іноді, як у разі із витратами, унікальними [11]. В управлінні витратами використовують різноманітні методи управління. Кожен із методів має свої переваги та недоліки, а також специфічну сферу використання. Розмаїття методів зумовлює потребу в розгляді їх сутності, переваг та недоліків, а також умов застосування в діяльності підприємства.

З вищенаведеного видно, що наявні методи управління витратами багато в чому мають загальні ознаки. До них належать: мета, яку вони переслідують, інструмент її досягнення, можливість впливу на процес формування фактичних значень керованих показників. Основні розбіжності виражені в тих специфічних завданнях, що ставляться в конкретному випадку для досягнення головної мети та специфічному інструменті для виконання цих завдань.

Провадження нових технологій на вітчизняних підприємствах потребує перегляду багатьох існуючих нормативних витрат і зумовлює необхідність розробки нового методу в управлінні ними. Сьогодні перед кожним підприємством стоїть питання про вибір оптимального методу управління витратами, на базі якого можливо впровадити такий контроль, що дозволить збільшити ефективність діяльності підприємства.

Процес управління передбачає цілеспрямований вплив на об'єкт з наперед визначеною метою, рівень досягнення якої дає підстави для визначення загального ефекту від управління витратами. Управління як специфічний процес передбачає наявність прямого та зворотного зв'язків, які спрямовані на отримання інформації щодо вибору одного чи декількох методів або системи методів впливу на витрати.

Характеризуючи сучасні методи управління витратами та можливість їх безпосереднього застосування на вітчизняних підприємствах, необхідно враховувати багато методологічних та практичних аспектів їх використання, оскільки пряме копіювання та використання окремих з них показує їх неефективність при досягненні запланованих цілей. Також, сучасні методи управління витратами характеризуються наявністю декількох засобів використання окремого методу як у межах підприємства, так і у галузі. На нашу думку, це зумовлено наявністю, появою та зміною широкого кола внутрішніх чинників (технологій, способів виробництва і т.п.) та чинників зовнішнього середовища, що вимагає від процесу управління витратами мобільності, гнучкості, здатності самозмінюватись та визначати найоптимальніші методи, які стають запорукою зменшення витрат та оптимізації використання ресурсів.

Мета статті полягає у визначенні ефективного підходу до системи методів управління витратами суб'єктів підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку сучасних дослідників, державне регулювання економіки є результатом наукового усвідомлення активної ролі держави стосовно ринкової економіки [7, с. 64], при цьому більшість дефініцій державного регулювання містить в собі різні ключові акценти, зокрема сукупність заходів, методів, інструментів державного впливу; об'єкти регулювання (господарське життя суспільства, соціальні процеси, сектори економіки, відтворювальні процеси в економіці, певні ринки тощо); цілі регулювання. Взагалі державне регулювання з економічної точки зору визначають як систему знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики [8, с. 14].

Деякі науковці розглядають державне регулювання як управління соціально-економічним розвитком країни, тобто сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження

їхніх інтересів і дій для реалізації певних цілей [9, с. 25]. Відповідно, державне регулювання доцільно розглядати з позиції трьох підходів – системного, структурного та процесного з урахуванням відповідних акцентів (рис. 1).

Державне регулювання – це система заходів держави задля забезпечення виконання своїх функцій [10, с. 304]. Що стосується правових поглядів, то на думку Н. Саніахметової, державне регулювання – це заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на економіку шляхом встановлення та застосування державними органами правил, спрямованих на коригування економічної діяльності фізичних та юридичних осіб, що підтримується можливістю застосування правових санкцій при їх порушенні [11, с. 17]. Що стосується державного регулювання господарської діяльності як лише одного із напрямів державного регулювання, то, на думку І. Кравець, регулювання господарської діяльності – це встановлення уповноваженими органами господарського керівництва умов здійснення цієї діяльності суб'єктами господарювання всіх форм власності з метою гарантування свободи підприємництва, обмеження монополізму з захисту економічної конкуренції, з одночасним здійсненням контролю за дотриманням встановлених правил, норм і застосування відповідальності за їх порушення. У свою чергу, контроль є необхідною складовою регулювання [12, с. 40–41]. На думку О. Гарагонич, державне регулювання господарської діяльності в ринковому господарстві можна визначити як систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюються уповноваженими державними установами і спрямовані на скерування суб'єктів господарської діяльності в напрямі, необхідному для досягнення необхідного соціально-економічного результату [13, с. 36].

Найбільш загальною і такою, що органічно поєднує теоретичну та практичну складові єдиного механізму державного регулювання, можна вважати інтерпретацію державного регулювання з точки зору теорії та практики, оскільки, з теоретичного погляду, державне регулювання економіки – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики; а з практичного

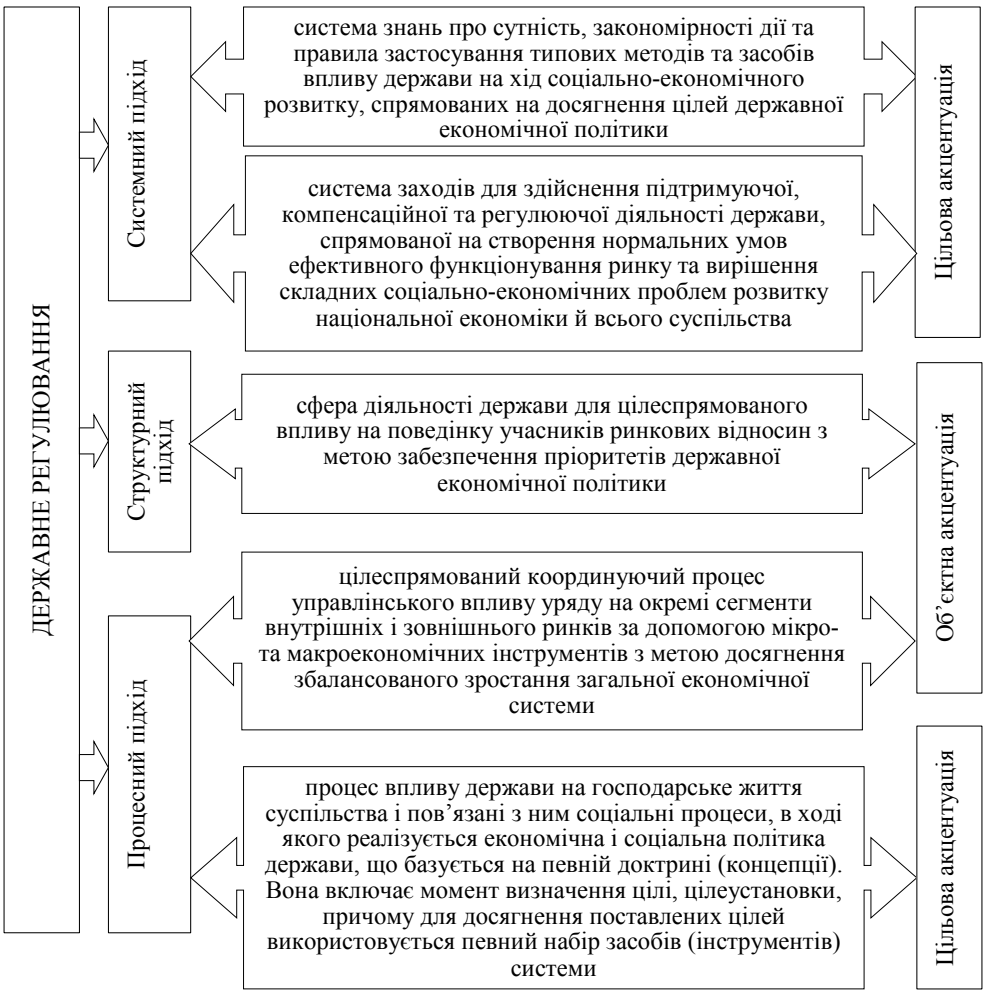


Рис. 1. Концептуальні наукові підходи до розуміння державного регулювання
Джерело: Складено автором за [8]

погляду, державне регулювання економіки – сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [8, с. 51].

Державне регулювання є частиною механізму державного управління, який провідними вітчизняними економістами визначається переважно з позицій системного підходу (табл. 1).

Для забезпечення цих економічних відносин потрібні суб'єкт (виходячи з цього визначення – це держава), та об'єкт (як найменше це підприємства, населення, інші країни та міжнародні інституції). Об'єктами державного регулювання економіки також можуть бути регіони, галузі та сектори економіки. Отже, обов'язковими елементами механізму державного регулювання економіки є суб'єкти та об'єкти. Суб'єктами державного регулювання економіки було визначено Президента України, Кабінет Міністрів України, Верховну Раду України, державні органи виконавчої влади різних рівнів, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, об'єднання, союзи та асоціації. Державне регулювання економіки спрямовано на досягнення певного результату, воно має цільову спрямованість.

Обов'язково до механізму державного регулювання економіки необхідно також включити мету та завдання. Основну мету державного регулювання економіки пропонуємо сформулювати так: забезпечення сприятливих умов для сталого економічного розвитку та подальшого економічного зростання в Україні, досягнення

Таблиця 1

Визначення поняття механізму державного управління

Автор	Сутність визначення	Джерело
Атаманчук Г.В.	інструмент реалізації функцій держави та її виконавчої влади	Атаманчук Г.В. Теория государственного управления [Текст] : курс лекц. / Г.В. Атаманчук. – 3-е изд., доп. - М.: ОМЕГА-Л, 2005. – 584 с. [14, с. 151]
Бакуменко В.Д.	практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на будь-які суспільні відносини з метою досягнення поставлених цілей	Бакуменко В. Д. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами: наук.-дослід. роб. / В.Д. Бакуменко, Д.О. Безносенко. – К. : НАДУ ; Центр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. – 41 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf [15]
Кравченко О.М.	комплексна система державного управління, складовими якої є конкретні механізми управління (економічний, мотиваційний, політичний, правовий тощо), які в сукупності здатні забезпечити збалансоване та ефективне функціонування єдиного державного механізму	Кравченко О.М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління» / О.М. Кравченко // Державне управління: удосконалення та розвиток: електрон. наук. фах. вид. – 2009. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ww w.dy. nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=56 [16]
Малиновський В.Я.	сукупність засобів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів із використанням відповідних методів управління, спрямованих на реалізацію цілей державного управління	Малиновський В.Я. Державне управління : [навч. посіб.] / В.Я. Малиновський. – вид. 2-ге, доп. та переробл. – К. : Атіка, 2003. – 576 с. [17]
Рудницька Р.М.	штучно створена складна система, призначена для досягнення визначених цілей, яка має визначену структуру, сукупність правових норм, методів, засобів, інструментів державного впливу на об'єкт управління	Рудницька Р.М. Механізми державного управління: сутність і зміст / [Р.М. Рудницька, О.Г. Сидорчук, О.М. Стельмах] ; за наук. ред. М.Д. Лесечка, А.О. Чемериса. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2005. – 28 с. [18]
Федоренко В.Г.	система, що призначена для практичного здійснення державного управління та досягнення поставлених цілей, яка має визначену структуру, методи, важелі, інструменти впливу на об'єкт управління з відповідним правовим, нормативним та інформаційним забезпеченням	Федоренко В.Г. Політична економія : [підручник] / [В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський та ін.] ; за наук. ред. В.Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2008. – 487 с. [19]
Піхняк Т.А.	спосіб організації економічних відносин між державою і підприємствами, населенням, іншими країнами та міжнародними інституціями з метою стабілізації соціально-економічної ситуації в країні та створення передумов для економічного зростання	Піхняк Т.А. Проблеми механізму державного регулювання економічного зростання / Т.А. Піхняк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1/statti/pixnyak/pixnyak.htm [20]

соціальної стабільності, підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності країни. Відповідно до цієї мети, можна сформулювати й основні завдання державного регулювання економіки України на даному етапі: забезпечення стабільного економічного зростання та розвитку; досягнення повної, ефективної та продуктивної зайнятості трудових ресурсів, нарощування трудового потенціалу; створення прозорого та справедливого перерозподілу доходів населення й зменшення соціальної напруженості; досягнення й послідовне підвищення економічної ефективності в країні; збалансування зовнішньоторговельного балансу країни, забезпечення стабільності цін і грошей, раціоналізація природокористування, подальший інституційний розвиток. Здійснення зазначених завдань сприятиме створенню необхідних умов для економічного розвитку та вирішення соціальних проблем. Досягнення мети та реалізація поставлених завдань державного регулювання економіки вимагає певних дій, використання різних способів впливу, що досягається за допомогою використання різноманітних методів державного регулювання. У сфері державного регулювання економіки застосовують

Рис. 2. Сутність державного регулювання витратами підприємницького сектору (промислового комплексу)

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Класифікація методів державного регулювання економіки

Критерій класифікації	Види	Методи
Форма впливу на суб'єктів	Прямі	– визначення стратегічних цілей розвитку економіки; – державне цільове фінансування; – надання цільових дотацій; – встановлення та обмеження цін; – встановлення квот на виробництво, ввезення і вивезення продукції; – ліцензування діяльності та операцій з експорту та імпорту; – проведення державної експертизи та встановлення державних стандартів; – встановлення нормативних вимог до якості та сертифікації технологій і продукції і т. ін.
	Опосередковані	– встановлення системи податків, рівнів оподаткування, пільг в оподаткуванні, диференціювання податків; – надання пільг у кредитуванні; – маніпулювання обліковою ставкою, ставкою рефінансування; – регулювання валютного курсу національної грошової одиниці; – митне регулювання експорту й імпорту; – встановлення валютних курсів та умов обміну валют тощо.
Спосіб реалізації	Правові	прийняття законодавчих та нормативних актів, передбачаючи механізми їх реалізації та контролю за виконанням.
	Адміністративні	квотування, лімітування, ліцензування, нормування, стандартизацію, державні замовлення тощо.
	Економічні	– фінансово-бюджетне регулювання, – грошово-кредитне регулювання, – цінове регулювання; – валютне регулювання.

Джерело: складено автором за [22]

правові, адміністративні, економічні, а також специфічні методи, які до того ж класифікуються на прямі та непрямі.

Сучасні дослідники звертають увагу на множинність цілей державного регулювання економіки, а саме: досягнення збалансованого зростання економічної системи, вирішення соціально-економічних проблем розвитку національної економіки, забезпечення ефективного функціонування ринків, реалізація пріоритетів державної економічної політики та низка інших [7, с. 66]. Л. Дідківська та Л. Головко наголошують на чотирьох головних цілях державного регулювання економіки, а саме: 1) раціональне використання ресурсів; 2) стабільний розвиток національної економіки; 3) забезпечення конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку; 4) реалізація соціальних цілей розвитку суспільства [9, с. 38]. Основна цільова функція державного регулювання обумовлюється особливостями об'єкта регулювання, проблемами його розвитку та методами їх вирішення.

Підсумовуючи вищевикладене, на основі групування концептуальних положень щодо сутності державного регулювання економіки з урахуванням системного, структурного та процесного підходів, можемо запропонувати авторське бачення сутності державного регулювання витратами підприємницького сектору (промислового комплексу) (рис. 2).

В поняття методів державного регулювання економіки традиційно включають способи впливу держави на суб'єктів ринкової економіки з метою забезпечення сприятливих умов їх ефективного функціонування відповідно до прийнятої економічної політики держави [21, с. 117]. В більш загальному визначенні методами державного регулювання є сукупність способів, прийомів та засобів державного впливу на об'єкт регулювання для вирішення цільових завдань [21, с. 121].

Сучасні дослідники методи державного регулювання економіки поділяють на методи прямого і непрямого впливу.

Співвідношення прямих і непрямих, адміністративних і економічних методів у регуляторному механізмі, а також раціональний ступінь державного регулювання не є статичними; вони змінюються, розвиваються та вдосконалюються.

На думку В. Лисюка, разом із еволюцією суспільства відбувається постійне коректування засобів і механізмів державного регулювання, внаслідок чого воно стає більш цілеспрямованим, адресним, багатоаспектним, різноманітним і прагматичним [23, с. 26]. Тому важливо не тільки досягти збалансованого співвідношення методів, а й забезпечити гнучкість такого поєднання залежно від зміни кон'юнктури ринку, векторів впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на функціонування ринкової системи.

Висновки. Отже, об'єднавши основні ознаки державного регулювання витратами підприємницького сектору за всіма трьома підходами, сутність авторського визначення полягає в тому, що державне регулювання витратами підприємницького сектору є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кіп Віскузі В. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: пер. з англ. / [Кіп Віскузі В., Дж.М. Вернон., Дж.Е. Гарінгтон]. – К.: Основи, 2004. – 1047 с. – С. 3.
2. Козаченко Г.В. Управління витратами підприємства : [монографія] / [Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорєлов, Л.Ю. Хлапьонов, Г.А. Макухін]. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.
3. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : [монографія] / Г.О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
4. Турило А.М. Управління витратами підприємства : [навч. посібник] / [А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило]. – К.: Центр навч. літератури, 2006. – 120 с.
5. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : [навч. посібник] / Ю.С. Цал-Цалко – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
6. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. І: [монографія] / А.В. Череп – 2-е вид., стереотип. – Х.: ВД «ІЕЖЕК», 2007. – 368 с.
7. Нікішина О.В. Концептуальні засади державного регулювання інтегрованого зернового ринку / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1(21). – С. 64–72.
8. Державне регулювання економіки : [навч. Посібник] / [С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.] – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
9. Дідківська Л.І., Головко Л.С. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / Л.І. Дідківська, Л.С. Головко. – 4-вид., випр. – К.: Знання, 2004. – 213 с.
10. Кундицький О.О. До питання про сутність державного регулювання економіки / О.О. Кундицький // Науковий вісник . – 2006. – Вип 16.2. – С. 302–307.
11. Саніахметова Н.О. Поняття державного регулювання підприємництва / Н.О. Саніахметова // Українське комерційне право. – 2005. – № 6. – С. 10–17.
12. Кравець І.М. Правове становище суб'єктів організаційно-господарських повноважень : [монографія] / І.М. Кравець – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 240 с.
13. Гарагонич О.В. Теоретичні питання державного регулювання господарської діяльності / О.В. Гарагонич // Збірник матеріалів І Всеукр. наук. – практ. Інтернет конференції, з 10 лютого 2010 р. – Луганськ. 2010 р. –С. 35–40.
14. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления [Текст] : курс лекц. / Г.В. Атаманчук. – 3-е изд., доп. - М.: ОМЕГА-Л, 2005. – 584 с.
15. Бакуменко В. Д. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами: наук.-дослід. роб. / В.Д. Бакуменко, Д.О. Безносенко. – К. : НАДУ ; Центр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. – 41 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf
16. Кравченко О.М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління» / О.М. Кравченко // Державне управління: удосконалення та розвиток: елек-

трон. наук. фах. вид. – 2009. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ww w.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=56
17. Малиновський В.Я. Державне управління : [навч. посіб.] / В.Я. Малиновський. – вид. 2-ге, доп. та переробл. – К. : Атіка, 2003. – 576 с.
18. Рудницька Р.М. Механізми державного управління: сутність і зміст / [Р.М. Рудницька, О.Г. Сидорчук, О.М. Стельмах] ; за наук. ред. М.Д. Лесечка, А.О. Чемериса. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2005. – 28 с.
19. Федоренко В.Г. Політична економія : [підручник] / [В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський та ін.] ; за наук. ред. В.Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2008. – 487 с.
20. Піхняк Т.А. Проблеми механізму державного регулювання економічного зростання / Т.А. Піхняк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1/statti/pixnyak/pixnyak.htm
21. Національна економіка : [навч. посіб.] / [А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович] ; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
22. Гриньова В.М., Новікова М.М. Державне регулювання економіки : [підручник] / В.М. Гриньова, М.М. Новікова. – К.: Знання, 2008. – 398 с.
23. Лысюк В.М. Воспроизводственная функция товарных рынков / В.М. Лысюк. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2011. – 225 с.

УДК 339.138

Кондратенко Н.О.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту та адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Волкова М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЦІНОУТВОРЕННЯ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ

METHODICAL APPROACHES TO PRICE FORMATION IN MARKETING SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання, пов'язані з вивченням та аналізом методичних підходів до ціноутворення в системі маркетингу. У сучасних умовах облік і використання маркетингових технологій необхідні для здійснення успішної діяльності підприємства. Процес визначення ціни має системний характер, він здійснюється за допомогою різних методів ціноутворення та має на меті отримання обґрунтованих результатів. Цей процес ураховує стратегію та тактику ціноутворення в системі маркетингу. На основі аналізу існуючих методичних підходів до маркетингового ціноутворення визначено основні етапи формування ціни з позицій маркетингу.

Ключові слова: ціноутворення, маркетинг, методичний підхід, підприємство, система.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы, связанные с изучением и анализом методических подходов к ценообразованию в системе маркетинга. В современных условиях учет и использование маркетинговых технологий необходимы для осуществления успешной деятельности предприятия. Процесс определения цены носит системный характер, он осуществляется с помощью различных методов ценообразования и имеет целью получение обоснованных результатов. Этот процесс учитывает стратегию и тактику ценообразования в системе маркетинга. На основе анализа существующих методических подходов к маркетинговому ценообразованию определены основные этапы формирования цены с позиций маркетинга.

Ключевые слова: ценообразование, маркетинг, методический подход, предприятие, система.

ANNOTATION

The issues of study and analysis of methodical approaches to pricing in the marketing system are addressed in the paper. In modern conditions registration and use of marketing technologies are necessary for the successful activity of the enterprise. The process of determining the price is systemic in nature, it is carried out using different methods of pricing and it is aimed at getting reasonable results. This process takes into account strategy and tactics of pricing in the marketing system. Based on the analysis of existing methodological approaches to marketing price formation the basic stages of forming the price from the standpoint of marketing have been determined.

Keywords: pricing, marketing, methodical approach, enterprise, system.

Постановка проблеми. Динамічний характер розвитку української економіки викликає необхідність упровадження маркетингового ціноутворення. Це пов'язано з тим, що зазвичай українські підприємства ціну встановлюють інтуїтивно, особливо не переймаючись питаннями її обґрунтування. Важливе значення ціноутворення як економічного інструменту полягає в тому, що воно безпосередньо впливає на характер отримання прибутку за результатами ринкової активності підприємства. Принципова відмінність маркетингового підходу до визначення ціни товару від класичної теорії цін полягає в тому, що ціна не є безпосереднім продуктом раціональної калькуляції, а ґрунтується на пошуку деякої «оптимальної» рівноважної ринкової характеристики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам ціноутворення в системі маркетингу присвячено багато досліджень відомих вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як А.Ф. Павленко та А.В. Войчак [1], Я.В. Литвиненко [2], Ю.Г. Тормоса [3], М.А. Окландер, О.П. Чукурна [4], Ф. Котлер [5], С.І. Дугіна [6], Л.О. Шкварчук [7], С.М. Ілляшенко [8], В.Е. Єсипов [9] та ін.

Але в сучасних умовах нестабільності макросередовища питання, пов'язані з методичними підходами до ціноутворення в системі маркетингу, потребують глибокого вивчення та аналізу.

Мета статті полягає у вивченні та аналізі методичних підходів до ціноутворення в системі маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна теорія ціноутворення пропонує надзвичайно широкий спектр наукових методів установлення ціни та способів її зміни в бік підвищення чи зниження. Фахівцям украй необхідно бути озброєними потрібними знаннями і розуміти, як треба грамотно обирати та обґрунтовувати цінову стратегію підприємства, як ефективно застосовувати різні методи аналізу чинників ціноутворення, як серед багатьох підходів до встановлення ціни обрати саме той, який буде найкращим за наявних умов та обмежень, як доцільно будувати оперативну цінову політику з урахуванням економічної кон'юнктури, що схильна до постійних змін.

Маркетинг є процесом планування і здійснення задумів, ціноутворення, просування і реа-

лізації ідей, товарів і послуг за допомогою обміну, задовольняє цілі окремих осіб і організацій.

У сучасних умовах облік і використання маркетингових технологій необхідні для здійснення успішної діяльності підприємства. У зв'язку з цим актуальним представляється розгляд питань маркетингового підходу до ціноутворення, функцій та цілей маркетингу.

Передусім ціна є важливим елементом, який визначає фінансову стабільність підприємства, його здатність до фінансового ризику. Скажімо, якщо підприємство завищує ціни, то виникає проблема з реалізацією продукції. Це завжди призводить до збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Цінова політика підприємства є однією з основних складових частин його маркетингової діяльності в сучасних умовах. Правильна розробка цінової політики вимагає від вітчизняних підприємств ретельного аналізу всіх факторів, що можуть впливати на ухвалення рішень, які стосуються цін. Процес ціноутворення потребує визначення складу і структури, а також величини впливу на ціну всіх ціноутворюючих факторів. На практиці, розробляючи стратегію формування ціни, підприємства приділяють недостатньо уваги ціноутворюючим факторам (ураховують лише основні) та недооцінюють важливість впливу другорядних, на їх думку, факторів на динаміку збуту. Визначення рівня ринкової ціни залежно від цінової політики підприємства – одне з найважливіших завдань, яке потрібно вирішувати професійно та науково обґрунтовано.

Найважливішими елементами ціноутворення є його принципи. Систематизація принципів маркетингового ціноутворення має бути покладена в основу пропозицій щодо вдосконалення процесу ціноутворення для вітчизняних підприємств.

До принципів ціноутворення відносять три загальновизнані принципи:

- науковості;
- цільової спрямованості;
- безперервності.

Але деякі вчені вважають, що сьогодні дотримання цих трьох принципів недостатньо, та пропонують доповнити їх принципами пропорційності та адекватності.

На думку Л.Г. Бабур та О.Г. Лялюк [10], під час ціноутворення також слід дотримуватися таких практичних принципів, як:

- принцип зв'язку з видами і формами збуту, кількостями каналів збуту (забезпечення узгодженості щодо збутової мережі та врахування форми розрахунку за товар);
- принцип зв'язку з особливостями продукції, що реалізується (врахування ролі продукції у споживанні, рівень її якості, ступінь новизни для споживача);
- принцип зв'язку з якістю передпродажного та післяпродажного обслуговування покупців (забезпечення конкурентних переваг за рахунок широкої номенклатури послуг протягом процесу реалізації та експлуатації товарів (потребує додаткових витрат));
- принцип гнучкості (швидке реагування на зміну внутрішніх умов розвитку підприємства та зовнішніх факторів).

Ціноутворення в системі маркетингу передбачає встановлення ціни з урахуванням витрат виробника, корисності товару і реальної ринкової ситуації.

Усі методи ціноутворення, що застосовуються в маркетингу, класифікуються за двома великими сукупностями: прямими та непрямими методами ціноутворення.

Методи прямого ціноутворення передбачають безпосереднє визначення ціни, тобто такі методи дають змогу отримати кількісну характеристику ціни. Методи прямого ціноутворення ґрунтуються на дослідженні властивостей товару та пов'язаних із ним категорій (попитом, собівартістю, конкуренцією тощо).

Методи непрямого ціноутворення не дають змоги безпосередньо визначити ціну, але ці методи певним чином впливають або на саму ціну, або на її сприйняття споживачами. Методи непрямого ціноутворення ґрунтуються на категорії товарної пропозиції, тобто на товарі та на комплексі маркетингових заходів, що супроводжують його споживання або використання [11].

Основні сучасні методики маркетингового ціноутворення ґрунтуються на сукупності методів:

– витратних, побудованих на обліку фактичних витрат на виробництво і реалізацію продукції;

– ринкових, орієнтованих на споживачів та конкуренцію;

– параметричних, що враховують у ціні техніко-економічні характеристики продукції.

У практиці ціноутворення вітчизняних підприємств витратний підхід є найбільш поширеним. Він використовується переважно в галузях зі стабільними попитом і конкуренцією.

Ринковий підхід передбачає процес формування ціни у сфері обігу, а не у сфері виробництва. За цього підходу основна увага приділяється сприйняттю товару покупцем.

Застосування методів ринкового ціноутворення з орієнтацією на маркетинг дає можливість:

- використовувати ціну як економічний інструмент для досягнення основної мети підприємства, оскільки цінова політика, як правило, пов'язується з його загальною стратегією;
- враховувати умови реалізації продукції на ринку на основі таких показників, як рівень конкуренції, цінова еластичність попиту, фаза життєвого циклу;
- обґрунтовано вибирати методичний підхід до ціноутворення (витратний, орієнтований на попит чи на конкуренцію);
- обґрунтовано визначати рівень цін на продукцію, тобто враховувати ціни та якість товарів конкурентів, рівень власних витрат на виготовлення продукції;

• у рівні кінцевої ціни продажу враховувати умови кінцевої реалізації і, за потреби, стимулювати збут із використанням системи цінових націнок і знижок.

Параметричні методи широко застосовуються для розрахунку цін серійних товарів споживчого та виробничого призначення та під час ціноутворення нових товарів.

Сам процес визначення ціни має системний характер, він здійснюється за допомогою різних методів ціноутворення та має на меті отримання обґрунтованих результатів. Цей процес ураховує стратегію та тактику ціноутворення в системі маркетингу (рис. 1).

Розрахунок ціни на товар (продукцію) припускає виконання низки послідовних етапів. Це дає змогу забезпечити задоволення потреб споживачів та інтереси товаровиробників (рис. 2).

Методика встановлення ціни на продукцію українських підприємств має свої особливості, які залежать від обраних цілей підприємства. Існування багатьох факторів, які прямо чи опосередковано впливають на ефективність цінової політики сучасного підприємства, пояснюють необхідність поєднання одразу декількох методів ціноутворення.

За результатами аналізу переваг і недоліків застосування методів ціноутворення та власних досліджень можна зробити висновки, що здебільшого обмеження є в:

1) надмірному врахуванні внутрішніх чинників;

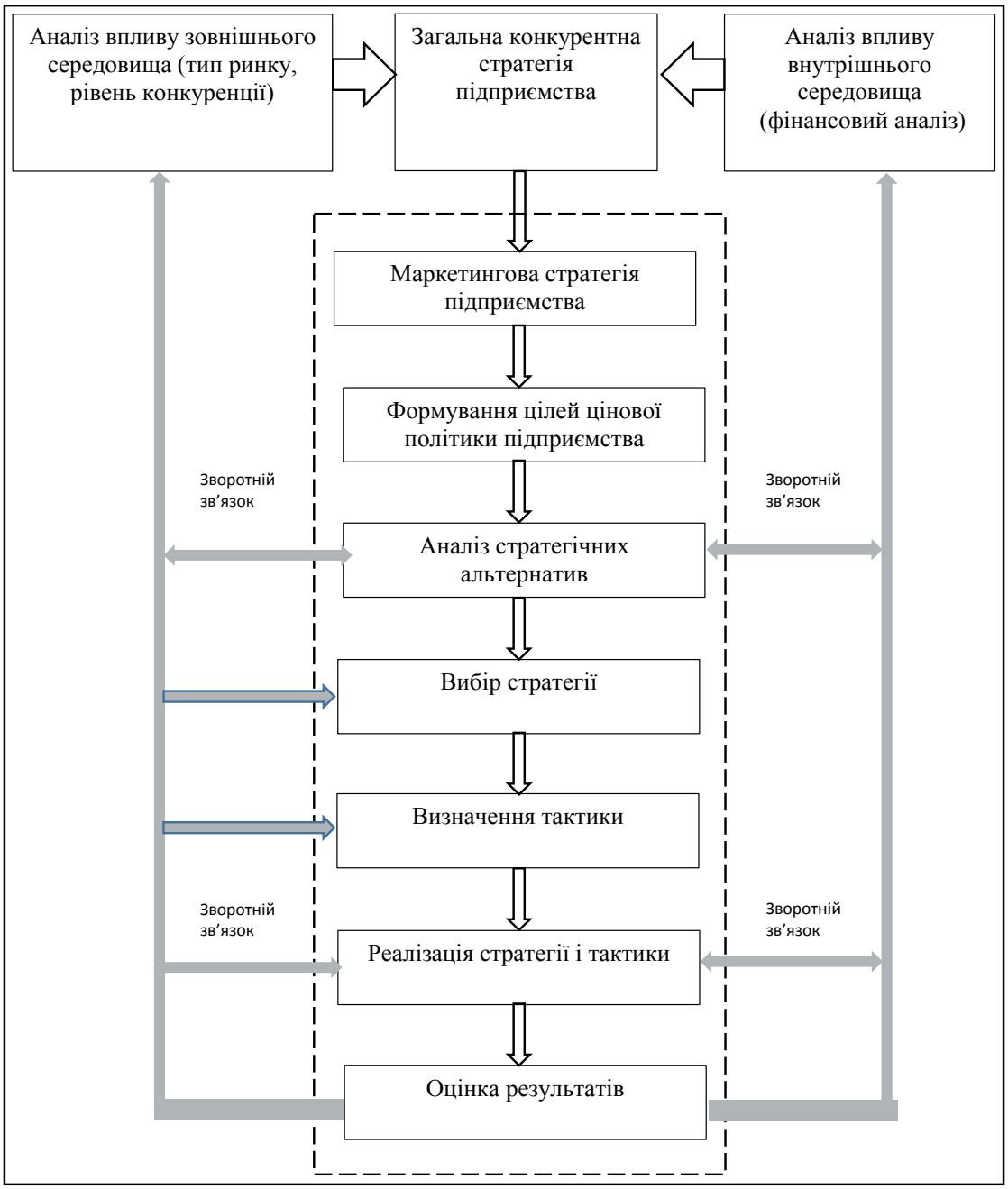


Рис. 1. Розробка стратегії і тактики маркетингового ціноутворення

2) недостатньому врахуванні ринкових чинників, які не пов'язані з конкретним виробництвом;

3) використанні економічних моделей, що не повністю відображають господарські процеси підприємства.

Отже, формування маркетингової цінової політики потребує індивідуального підходу до її розробки. Надання маркетологам усебічної та детальної інформації забезпечить правильну цінову політику підприємства.

Висновки. В умовах нестабільного розвитку економіки України проблема підвищення ефективності господарювання вітчизняних підприємств набуває все більшої актуальності. Одним із шляхів її розв'язання є визначення ціни на продукцію, яка, з одного боку, забезпечує під-

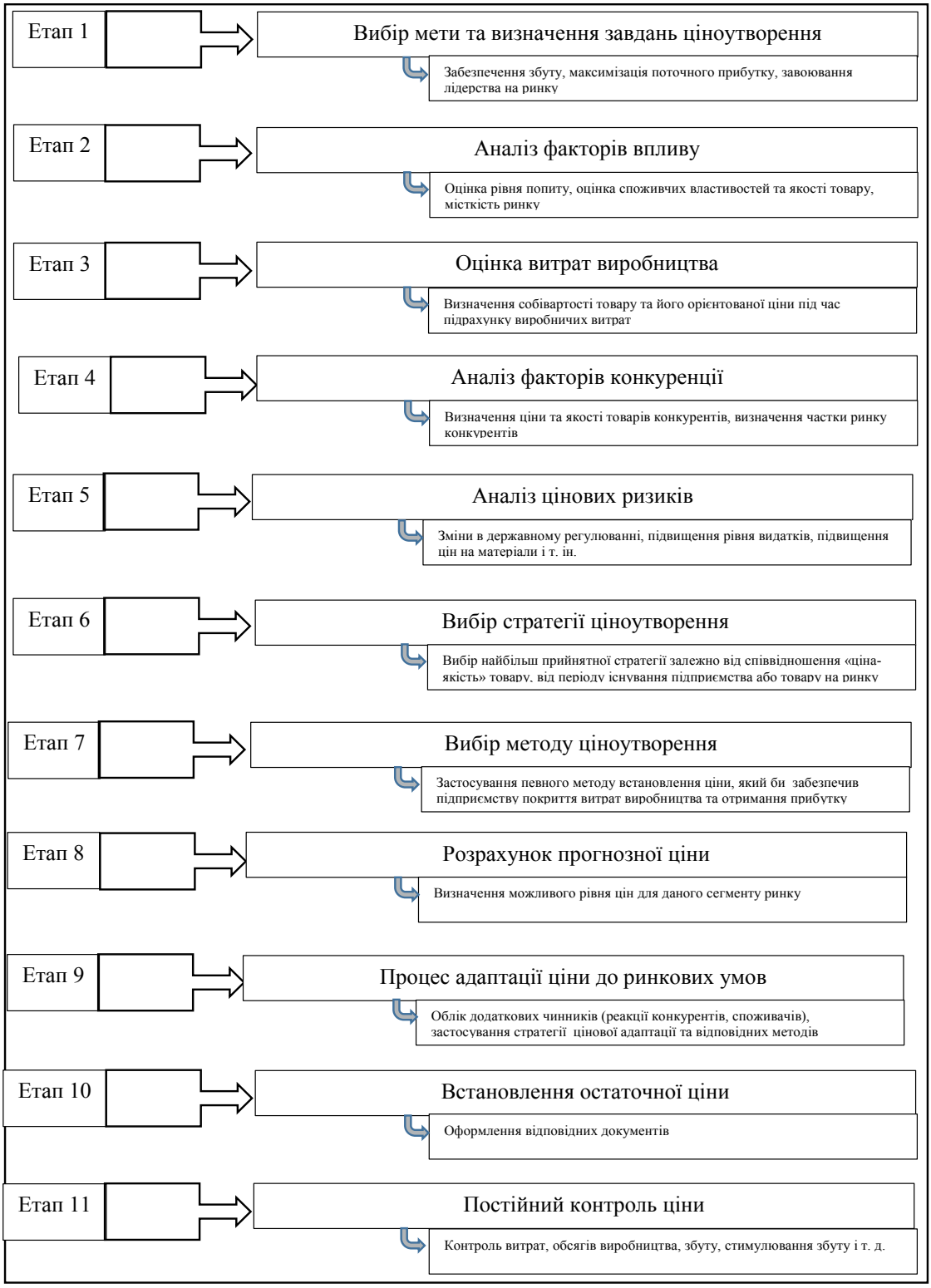


Рис. 2. Етапи формування ціни з позицій маркетингу

приємству компенсацію витрат та отримання цільового прибутку, з іншого – відповідає ринковим позиціям продукції (серед конкурентів), а в цілому – задовольняє запити споживачів. На основі аналізу існуючих методичних підходів до маркетингового ціноутворення визначено основні етапи формування ціни з позицій маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павленко А.Ф. Маркетинг : [підручник] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
2. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика : [навч. посіб.] / Я.В. Литвиненко. – К. : Знання, 2010. – 294 с.
3. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика : навч. посіб. / Ю.Г. Тормоса. – К. : КНЕУ, 2001. – 122 с.
4. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика : [навч. посіб.] / М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2000. – 468 с.
6. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика : [навч. посіб] / С.І. Дугіна. – К. : КНЕУ, 2005. – 393 с.
7. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : [підручник] / Л.О. Шкварчук. – К. : Кондор, 2006. – 460 с.
8. 8. Маркетинг: бакалаврський курс : [підручник] / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2009. – 1134 с.
9. Есипов В.Е. Цены и ценообразование : [учеб. для студ. вузов] / Е.К. Васильева, Н.И. Ведерникова, А.Л. Дмитриев [и др.] ; под ред. В.Е. Есипова ; 4-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 560 с.
10. Бабур Л.Г. Ціни і ціноутворення : [навч. посіб.] / Л.Г. Бабур, О.Г. Лялюк. – Вінниця : ВНТУ, 2004. – 119 с.
11. Телетов О.С. Маркетинг продукції виробничо-технічного призначення : [монографія] / О.С. Тєлєтов. – Суми : СумДУ, 2002. – 231 с.

УДК 338:658.152

Корнілова Н.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Черкаського державного технологічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ УМОВ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ТУРИЗМУ

THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINE THE CONDITIONS OF FORMATION OF THE ECONOMIC VIABILITY OF TRAVEL INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження основних сучасних теоретичних підходів до визначення поняття «економічна стійкість». Економічна стійкість розглядається як динамічна категорія, що передбачає здатність підприємства не лише відновляти первісний, але і приймати новий стійкий стан. Це досягається за рахунок підтримки певного рівня значень економічних параметрів, який визначає рентабельне функціонування і стабільний розвиток підприємства. Досліджено передумови формування стратегії економічної стійкості туристичного підприємства. Стратегію економічної стійкості визначає найбільш вдале співвідношення об'єктивного та суб'єктивного підходу до формування і реалізації цілей розвитку туристичного підприємства.

Ключові слова: економічна стійкість, туристичне підприємство, оцінка стратегії економічної ефективності.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование современных теоретических подходов к определению понятия «экономическая устойчивость». Экономическая устойчивость рассматривается как динамическая категория, которая предусматривает способность предприятия не только обновлять исходное, но и принимать новое устойчивое положение. Это достигается за счет поддержки определенного уровня значений экономических параметров, который определяет рентабельное функционирование и стабильное развитие предприятия. Исследованы предпосылки формирования стратегии экономической устойчивости туристического предприятия. Стратегию экономической устойчивости определяет наиболее удачное соотношение объективного и субъективного подхода к формированию и реализации целей развития туристического предприятия.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, туристическое предприятие, оценка стратегии экономической эффективности.

ANNOTATION

The paper studied the modern theoretical approaches to the definition of "economic sustainability" concept. Economic viability is seen as a dynamic category that provides businesses with the ability to not only update the initial state but also to take a new stable position. It is achieved through the support of a certain level of economic values of the parameters that determine the cost-effective operation and steady development of enterprises. Background form of economic sustainability of tourism business strategy was studied. The strategy of economic stability determines the most favorable ratio of objective and subjective approach to the formation and implementation of the tourism enterprise goals.

Keywords: economic sustainability, tourism enterprises, evaluation of the strategy of economic efficiency.

Постановка проблеми. Загальне представлення поняття «економічна стійкість функціонування підприємства» більшість авторів подають як таку організацію його діяльності, яка дозволяє забезпечити стабільні техніко-економічні показники і ефективно адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Це характерно і для сфери туризму, де переважають підприємства малого і середнього бізнесу, які, на відміну від крупних промислових структур, мають недостатні адаптаційні можливості щодо реагування на зміни параметрів зовнішнього середовища. Така ситуація потребує методичної підтримки, якісного інструментарію, вибору найбільш ефективного управлінського рішення в умовах нестабільності ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми економічної стійкості, зокрема в умовах взаємопов'язаності та динамічності факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, проводили В. Беренс, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, О. Василенко, Д. Городецька, В. Іванов, А. Кузнецов, Є. Кучєрова, Л. Мельник, М. Морішима, І. Омельченко та ін. Щодо поняття «економічна стійкість», то воно виникло у зв'язку із розглядом проблеми обмеженості ресурсів, насамперед, у зв'язку зі світовими кризами 70-х рр. XX ст. У подальшому цей науковий напрям виділився у окрему дисципліну «economic security of state», у межах якої почали досліджуватися питання стійкого економічного розвитку суб'єктів господарювання на рівні регіону та країни.

Як відзначає О. Корчагіна, «...у останній час стає все більш очевидним, що стійкий економічний розвиток і країни і її регіонів досяжний лише при економічній стійкості таких їх структурних елементів, як галузі, підприємства і організації. Економічна стійкість кожного окремого підприємства дозволяє всій господарській системі не лише зберегти її потенціал, але і забезпечити її якісний підйом і вихід на міжнародні ринки з новими конкурентоспроможними товарами» [8].

Ю. Сулейманова [15] виділяє такі існуючі підходи до визначення категорії «економічна стійкість підприємства»:

а) економічна стійкість як фінансова стійкість суб'єкта. Як правило, автори представляють таку стійкість як фінансовий стан підприємства, госпо-дарська діяльність якого забезпечує у нормальних умовах виконання всіх його зобовязань перед працівниками, іншими організаціями, державою завдяки достатнім прибуткам і відповідним їм витратам [1]. У межах такого

підходу на перший план виходить самофінансування поточної діяльності підприємств, що, у свою чергу, пояснює його успішну діяльність;

б) економічна стійкість як стабільність та надійність фінансово-господарської діяльності підприємства, рівновага його стану як економічної системи [14]. Це стан динамічного розвитку господарюючого суб'єкта, коли соціально-економічні параметри, що його характеризують, при будь-яких збуреннях внутрішнього і зовнішнього середовища зберігають положення економічної рівноваги [14];

в) економічна стійкість як можливість суб'єкта господарювання зберігати поточний стан функціонування, адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища: здатність до підтримки діяльності і розвитку економічної стійкості – здатності суб'єкта відновлювати первісний чи приймати новий стійкий стан після припинення дії збурюючого зовнішнього і внутрішнього середовища [11]. За таким підходом економічна стійкість підприємства, з точки зору теорії систем, визначається як його здатність відновлювати рівновагу після припинення дії збурень;

г) економічна стійкість як підтримка певного рівня значень якісних і кількісних характеристик підприємства, при якому забезпечується його рентабельне функціонування і стабільний розвиток за рахунок ефективного використання ресурсів. Економічна стійкість суб'єкта господарювання – це забезпечення рентабельної виробничо-комерційної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і управління підприємством, забезпечення стійкого фінансового стану за рахунок покращення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства і розвитку колективу при самофінансуванні в умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища [6];

д) економічна стійкість як система підтримки певного рівня значень економічних параметрів підприємства, який забезпечує його рентабельне функціонування і стабільний розвиток, а також дозволяє відновлювати первісний чи приймати новий рівноважний стан після припинення дії збурень зовнішнього і зовнішнього середовища на даний час і прогнозованому майбутньому [15].

Так, економічна стійкість може бути представлена як динамічна категорія, що передбачає здатність підприємства не лише відновляти первісний, але і приймати новий стійкий стан. Така здатність досягається за рахунок підтримки певного рівня значень економічних параметрів, який визначає рентабельне функціонування і стабільний розвиток підприємства.

Метою статті є узагальнення сучасних теоретичних положень економічної стійкості підприємства як основи розвитку підприємства сфери туризму.

У роботі вирішуються наступні завдання:

– визначити сучасні теоретичні підходи до представлення поняття «економічна стійкість»;

– сформулювати основні положення формування стратегії економічної стійкості підприємства сфери туризму.

Викладення основного матеріалу дослідження. Оскільки ознакою стійкості суб'єкта до зовнішніх впливів є його внутрішні властивості, у найбільш загальному підході «стійкість» – це прояв здатності суб'єкта в умовах «конфліктності» внутрішньої структури підприємства і його зовнішнього оточення оптимально адаптувати свої можливості до змін зовнішніх умов, стимулюючи їх на формування й реалізацію нових економічних відносин, випереджаючи виникнення явищ стагнації та банкрутства.

Якщо стан суб'єкта господарювання зберігається незалежно від зовнішніх впливів, то це може розглядатися як її економічна стійкість. Якщо стан рівноваги можна розглядати як деяку тотожність перевтілень, що відбуваються у суб'єкті, і визначити однаковий стан на будь-якому етапі його розвитку, тоді стан економічної стійкості більш ємний.

Економічну стійкість, як правило, розглядають як позитивну характеристику підприємства. Але за певних умов вона може бути небажаною, оскільки не припускає гнучкості в управлінні підприємством. Виходячи із проблематики представленої роботи, варто звернутися до дослідження С. Пілецької, яке дозволяє сформулювати базові підходи щодо розуміння економічної стійкості туристичного підприємства [12]:

1. Економічна стійкість як забезпечення рентабельного, ефективного функціонування, як основа досягнення конкурентоспроможності [3; 10; 17]. За таким підходом економічна стійкість туристичного підприємства може пояснюватися через його рентабельне функціонування. Те, що підприємство може залишатися рентабельним навіть за умови скорочення ринкових позицій, зниження обсягів виробництва, завантаження виробничих потужностей, платоспроможності тощо, ще не означає, що воно є економічно стійким.

2. Економічна стійкість як здатність підприємства адаптуватися до змін умов господарювання [4; 5; 7]. Це дозволяє розглядати економічну стійкість туристичного підприємства з точки зору теорії систем, визначаючи її як його здатність відновлювати рівновагу після припинення дії збурень. При цьому підкреслюється відмінність економічної стійкості підприємства від стійкого розвитку, а саме економічна стійкість не є процесом, а на відміну від економічної рівноваги – не є станом [12].

3. Економічна стійкість як стан функціонування, який характеризується динамічною рівновагою стану туристичного підприємства та його ефективним розвитком [9; 18]. Такий підхід базується на понятті рівноваги економічної системи. При цьому проводиться ототожнення понять економічної стійкості та рівноваги підприємства.

4. Ототожнення понять економічної і фінансової стійкості [2; 14]. При такому підході економічна стійкість туристичного підприємства розглядається як його можливість зберігати поточний стан функціонування, підтримку певного рівня значень якісних і кількісних характеристик підприємства в умовах впливу зовнішнього середовища. На думку дослідників, економічна стійкість забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства: шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції, тобто економічна стійкість повністю ототожнюється з фінансовою стійкістю.

Не зважаючи на відмінність підходів, можна вести мову про певну методологію і особливості підходу до розгляду стратегії економічної стійкості туристичного підприємства. Насамперед, це орієнтація на досягнення відповідного рівня професіоналізму підприємств сфери туризму в організації та реалізації процесів зі створення споживчої вартості вироблених товарів і послуг. Це потребує ретельного дослідження всіх етапів господарської діяльності суб'єктів сфери туризму, складових міжфункціональної внутрішньої та зовнішньої взаємодії структур, включаючи її численні економічні аспекти, в рамках яких діє значна кількість змінних.

Разом з тим, стратегія економічної стійкості повинна оцінюватися за обмеженим числом критеріїв, які відображають її пріоритетні цільові настанови і показують, наскільки такі цілі реалізуються в кожному із напрямів господарської діяльності туристичного підприємства. Ступінь реалізації підприємством таких цілей відбиває ефективність його стратегії економічної стійкості, міру зацікавленості всіх працівників підприємства у досягненні успіху і, в результаті, – виправданість орієнтації на стратегічний розвиток.

На першому етапі вирішується питання формування мети стратегії економічної стійкості туристичного підприємства. Мета – це бажаний стан об'єкта управління у майбутньому. Це конкретний кінцевий результат, якого намагається досягти підприємство (сукупність підприємств) у процесі своєї виробничо-обслуговуючої діяльності [13]. Вона характеризує поведінку відповідної економічної системи, яка спрямована на досягнення певного остаточного результату.

Встановлення мети є початком будь-якого управлінського впливу або дії, основою побудови критеріїв, стандартів, нормативів, що використовуються і для оцінки функціонування сфери туризму у цілому, і для окремих її підприємств. При цьому цілеутворення є однією із основних складових, що використовуються для виявлення проблем економічного характеру та встановлення загального або попереднього варіанту стратегічного рішення.

Отже, процес встановлення стратегічних цілей економічної стійкості є стрижнем функціонування як ринку послуг у цілому, так і підприємств, що діють на ньому, оскільки саме усвідомлення мети допомагає згуртувати працівників та створити дієву мотивацію на досягнення очікуваного результату. Як відзначають А. Томпсон і А. Стрікленд, саме встановлення цілей переводить стратегічне бачення напрямів розвитку підприємства у конкретні завдання, що пов'язані з виробництвом і результатами діяльності підприємства [16]. Цілі у такому випадку складають певні зобов'язання підприємства щодо досягнення встановлених результатів його роботи у визначений часовий період. Загальні настанови, у яких дається опис бажаного стану підприємства, складають комплекс його стратегічних цілей утримання економічної стійкості. До них відносять:

а) стратегічна спрямованість дій щодо економічної стійкості підприємства сфери туризму визначається сукупність певних значень релевантних параметрів, які у загальному вигляді описують бажаний стан у майбутньому його господарської діяльності;

б) оцінка стратегічних перспектив досягнення економічної стійкості підприємства та пріоритетних напрямів його реорганізації носить як об'єктивний, так і суб'єктивний характер, і вирішальною мірою залежить від природи внутрішніх і зовнішніх взаємовідносин;

в) формалізація різних прагнень та очікувань від результатів розвитку сфери туризму здійснюється шляхом формування на основі компромісу між всіма учасниками взаємовідносин цілісної, інтегрованої системи цілей стратегії економічної стійкості та ймовірних способів їх досягнення. Тому ігнорування інтересів будь-якої групи учасників таких відносин при встановленні цілей стратегії стійкості призведе до суттєвого зменшення мотивації участі суб'єктів ринку у досягненні кінцевих результатів розвитку сфери послуг, а відтак і до скорочення її економічного потенціалу;

г) цілі стратегії економічної стійкості, визначенні підприємствами сфери послуг, мають відповідати наступним вимогам: бути конкретними і придатними для визначення на підставі якісних і кількісних показників, бути зорієнтованими у часі та бути спроможними до безперечного досягнення;

ґ) складність системи цілей стратегії економічної стійкості підприємства сфери послуг має повністю відповідати складності внутрішніх взаємовідносин. Структура такої системи у більшості випадків має ієрархічний характер, який повною мірою відповідає можливостям суб'єктів господарювання як носіїв певних стратегічних очікувань. А відтак місце стратегічних цілей у такій ієрархії визначається саме їх можливостями до постійного розвитку;

д) характер і складність внутрішніх і зовнішніх відносин, що існують на ринку послуг, безпосередньо відбивається на процедурах визначення цілей та принципів формування ієрархії стратегічних цілей економічної стійкості. Тому

ігнорування складного характеру таких відносин неминуче призведе до виникнення між функціональних конфліктів.

Висновки. Важливим моментом у розгляді питання формування стратегії економічної стійкості є визначення найбільш вдалого співвідношення об'єктивного та суб'єктивного підходу до встановлення цілей стратегічного управління економічною стійкістю підприємства. З одного боку, такі цілі мають відповідати об'єктивним законам управління та закономірностям. З іншого боку – такі цілі складають продукт свідомості, формулюються та реалізуються конкретними працівниками підприємства. Тобто на правильність формування стратегії економічної стійкості та визначення шляхів її реалізації значною мірою впливають інтереси суб'єктів, які мають відношення до такої діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Брагінець А.М. Шляхи формування економічної стійкості галузей рослинництва сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... кан. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності)» / А.М. Брагінець. – Луганськ : Луганський національний аграрний університет, 2009. – 21 с.
3. Брянцева И.В. Управление экономической устойчивостю строительного предприятия / И.В. Брянцева // Экономика строительства. – 2003. – № 12. – С. 27–33.
4. Дяченко В.С. Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств як чинник соціально-економічного розвитку України / В.С. Дяченко // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 3(33). – С. 216–220.
5. Жигалова В.Н. Повышение потенциала экономической устойчивости предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В.Н. Жигалова. – Барнаул : ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет», 2007. – 22 с.
6. Зеткина О.В. Об устойчивости предприятия / О.В. Заткина. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2003. – 134 с.
7. Іванов В.Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності)» / В.Л. Іванов. – Луганськ : Східноєвропейський національний університет імені Володимира Даля, 2010. – 26 с.
8. Корчагина Е.В. Экономическая устойчивость предприятия: виды и структура / Е.В. Корчагина // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 15(16). – С. 21–25.
9. Новоселецький О.М. Моделювання стійкості функціонування підприємства з урахуванням ризику : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / О.М. Новоселецький / Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : 2008. – 18 с.
10. Оксанич Н.И. Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.И. Оксанич. – М. : ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве, 2007. – 45 с.
11. Олейник А.Б. Экономическая устойчивость предприятия в современных условиях: автореф. дис. ...канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.Б. Олейник. – Волгодрад, 2002. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.dissercal.com content ekonomicheskayaustolchlvoet-predpriyatiya-v-sovremtnnykh-usloviyakh.
12. Пілецька С.Т. Сутність економічної стійкості та її взаємозв'язок з кризовими процесами на підприємстві / С.Т. Пілецька // Бізнес-Інформ, 2014. – № 5. – С. 286–290.
13. Разумовская А.Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / А.Л. Разумовская, В.М. Янченко. – М. : Вершина, 2006. – 496 с.
14. Рощин В.И. Экономическая устойчивость предприятий и реали-зация экономических интересов : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / В.И. Рощин. – Чебоксары, 2000. – 19 с.
15. Сулейманова Ю.М. Экономическая устойчивость предприятия: понятие и особенности / Ю.М. Сулейманова // Экономика и общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 3. – С. 53–56.
16. 16. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд – М. : Банки и биржи, 1998. – 576 с.
17. Тхор С.О. Управління економічною стійкістю підприємства : авто-реф. дис. …канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / С.О. Тхор. – Луганськ : Східно-український національний університет , 2013. – 27 с.
18. Царюк Ю.С. Зміст економічної стійкості підприємства та методи її аналізу / Ю.С. Царюк, В.О. Медведєв. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// suial.edu.ua/projects/icmiu-iep/download conference-2009-section-2-1-tsymryuk_yus-report.doc]).

УДК 657.421.3:657.92

Корольова Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Державний економіко-технологічний університет транспорту

Чернодубова Е.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ

PRIORITY AREAS OF IMPROVEMENT EFFECTIVENESS EVALUATION OF INTANGIBLE ASSETS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті показана роль нематеріальних активів в забезпеченні ефективності діяльності підприємств. Висвітлено проблеми та фактори, що впливають на управління нематеріальними активами підприємства. Сформована базова модель управління нематеріальними активами. Розкрито методичні підходи до оцінки нематеріальних активів підприємства і наведена їх порівняльна характеристика. Для прийняття управлінських рішень запропоновано систему показників моніторингу ефективності використання нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальні активи, фактори, ефективність, вартість підприємства, методи оцінки нематеріальних активів, управління нематеріальними активами, моніторинг.

АННОТАЦИЯ

В статье показана роль нематериальных активов в обеспечении эффективности деятельности предприятий. Освещены проблемы и факторы, влияющие на управление нематериальными активами предприятия. Сформирована базовая модель управления нематериальными активами. Раскрыты методические подходы к оценке нематериальных активов и приведена их сравнительная характеристика. Для принятия управленческих решений предложена система показателей мониторинга эффективности использования нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, факторы, эффективность, стоимость предприятия, методы оценки нематериальных активов, управление нематериальными активами, мониторинг.

ANNOTATION

The article shows the role of intangible assets in ensuring the efficiency of enterprises. The problems and factors affecting the management of intangible assets are described. The base model of managing intangible assets is developed. Methodological approaches to the valuation of intangible assets are disclosed and the comparison of their characteristics is presented. The system of indicators for monitoring the effectiveness of intangible assets for purpose of management decisions is proposed.

Keywords: intangible assets, factors, efficiency, enterprise value, evaluation of intangible assets, intangible assets management, monitoring.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації ринку завоювати конкурентні переваги за рахунок ефективного використання матеріальних ресурсів неможливо. Зараз конкурентні переваги мають ті компанії, які гнучко реагують на зміни зовнішнього середовища та можуть ефективно використовувати матеріальні і нематеріальні активи як стійкі джерела доходів. На сьогодні в активах вітчизняних підприємств нематеріальні активи займають невелику питому вагу. Існує багато причин, чому нематеріальні активи (НМА) є в даний час в нашій країні одними з рідко використовуваних резервів підвищення ефективності діяльності підприємств. Основна з них полягає в тому, що оцінка нематеріальних активів в вітчизняній, так і в зарубіжній методології є одним з найбільш проблемних питань. На практиці у зв'язку з недосконалістю методик оцінювання нематеріальних активів у фінансово-господарській діяльності в ряді випадків підприємства не ставлять їх на баланс. Це призводить до зниження не тільки цінності бізнесу, але і не дає повного уявлення про реальну вартість підприємства. Зростаюче значення нематеріальної складової у відтворенні вартості підприємств потребує наявності досконалих методик оцінювання ефективності використання НМА.

Аналіз останніх досліджень. Перші дослідження щодо НМА з'явилися в кінці XIX ст. – 30-х рр. XX ст. Перший нормативний документ, де ці активи розглядаються як об'єкт обліку, був бюлетень «Амортизація НМА» Комітету з методів бухгалтерського обліку Американського інституту бухгалтерів в 1944 р., а пізніше – МСФЗ-38.

Ряд праць таких вчених, як Р. Брейлі, Дж. Бейлі, П. Дойль, Т. Коупленд, Р. Каплан, Д. Нортон, Д. Морріс, Дж. Муррін, Р. Рейлі, Т.А. Стюарт, Р. Тіссен, Д. Штерн, Дж. Фішмен, К. Вілсон, Кендюхов О.В., Турило А.М.,Череп А.В., присвячено інтелектуальній власності промислових підприємств, їх нематеріальних активів, їх класифікації та методам оцінки. Незважаючи на значний інтерес до оцінки вартості підприємства з боку вчених, слід підкреслити, що відомі методичні підходи до оцінки нематеріальних активів не носять комплексний характер і практично не стосуються питань оцінки впливу нематеріальних активів на ефективність діяльності підприємств.

Мета статті – розвиток теоретичних і методичних положень з оцінки ефективності використання нематеріальних активів підприємств.

Виклад основного матеріалу. Нематеріальні активи є складовою майнового комплексу підприємства, оскільки вони не тільки характери-

зують поточний стан фінансово-господарської діяльності, а й значною мірою визначають перспективи його розвитку. Вони формують певний інвестиційний клімат, впливають на зростання доданої вартості, підвищують капіталізацію активів і, отже, забезпечують конкурентні переваги. Зростання значущості нематеріальної складової пов'язане з тим, що матеріальна складова майнового комплексу перестала вважатися єдиним чинником забезпечення прибутковості підприємства, в світовій економіці зростає роль інноватики, а інформація, втілена в інтелектуальній власності та відображена в нематеріальних активах, стає найважливішим фактором виробництва поряд із землею, працею і капіталом. Спостерігається збільшення частки нематеріальних активів підприємств (за експертними оцінками, в індустріально розвинених країнах їх частка становить від 40% до 55%, а в наукомістких кампаніях – 50–70%), оскільки введення в господарський обіг нематеріальної складової майнового комплексу забезпечує підвищення конкурентоспроможності і зростання вартості підприємства.

Місце України за вартістю використання нематеріальних активів між країнами-лідерами десятки рейтингу глобальної конкурентоздатності представлено графічно (рис. 1).

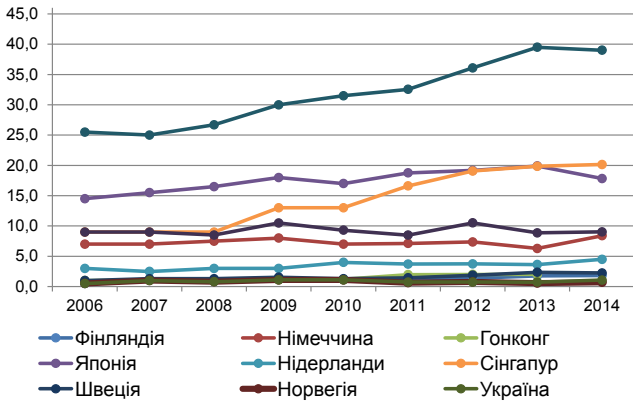


Рис. 1. Україна і десятка країн-лідерів за вартістю використання НМА 2006–2014 рр.

В Україні у 2012 р. обсяги капітальних інвестиції суб'єктів господарювання перевищували аналогічний показник 2002 р. практично в 2 рази, проте їх частка в структурі капітальних інвестиції за видами активів залишається мізерною і не перевищує навіть 4% (за винятком 2002 р. – 9,1%). Україна займає 84 місце за вартістю використання інтелектуальної власності у платіжному балансі.

Для України розробка методології та методів оцінки інтелектуального капіталу є більш ніж актуальною, тому що оцінювати вартість компаній у нас прийнято за залишковою чи ліквідаційною вартістю, що істотно занижує їх реальну ціну. Існує ряд проблем, які необхідно враховувати в процесі управління нематеріальними активами: протиріччя в нормативних актах; недостатня кваліфікація і відсутність мотивації персоналу щодо надання об'єктивної інформації про вартість компанії; навмисне заниження вартості для використання сірих схем при продажу бізнесу; нерозуміння природи нематеріальних активів і факторів, що впливають на їх вартість; суб'єктивність оцінки, несприйняття результатів реструктуризації; неготовність податкових та інших структур приймати торгову марку як актив; залежність вартості НМА від якості управління.

Оцінка вартості нематеріальних активів стає в сучасних умовах одним з найважливіших чинників управління, що потребує особливої уваги з боку керівництва підприємств. Слід підкреслити, що процес управління нематеріальними активами повинен відповідати корпоративним цілям загальної стратегії розвитку підприємства. В процесі управління необхідно враховувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на управління НМА

Характер впливу	Характеристика факторів
Зовнішні	
Стримуючі	Ринкова кон'юнктура, репутація і розвиток галузі
	Інноваційна активність
	Рівень розвитку інституційного середовища, недосконалість нормативного регулювання
	Наявність поблизу конкурентів
	Менталітет суспільства
	Негативне сприйняття іміджу і брендів компанії
Рушійні	Стійкі ділові зв'язки з партнерами
	Іноземні інвестиції
	Відкритість до інновацій
	Сприйняття іміджу і брендів компанії
Внутрішні	
Стримуючі	Обмеженість ресурсів
	Слабкі кредитні можливості
	Суперечки в колективі
Рушійні	Мобільність і гнучкість системи управління
	Гарна репутація
	Висока технічна оснащеність
	Когнітивні ресурси працівників (рівень знань, компетентність)

Базову модель управління НМА можна представити наступними блоками:

1. Формування стратегії вкладення в нематеріальні активи.
2. Оцінка стратегії НМА і конкурентоспроможності.
3. Класифікація всіх об'єктів інтелектуальної власності підприємства, аналіз використання та правової охорони даних об'єктів.
4. Прийняття рішення про майбутні капіталовкладення за рахунок накопичених або зовнішніх джерел.

5. Формування портфеля НМА.

6. Аналіз ефективності використання НМА.

7. Прийняття управлінських рішень щодо інновацій.

Регламентація порядку оцінки нематеріальних активів передбачена Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [1]. При дослідженні параметрів оцінки вартості нематеріальних активів необхідно керуватися такими принципами: оцінка повинна бути цільовою (не може бути оцінки, єдиної для всіх цілей); оцінка справедлива на певний момент часу; відомості про об'єкт інтелектуальної власності як матеріального актива можуть відповідати даним продавця (розробника) або перевірятися додатково в процесі оцінки; базовими показниками при оцінці повинні бути ціни і обсяги продажів нового товару (послуг), витрати та обов'язкові платежі, життєвий цикл активу, потоки чистого прибутку (для комерційних товарів) або собівартості (для некомерційних товарів); ринкова вартість нематеріального активу повинна розраховуватися як частина майбутньої маси чистого прибутку, отриманого від реалізації товару (використання нової технології) з урахуванням його конкурентоспроможності.

Згідно з іншою класифікацією розрізняють синтетичні і аналітичні методи оцінки нематеріальних активів. Синтетичний метод – це різниця між ринковою та обліковою вартістю компанії. Цей метод заснований на припущенні, що ринкова ціна акцій завжди відображає реальну вартість компанії та випадкові фактори не мають жодного впливу на її реальну вартість. Різниця між ринковою і обліковою вартістю дорівнює нематеріальним активам (НМА), тобто гудвілу.

В той же час на практиці часто зустрічається ситуація, коли реальна вартість або недооцінена, або переоцінена. Недоліком цього методу є висока чутливість вартості інтелектуального капіталу компанії до змін в економічному просторі. Даний факт, не зважаючи на всю простоту методу, обмежує його використання в оцінці капіталу. Також варто звернути увагу на індекс Тобіна (q), який є відношенням ринкової вартості компанії до вартості відтворюваного власного капіталу. Якщо витрати на власний капітал нижчі ринкової вартості компанії, то інвестори (власники) отримають більший прибуток на залучений капітал, ніж зазвичай. Хоча структура даного показника проста, його знаходження є дуже трудомістким. Цей індекс дозволяє визначити додану вартість завдяки інтелектуальному капіталу. Однак необхідно пам'ятати, що результат вимірювання залежить від коливань цін на акції, спричиненого тимчасовими чинниками.

Тестування цього показника дозволяє відстежувати зміни в інтелектуальному капіталі конкретного підприємства. Систематичне зростання даного показника свідчить про значну роль інтелектуального капіталу у створенні цінності для власників, у той час як його зниження вказує на ефективність використання матеріальних активів.

Одним із найбільш відомих аналітичних методів є так званий «Skandia Navigator». Компанія Skandia AFS була першою, що зробила спробу обчислити інтелектуальний капітал. Це було пов'язано з інтересами акціонерів до можливості перевищення фондової вартості акції компанії над обліковою вартістю. Даний показник охоплює п'ять напрямків діяльності компанії: фінансову, клієнтську, виробничу, розвиток людських ресурсів та розвиток компанії. Для кожного напрямку використовується певний набір показників. Завдяки ідентифікації та складанню звітів про різні напрямки діяльності, даний метод дозволяє отримати комплексну уяву про нематеріальні активи. Проте цей метод не є універсальним, тому вибір показників здійснюється в індивідуальному порядку.

Інший метод був запропонований К.Е. Свейбі у 1997 р. для потреб моніторингу нематеріальних активів (моніторинг невловимих активів). Цей метод заснований на припущені, що єдиним джерелом отримання прибутку є людський капітал, зусилля якого відображаються у структурі внутрішніх і зовнішніх ресурсів організації. Набір показників, що використовується в даному методі, поділяється на три групи: внутрішньо-структурні показники, зовнішньо-структурні показники та індивідуальні компетентнісні показники. В кожній з груп є показники, що стосуються зростання, регенерації, ефективності та стабільності організації. Вибір даних показників в значній мірі заснований на суб'єктивних думках аналітиків. Тому оцінка, що проводиться за допомогою цього методу, не може бути об'єктивною, адже можна обрати лише ті показники, які будуть вигідними певному колу зацікавлених осіб чи організацій.

За іншою класифікацією, підходи до вимірювання інтелектуального капіталу можна поділити на наступні: підхід, заснований на окупності активів (ROA) – додана вартість зіставляється з відповідними активами компанії (EVA, VAIC, та ін.) та підхід, заснований на створенні системи показників (SC). Сферами застосування підходів до вимірювання інтелектуального капіталу є синтетичні методи (ROA і MCM): оцінка ринкової вартості акцій; злиттів і поглинань; бенчмаркінг компаній однієї галузі; звіти про стан інтелектуального капіталу компанії.

Як основний підхід до оцінки інтелектуального капіталу підприємства ряд дослідників розглядають вартісний підхід. Сутність даного підходу полягає в тому, що чим вища вартість інтелектуального капіталу, а, відповідно, і ринкова вартість компанії, тим управління інтелектуальним капіталом більш ефективне. У даному підході нерозривно пов'язані вартість інтелектуального капіталу та вартість компанії в цілому.

Очевидно, що справжня вартість таких компаній, як Microsoft, Intel, Cisco не піддається традиційним методам оцінки. Їх вартість зада-

ється не ціною основних фондів, а категорією нематеріального активу – інтелектуальним капіталом. Без вирішення проблеми оцінки інтелектуального капіталу стало неможливим визначити справжню цінність компанії.

Складність оцінки нематеріальних активів обумовлена тією обставиною, що принципово складно розробити її єдину універсальну методику. Не тільки кожний з об'єктів інтелектуального капіталу має бути оригінальним (за визначенням), але й умови практичного використання результатів творчої діяльності на різних підприємствах теж, як правило, значно відрізняються одна від одної. Єдина методика не може враховувати всю сукупність особливостей практичного використання конкретних об'єктів інтелектуального капіталу, і на практиці звичайно проводять розрахунок обґрунтованої ринкової вартості деяких видів інтелектуального капіталу одночасно за декількома методами.

Практично при уточненні мети оцінки в кожному окремому випадку розробляють індивідуальну для кожного конкретного об'єкта методологію розрахунку, яка дозволяла б найбільш повно врахувати усі ціноутворюючі фактори, що впливають на його ринкову вартість. Ця методологія може враховувати минулі витрати на створення і придбання об'єкта, ринкову кон'юнктуру і, крім того, може бути заснована на здатності та можливості інтелектуального капіталу приносити додатковий дохід підприємству.

Для оцінки вартості різних об'єктів інтелектуального капіталу існують, щонайменше, три основні альтернативні підходи. Ринковий підхід ґрунтується на ринковій інформації про угоди з аналогічними об'єктами НМА, яка не завжди доступна. Дохідний метод ґрунтується на оцінці здатності НМА приносити дохід. Витратний підхід ґрунтується на розрахунку витрат для повного відтворення об'єкту НМА. Однак практика підтверджує, що понесені витрати дуже рідко можна зіставити з очікуваними доходами.

Конкретний метод обирається залежно від конкретного об'єкта. Так, метод дисконтування (дохідний підхід) є більш доцільним при визначенні вартості продажу патенту або видачі ліцензії. Не викликає сумнівів, що найбільш обґрунтована оцінка НМА можлива за їх внеском у капітал підприємства як актив бізнесу, тому основним підходом розрахунків вартості даного майна є дохідний метод.

Ринковий підхід має занадто багато аспектів, щоб рекомендувати його для оцінки НМА. На жаль, дані, необхідні для здійснення ринкового підходу, рідко доступні. Необхідні компоненти цих даних охоплюють: наявність угод із подібними видами інтелектуального капіталу; розкриття цінової політики; знання всіх необхідних фактів, відомих сторонам, які уклали угоду; добровільність здійснення угоди.

При витратному підході до оцінки НМА їх вартість може бути визначена з великою точністю, але при цьому не враховуються ряд факторів, таких як прибуток від використання, інвестиційні ризики і потенціал зростання доходу.

Дохідний метод ґрунтується на такому розрахунку:

Ціна підприємства = чистий оборотний капітал + матеріальні активи + інтелектуальний капітал + інші нематеріальні активи. Звідси: інтелектуальний капітал = ціна підприємства – чистий оборотний капітал – матеріальні активи – інші нематеріальні активи.

Для прийняття управлінських рішень необхідно здійснювати моніторинг ефективності використання НМА на підставі системи показників, наведених в таблиці 2.

Оцінка ефективності НМА відповідає класичному визначенню ефективності як максимізації економічного результату за умови оптимізації необхідних ресурсів. При такому підході оцінним інструментом є порівняння фінансових результатів з використаними ресурсами (в даному випадку – середньою вартістю НМА). Оцінка ефективності НМА на основі ринкової вартості відповідає вартісно-орієнтованій концепції управління і дозволяє подолати недоліки двох перших підходів, пов'язаних з недостовірністю даних бухгалтерського обліку. Мова йде про те, що оцінюється вартість нематеріальної складової, що не підлягає відображенню в обліку, а саме бренд і неврахована ділова репутація, які формують ринкову вартість бізнесу. Підґрунтям цієї методики є методи надлишкового прибутку (гудвілу).

Таблиця 2

Система показників ефективності використання НМА

Показник	Алгоритм	Характеристика
додатковий дохід на ІК в НМА (ДВК)	ДВК = П / НМА	додатковий прибуток від використання НМА
додатковий дохід на ІК з урахув. амортизації (ДВК)	ДВК = П/НА = П/Ам х Ам /	додатковий прибуток від використання НМА
Дохідність НМА (*RO*на)	*RO*на = П/НА = П /В х В/	Формула доходності капіталу
Рентабельність нематеріального активу (RHA)	*RHA* = Прибуток / Середня за період вартість нематеріальних активів	прибуток на 1 грн НМА
Факторна модель прибутковості НМА	*RHA* = Прибуток / Обсяг продажу (виручка) /обсяг продажу / середня вартість НМА	Рентабельність залежно від рентабельності продажів і фондовіддачі
Примітки: П – прибуток від НМА; Ам – амортизація НМА; В – виручка; П/В – рентабельність; В/НМА – віддача НМА		

Висновки. Одним із пріоритетних напрямків забезпечення конкурентоспроможності і зростання вартості підприємств можна вважати збільшення частки нематеріальних активів в загальній структурі активів. Це вимагає невідкладного вирішення низки актуальних проблем ідентифікації, оцінки і моніторингу ефективності використання нематеріальних активів. Запропонована система показників моніторингу ефективності НМА може бути використана для потреб управління і розробки заходів щодо зростання ринкової вартості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каплан Р.С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты : [монография] / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; пер. с англ. М. Павлова. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
2. Кендюхов О.В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління / О.В. Кендюхов ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ДонУЕП, 2006. – 308 с.
3. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : [монографія] / НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 359 с.
4. Костирко Р.О. Комплексна оцінка вартості підприємства : [монографія] / [Р.О. Костирко, Н.В. Тертична, В.О. Шевчук] – 2-ге вид., перероб. і доп. Х.: Фактор, 2008. – 288 с.
5. Національний стандарт оцінки №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF.
6. Рейли Р. Оценка нематериальных активов : [монография] / Р. Рейли, Р. Швайс; пер. с англ.; под ред. В.М. Рутгайзера. – М. : Маросейка, 2008. – 144 с.
7. Турило А.М. Інтелектуальний капітал – основа інноватизації, ефективності і корпоративної стратегії підприємства : [монографія] / А.М. Турило, О.В. Корнух; – ДВНЗ «Криворіз. нац. ун-т». – Кривий Ріг : Вид. дім, 2012. – 227 с.
8. Хитчнер Р.Дж. Оценка стоимости нематериальных активов : [монография] / Р.Дж. Хитчнер ; пер. с англ.; под ред. В.М. Рутгайзера. – М. : ИД «Квинто-консалтинг», 2005. – 792 с.
9. Череп А.В. Методичні підходи до оцінки інтелектуальної власності промислових підприємств : [монографія] / [А.В. Череп, В.В. Ярмош] ; Держ. ВНЗ «Запоріз. нац. ун-т» М-ва освіти і науки України. – Запоріжжя: ЗНУ, 2013. – 255 с.

УДК 658.621

Лесик Л.І.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

ГРУПУВАННЯ ТА АНАЛІЗУВАННЯ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

THE CLUSTERING AND ANALYSIS OF FORMATION FACTORS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розробленню теоретичних та методичних засад групування та аналізування чинників формування економічного потенціалу підприємств. Запропоновано трирівневу модель формування економічного потенціалу підприємства. Згідно цієї моделі чинники, що визначають рівень економічних можливостей підприємства, поділяються на первинні, вторинні та узагальнювальні. Виокремлено основні напрями аналізування чинників формування економічного потенціалу підприємства. Розроблено метод оцінювання значущості окремих чинників стосовно їх впливу на підвищення використання наявного річного виробничого потенціалу підприємства.

Ключові слова: підприємство, економічний потенціал, чинник, групування, аналізування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена разработке теоретических и методических основ группировки и анализа факторов формирования экономического потенциала предприятий. Предложена трехуровневая модель экономического потенциала предприятия. Согласно этой модели факторы, определяющие уровень экономических возможностей предприятия, делятся на первичные, вторичные и обобщающие. Выделены основные направления анализа факторов формирования экономического потенциала предприятия. Разработан метод оценки значимости отдельных факторов касательно их влияния на повышения использования наличного годового производственного потенциала предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономический потенциал, фактор, группировка, анализ.

ANNOTATION

The article is devoted to development of theoretical and methodological principles of clustering and analyzing of the factors which forming the economic potential of enterprises. A three-level model of the enterprise economic potential was proposed. According to this model, the factors that determine the level of enterprise economic capabilities, divided into primary, secondary and generalized. The main directions of analysis of factors of the formation of the economic potential of the company were highlighted. The evaluation method of the significance of certain factors regarding their impact on improving of use of existing annual production potential of enterprises.

Keywords: enterprise, economic potential, factor, clustering, analysis.

Постановка проблеми. Обґрунтування стратегії розвитку підприємств, розроблення планів та програм їх діяльності потребують наявності у їх менеджерів достовірної інформації про існуючий та перспективний рівень економічного потенціалу цих підприємств. В свою чергу, для отримання такої інформація необхідно здійснити ретельне оцінювання економічних можливостей суб'єктів господарювання. Труднощі, з якими стикаються фахівці у процесі такого оцінювання, обумовлені, насамперед, складністю механізму формування економічного потенціалу підприємств, наявністю значної кількості його різновидів та чинників, що впливають на його величину.

Загалом, отримання обґрунтованої оцінки величини економічного потенціалу підприємств є неможливим без виділення основних чинників, які беруть участь у його формуванні. Головна проблема, яка постає при виокремленні чинників утворення економічних можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, полягає у тому, що таких чинників існує надзвичайно багато, а взаємозв'язки між ними є доволі складними, зокрема, існує вплив окремих чинників на інші. Тому реалізація будь-яких методів оцінювання величини економічного потенціалу підприємств потребує попередньої систематизації чинників впливу на неї, зокрема, шляхом проведення їх групування.

Практика господарювання засвідчує, що різні чинники формування економічного потенціалу підприємств справляють різний за силою вплив на його величину. Зокрема, існують чинники, які здійснюють вирішальний вплив на показники, що характеризують економічні можливості суб'єктів господарювання, а є чинники, що відіграють у процесі утворення цих можливостей другорядну роль. За таких умов важливе значення у процесі оцінювання та управління економічним потенціалом підприємств, окрім групування чинників, що визначають його величину, має також і аналізування впливу цих чинників на показники, що характеризують економічні можливості суб'єктів господарювання. Це обумовлено тим, що знання закономірностей та міри впливу різних чинників на величину економічного потенціалу підприємств дає змогу підвищити точність її оцінювання та встановити напрями зростання економічних можливостей суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На теперішній час питання виділення основних джерел формування економічного потенціалу підприємств розглянуто багатьма авторами. При цьому у більшості публікацій наголос робиться на трьох основних характеристиках, а саме: обсягах ресурсів підприємств, здатності здійснювати ефективне управління ними та

спроможності досягати підприємствами поставлених цілей їх діяльності. Так, у «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [1, с. 902]. У працях Ємельянова О.Ю. [2, с. 129–131], Шаманської О.І. [3, с. 167–169], Яремко І.І. [4, с. 295–296], Висоцького А.Л. [5, с. 317] та інших детально обґрунтованого важливість ресурсного забезпечення діяльності підприємства як основного джерела формування різних видів його економічного потенціалу. У своїй роботі Краснокутська Н.С. наголошує на важливості наявності у підприємства не лише потрібних обсягів тих чи інших ресурсів, але й відповідних компетенцій, тобто здібностей мобілізувати ці ресурси у ході здійснення комплексу дій [6, с. 7–8].

У низці наукових праць, зокрема у роботах Ареф'єва О.В. [7, с. 72–75], Бугая В.З. [8, с. 29–32], Іщука С.І. [9, с. 50–55], авторами здійснено спроби виокремлення чинників та розроблення моделей формування сукупного економічного потенціалу підприємств та його окремих різновидів.

Цікавий підхід до групування чинників такого різновиду економічного потенціалу підприємства, як інвестиційно-інноваційний потенціал, запропонувала Гришко В.А. [10, с. 9], згідно якого пропонується поділ чинників інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства на дві групи: чинники, які формують інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства (чинники, які характеризують: продукцію, яку виготовляє або планує виготовляти підприємство; стан майна підприємства; можливості підприємства виробляти інноваційну продукцію; ризик інвестиційної діяльності підприємства; державну підтримку інвестиційно-інноваційної діяльності у країні чи регіоні) та чинники, які дають змогу реалізувати інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства, що включають, зокрема, кадрове, організаційне, інформаційне, матеріально-технічне та фінансове забезпечення реалізації цього потенціалу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значні здобутки науковців у вирішенні питання групування та аналізування чинників формування економічного потенціалу підприємств, існуючі підходи до такого групування недостатньо враховують наявність ієрархії цих чинників, а запропоновані у науковій літературі методи їх аналізування мало уваги приділяють оцінюванню їхньої значущості.

Метою статті є розробка теоретичних та методичних засад групування та аналізування чинників формування економічного потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний потенціал підприємств як узагальнююча характеристика міри їх можливостей щодо отримання фінансових результатів від здійснення господарської діяльності формується внаслідок одночасного впливу низки різноманітних чинників, що визначають величину цих результатів. Тому виокремлення та групування основних чинників формування економічного потенціалу господарюючих суб'єктів та подальше їх аналізування є необхідними умовами побудови системи показників оцінювання наявного рівня економічних можливостей підприємств.

Для того, щоб чітко описати взаємозв'язки між окремими чинниками, у процесі формування наявного економічного потенціалу підприємства доцільно побудувати трирівневу модель такого формування, згідно якої усі чинники, що визначають рівень цього потенціалу, поділяються на такі групи:

1. Первинні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на первинній інформації про внутрішнє та зовнішнє середовища господарюючого суб'єкта. При цьому первинні чинники внутрішнього середовища підприємства доцільно поділити на чинники, що характеризують: провідний виробничий ресурс підприємства, відносно якого обчислюється рівень його можливостей щодо виготовлення продукції (для більшості підприємств таким видом ресурсів є устаткування); інші види виробничих ресурсів, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції, до яких належать робітники, основні матеріали, паливо для технологічних цілей та ін.; виробничі ресурси, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції (пасивна частина основних засобів, працівники апарату управління тощо). За кожним з цих різновидів виробничих ресурсів підприємства чинниками формування його наявного економічного потенціалу будуть виступати існуючі на теперішній час на підприємстві обсяги таких ресурсів, рівень їх якості, фізичні норми їх витрат на виготовлення різних видів продукції (для ресурсів, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції), витрати на утримання та експлуатацію цих ресурсів (для ресурсів, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції) тощо. Стосовно первинних чинників зовнішнього середовища підприємства, які впливають на наявний рівень його економічного потенціалу, то їх доцільно поділити на чинники, що характеризують: виробничі ресурси (зокрема: ціни, витрати на транспортування та зберігання матеріальних ресурсів, тарифні ставки та інші складові систем оплати праці різних категорій працівників тощо); продукцію, яку виготовляє або може виготовляти підприємство (зокрема: поточна ціна та натуральні обсяги виробництва кожного виду продукції, їх зміна у часі в попередні періоди); операційну діяльність підприємств-конкурентів (зокрема: частки ринків збуту, які вони займають, ціни

та витрати на виготовлення їх продукції тощо); інструменти державної регуляторної політики (зокрема, особливості оподаткування).

2. Вторинні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на інформації про первинні чинники, що визначають наявний рівень економічного потенціалу підприємства, а саме – чинники, що характеризують: обмеження на обсяги виготовлення продукції підприємства (зокрема, таким чинником може виступати максимально можливий сукупний річний фонд робочого часу, наявного у підприємства устаткування); питомі витрати основних виробничих ресурсів на виготовлення кожного виду продукції у грошовому виразі (зокрема, питомі витрати основних матеріалів, палива та енергії на технологічні цілі, питомі витрати на оплату праці основних та допоміжних виробничих робітників тощо); постійні витрати підприємства (зокрема, витрати на утримання та експлуатацію пасивної частини основних засобів, зарплата адміністративного персоналу); параметри попиту на різні види продукції, яку виготовляє підприємство (зокрема, пряма та перехресна еластичності попиту на них).

3. Узагальнювальні чинники, які безпосередньо впливають на величину наявного економічного потенціалу підприємства, кількісне оцінювання яких ґрунтується на використанні інформації про первинні та вторинні чинники та застосуванні відповідних методів обробки такої інформації (зокрема, оптимізаційних методів). До таких чинників слід, насамперед, віднести: оптимальні обсяги та структуру асортименту продукції підприємства; оптимальні параметри матеріального постачання (обсяги та терміни поставок матеріалів); оптимальні обсяги виробничих ресурсів, які беруть безпосередню участь у виготовленні продукції; оптимальні обсяги виробничих ресурсів, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції; оптимальні параметри збутової діяльності підприємства (обсяги реклами продукції, інших способів стимулювання її збуту, найкращі канали збуту тощо).

Таким чином, запропонований ієрархічний підхід до групування чинників, що впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, дає змогу поглибити уявлення про закономірності формування цього потенціалу та, відповідно, підвищити точність та обґрунтованість результатів його оцінювання. Також проведене групування чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, являє собою необхідну умову для здійснення подальшого аналізування цих чинників. Таке аналізування повинно здійснюватися у декількох напрямках, до яких слід віднести такі:

– зіставлення результатів кількісного вимірювання досліджуваних чинників (шляхом обчислення показників, що їх характеризують) за різні проміжки часу та виявлення тенденцій щодо їх зміни;

– зіставлення результатів кількісного вимірювання досліджуваних чинників за різними підприємствами певної галузі;

– зіставлення результатів кількісного вимірювання досліджуваних чинників із нормованими значеннями за їх наявності та виявлення причин відхилення;

– побудова та дослідження аналітичних моделей впливу окремих чинників на наявний рівень економічного потенціалу підприємства;

– встановлення міри значущості окремих чинників та їх груп щодо їх впливу на наявний рівень використання економічного потенціалу підприємства.

Відзначимо, що у подальшому нами буде досліджуватися випадок аналізування чинників формування такого різновиду економічного потенціалу підприємства, як його виробничий потенціал, а в якості цих чинників розглядатимуться лише ті, що мають внутрішню відносно підприємства природу. Тоді для реалізації двох останніх з перелічених напрямів аналізування чинників формування наявного рівня економічного потенціалу підприємства доцільно виконати таку послідовність дій:

1) обрати критерій оцінювання наявного рівня виробничого потенціалу підприємства. У подальшому таким критерієм буде виступати максимально можлива величина прибутку підприємства від його операційної діяльності;

2) побудувати математичну модель, яка описує вплив основних чинників формування наявного рівня виробничого потенціалу підприємства на величину його операційного прибутку. Запропонована нами модель може бути представленою таким чином:

$$П_p = \sum_{i=1}^{n} T_i \times (П_i \times (Ц_i - B_i) - C_i) + B_n, \qquad (1)$$

де $П_p$ – річний операційний прибуток підприємства, грн.;

n – кількість видів продукції підприємства, одиниць;

T_i – річний фонд корисного часу роботи устаткування у частині виготовлення і-того виду продукції підприємства, годин;

$П_i$ – годинна продуктивність устаткування у частині виготовлення і-того виду продукції, натуральних одиниць за годину;

$Ц_i$ – ціна одиниці і-того виду продукції без непрямих податків, грн.;

B_i – витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення і-того виду продукції, у розрахунку на одиницю даного виду продукції, грн.;

C_i – витрати на виготовлення і-того виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, грн.;

B_n – постійні річні витрати на виготовлення та збут усієї сукупності видів продукції підприємства, грн.;

3) оцінити можливу величину зростання прибутку підприємства від виготовлення та збуту

кожного виду продукції за умови повного використання наявного виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта. При цьому збільшення величини операційного прибутку, що відповідає окремим чинникам даного виду потенціалу підприємства, можна обчислити наступним чином:

– за рахунок досягнення максимально можливої величини річного фонду корисного часу роботи устаткування щодо виготовлення і-того виду продукції:

$$\Delta П_{pTi} = (T_{iмакс} - T_i) \times (П_i \times (Ц_i - B_i) - C_i) \text{ , } (2)$$

де $T_{iмакс}$ – максимально можлива величина річного фонду корисного часу роботи устаткування щодо виготовлення і-того виду продукції, годин;

– за рахунок досягнення максимально можливої годинної продуктивності устаткування щодо виготовлення і-того виду продукції:

$$\Delta П_{pПi} = (П_{iмакс} - П_i) \times T_i \times (Ц_i - B_i) \text{ , } \quad (3)$$

де $П_{iмакс}$ – максимально можлива годинна продуктивність устаткування щодо виготовлення і-того виду продукції, натуральних одиниць за годину;

– за рахунок досягнення мінімально можливих питомих витрат, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення і-того виду продукції:

$$\Delta П_{pBi} = (B_i - B_{iмін}) \times T_i \times П_i \text{ , } \quad (4)$$

де $B_{iмін}$ – мінімально можливі питомі витрати, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення і-того виду продукції, грн.;

– за рахунок досягнення мінімально можливих витрат на виготовлення і-того виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування:

$$\Delta П_{pCi} = (C_i - C_{iмін}) \times T_i \text{ , } \quad (5)$$

де $C_{iмін}$ – мінімально можливі витрати на виготовлення і-того виду продукції, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на одну годину його роботи, грн.;

– за рахунок зниження величини постійних витрат на виготовлення і збут продукції підприємства:

$$\Delta П_{pП_в} = П_в - П_{вмін} \text{ , } \quad (6)$$

де $П_{iмін}$ – мінімально можлива величина постійних витрат на виготовлення і збут усього обсягу продукції підприємства, грн.;

4) обчислити суму результатів розрахунків, отриманих за кожною з формул (2) – (5), за усією сукупністю видів продукції підприємства. Таким чином розраховується очікуване збільшення величини операційного прибутку підприємства внаслідок удосконалення управління кожним чинником формування виробничого потенціалу підприємства;

5) визначити суму результатів, отриманих на попередньому етапі, після чого додати до неї результат обчислень за формулою (6);

6) кожен із результатів, отриманих на четвертому етапі представленої послідовності дій, а також величину, обчислену за формулою (6), поділити на результат розрахунків, отриманих на п'ятому етапі. Таким чином встановиться міра значущості обраних чинників (загального річного корисного фонду робочого часу устаткування; годинної продуктивності устаткування; витрат, величина яких є прямо пропорційною натуральному обсягу виготовлення продукції, у розрахунку на одиницю даного виду продукції; витрат, величина яких є прямо пропорційною корисному фонду робочого часу устаткування, у розрахунку на годину роботи; загальної річної величини постійних витрат) щодо їх впливу на наявний рівень використання виробничого потенціалу підприємства.

Висновки. Використання розроблених теоретичних та методичних засад групування та аналізування чинників формування економічного потенціалу підприємств у практиці його оцінювання дасть змогу підвищити ступінь точності та обґрунтованості отриманих результатів такого оцінювання завдяки врахуванню основних чинників формування економічних можливостей суб'єктів господарювання та рівня значущості цих чинників. Подальше дослідження питань групування та аналізування чинників формування економічного потенціалу підприємств повинно, зокрема, передбачати врахування галузевих особливостей процесу такого формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
2. Ємельянов О.Ю. Діагностика ресурсного забезпечення як чинника формування виробничо-збутового потенціалу підприємств / [О.Ю. Ємельянов, Т.О. Петрушка, А.Л. Висоцький] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. № 23.4. – С. 128–135.
3. Шаманська О.І. Основні напрямки підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 166–172.
4. Яремко І.І. Економічний потенціал підприємств в контексті ресурсної концепції / І.І. Яремко // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 682. – С. 294–298.
5. Висоцький А.Л. Види, чинники та об'єкти управління збутовим потенціалом машинобудівного підприємства / А.Л. Висоцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. № 24.7. – С. 315–323.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71–76.
8. Бугай В.З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / [В.З. Бугай, А.В. Горбунова, Ю.В. Клюєва] //

Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – №1. – С. 27–33.
9. Іщук С.І. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С.І. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
10. Гришко В.А. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності)» / В.А. Гришко. – Львів, 2011. – 25 с.

УДК 658.3

Ляхович Л.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемі управління організаційною культурою сучасного підприємства. Організаційна культура є одним з основних факторів у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах економічного розвитку. Побудова ефективної організаційної культури вимагає управління її формуванням, підтримкою і, за необхідності, зміною. У статті описана сутність управління організаційної культурою, визначено основні фактори впливу на її формування та розвиток. Автором представлена структурно-логічна модель, яка відображає послідовність і зміст етапів формування, підтримки і зміни організаційної культури підприємства.

Ключові слова: організація, організаційна культура, управління, розвиток, фактори.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме управления организационной культурой современного предприятия. Организационная культура является одним из основных факторов в обеспечении конкурентоспособности предприятия в современных условиях экономического развития. Построение эффективной организационной культуры требует управления ее формированием, поддержанием и, при необходимости, изменением. В статье описана сущность управления организационной культурой, определены основные факторы влияния на ее формирование и развитие. Автором представлена структурно-логическая модель, которая отражает последовательность и содержание этапов формирования, поддержания и изменения организационной культуры предприятия.

Ключевые слова: организация, организационная культура, управление, развитие, факторы.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of managing the organizational culture of the modern enterprise. Organizational culture is one of the main factors in ensuring the competitiveness of the enterprise in modern conditions of economic development. Building an effective organizational culture requires the management of its forming, maintenance and, if necessary, changing. The article describes the essence of the management of organizational culture; also the main influencing factors for its formation and development are determined. The author presents structural-logical model that reflects the sequence and contents the stages of forming, supporting and changing the organizational culture of the enterprise.

Keywords: organization, organizational culture, management, development, factors.

Постановка проблеми. Головним чинником успішного функціонування організації в умовах глобалізації, інформатизації та становлення «економіки знань» є управління організаційною культурою (ОК), під яким, зазвичай, розуміють її формування, підтримання і, за необхідності, зміну.

Проте, глибока невідповідність між потребами інноваційного розвитку економічних суб'єктів та консервативною, у більшості випадків, організаційною культурою, яка і дотепер існує на багатьох вітчизняних підприємствах, ставить значні перепони впровадженню необхідних організаційних змін.

Ці обставини диктують гостру потребу в перегляді сформованих методів управління організаційною культурою. Для підвищення конкурентоспроможності сучасним підприємствам необхідно вдосконалювати систему управління, змінювати цінності, правила і норми поведінки, адаптувати взаємозв'язки із зовнішнім середовищем відповідно до принципів організації їх внутрішньої життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні напрацювання і практичні рекомендації у царині управління організаційною культурою, які представлені у вітчизняній та зарубіжній економічній науці, підтверджують актуальність цього напрямку дослідження. Зокрема, питанням теорії і практики управління організаційною культурою присвячені дослідження таких учених, як І. Ансофф, Л. Варава, А. Воронкова, Г. Захарчин, К. Камерон, Р. Куїнн, Т. Соломанідіна, О. Харчишина, Е. Шейн та багатьох інших.

Проте, незважаючи на численні публікації, питання управління організаційною культурою, зокрема, щодо новоствореної та існуючої організації, усе ще мають потребу в подальших дослідженнях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на значне посилення інтересу до питань організаційної культури як з боку вітчизняних та зарубіжних учених і дослідників, так і з боку власників, інвесторів, менеджерів підприємств, розвиток методології управління організаційною культурою є сучасною науковою проблемою, вирішення якої має важливе соціально-економічне значення.

Зокрема, важливим напрямком дослідження організаційної культури є визначення етапів її формування і зміни та побудова відповідної моделі управління. Цій проблемі сьогодні в науковій літературі приділено значну увагу, проте вирішення низки науково-методологічних та практичних завдань потребує її глибшого осмислення.

Мета статті полягає у тому, щоб проаналізувати основні підходи щодо визначення сутності та етапів управління організаційною культурою для забезпечення успіху функціонування організації у довгостроковій перспективі, сфор-

мулювати власну точку зору щодо вирішення цієї науково-практичної проблеми, побудувати структурно-логічну модель управління організаційною культурою для новоствореної та вже існуючої організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для дослідження особливостей та умов формування, розвитку та заміни організаційної культури й визначення авторської позиції відносно змісту та етапів управління організаційною культурою підприємства було:

– проведено моніторинг наявної економічної літератури на предмет визначення сутності та змісту терміну «управління організаційною культурою підприємства»;

– розглянуто етапи управління організаційною культурою підприємства;

– побудовано структурно-логічну модель управління організаційною культурою новоствореної та існуючої організації.

Аналіз даної проблематики доречно, на наш погляд, почати з розгляду питання, чи можливо управляти культурою. Як відомо, сучасна теорія і практика управління містить два протилежні погляди на можливість управління організаційної культурою. Перший, атрибутивний, розглядає культуру як атрибут організації, а тому існує можливість і необхідність впливати на її формування та розвиток. Атрибутивний підхід привів до пошуку та виявлення можливих формалізованих інструментів управління організаційною культурою.

Другий, феноменологічний, через значні труднощі у вивченні і «вимірі» організаційної культури, заперечує будь-яку можливість цілеспрямованого впливу на неї. Тому питання розробки формалізованих інструментів для управління організаційної культурою тут відпало.

Ми вважаємо, що у вирішенні проблеми управління організаційною культурою підприємства існує певний «симбіоз» – поєднання можливості сприймати управлінський вплив і здатності до самоперетворення шляхом адаптації до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов.

Тут слід зазначити, що процеси управління організаційною культурою визначаються ступенем керованості її елементів. Як відомо, до керованих елементів культури, перш за все, відносять такі: цінності і норми організаційної життєдіяльності; традиції, звичаї, легенди, ритуали, обряди; комунікаційна система та мова спілкування; зовнішній вигляд персоналу; використання робочого часу; взаємовідносини між людьми; віра в успіх організації; навчання працівників; мотивування персоналу тощо. Ступінь їх керованості різниться, проте, вони все ж піддаються змінам.

При управлінні організаційною культурою також слід ураховувати некеровані елементи, які можуть бути індивідуальними (наприклад, ставлення людини роботи тощо) і колективними (наприклад, менталітет), і на які вплинути практично неможливо.

Водночас, на вибір інструментарію управління організаційною культурою вливає належність певного її структурного елемента до видимої чи невидимої частини культури. Як слушно вважає Г. Захарчин [1; с. 2], вибір інструментарію управління зумовлений специфікою структури організаційної культури, в якій виділяють експліцитну (видиму, відкриту частину) та імпліцитну (невидиму частину). Експліцитна частина за своєю суттю має матеріальний характер, містить продукти людської діяльності, а також звичаї як продукт духовної культури. Імпліцитна частина організаційної культури складається із норм, цінностей, переконань, уявлень, тобто тих елементів, які охоплюють глибинний рівень культури, і, відповідно, формування яких триває значно довше в часі.

Наступна проблема, яку слід вирішити, – це проблема «мінливості» організаційної культури, зокрема співвідношення її статики в конкретний момент часу та динаміки її зміни впродовж визначеного періоду. О. Опольський [3] дає таке визначення стану (або статики) організаційної культури підприємства – це сукупність якісних та кількісних її характеристик, які виявлені, досліджені та оцінені в конкретний момент часу. Тут основними критеріями, які характеризують стан організаційної культури підприємства у визначений момент часу, є: цінності та норми; комунікації; легенди та міфи; норми поведінки працівників; культура обслуговування та роботи з клієнтами; соціально-психологічний клімат у колективі; система партисипативного управління; лояльність та відданість працівників; опір змінам тощо. Динаміку організаційної культури науковець розглядає як послідовну зміну її статичних станів у часі під дією факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

У цілому погоджуючись з наведеною точкою зору, вважаємо, що можна говорити про відносну стійкість організаційної культури, але при цьому не заперечуючи очевидної для будь-якої культури діалектики традицій і новацій. Динаміка розвитку організаційної життєдіяльності та відповідної їй культури значною мірою визначає і необхідний щодо останньої тип управлінського впливу: формування (у випадку з новоствореною фірмою), підтримку або зміну культури [4].

У літературі, що присвячена дослідженню теоретичних і практичних проблем управління організаційною культурою, зустрічаються різні трактування сутності цього поняття, зокрема такі:

1. Управління організаційною культурою – це її формування, підтримання і зміна. Управління організаційною культурою – це свідоме вчинення будь-якої дії, яке включає її формування, посилення або ослаблення, адаптацію людей в культурі, розвиток, підтримку або зміну організаційної культури [5].

2. Управління організаційною культурою – це управління її формуванням. При цьому,

формування організаційної культури включає в себе два види діяльності, які мають певні відмінності:

1) первинне формування організаційної культури в процесі створення підприємства;

2) вдосконалення, розвиток організаційної культури [6, с. 111].

3. Управління організаційною культурою – це управління її розвитком. Розвиток організаційної культури передбачає управління її формуванням, зміною та підтриманням [7].

Проте, не зважаючи на деякі відмінності у трактуванні сутності управління організаційною культурою, на наш погляд, усі наведені точки зору можна віднести до розглянутого поняття. При цьому можна стверджувати, що етапи управління організаційною культурою (формування культури, підтримка культури, зміна культури) тут співвідносяться з етапами розвитку організації, а тому діяльність з управління організаційною культурою суттєво різниться залежно від етапу життєвого циклу підприємства. Як слушно зазначають певні науковці [8], критерієм такого розмежування буде слугувати мета, з якою здійснюється будь-який вплив на організаційну культуру, основні чинники, що впливають на ефективність управління нею, а також закономірності процесу її розвитку.

Аналіз існуючих підходів до управління організаційною культурою дозволив побудувати структурно-логічну модель управління, яка описує послідовність і зміст основних етапів формування, підтримки і зміни організаційної культури новоствореної та вже існуючої організації (рис. 1).

Згідно моделі, процеси управління організаційною культурою слід ідентифікувати щодо новоствореної та вже існуючої організації. Зважаючи на тип організації (новостворена чи існуюча), на процес формування її організаційної культури впливають певні чинники. Відомою є така їх класифікація:

– Первинні чинники: система цінностей і вірувань, які підтримуються вищим керівництвом; реакція керівництва на критичні ситуації, що виникають в організації; лідерство і стиль поведінки керівників; система мотивації співробітників; критеріальна база відбору, призначення, просування і звільнення з організації.

– Вторинні чинники: організаційна структура організації, рівень делегування повноважень; система передачі інформації й організаційні процедури; зовнішній і внутрішній дизайн приміщення, в якому розміщується організація; міфи й історії про важливі події та ключові особи в організації; формалізовані положення про філософію і цілі існування організації [9].

Для новоствореної організації управління культурою – це процес її формування, який умовно можна назвати процесом генерації (творення нового), результатом якого є виникнення «новоутворення» (нової культури). При цьому, умовність викликана тим, що успіх цього процесу значною мірою залежить від ступеня професіоналізму власників, керівників-лідерів та уміння тут використати набуті ними у минулому знання, досвід, правила поведінки. Адже саме вони визначають майбутні ключові моменти формування і розвитку організаційної культури. Окрім того, формування організаційної культури вимагає значних витрат часу. Не менш важливим у вирішенні даного завдання є досягнення відповідності між проголошеними керівництвом цінностями і ціннісними орієнтирами працівників.

У структурно-логічній моделі етапами управління організаційною культурою новоствореної організації є такі етапи:

I. Конструктивний.

II. Реалізаційний.

III. Моніторинговий.

На першому (конструктивному) етапі згідно місії, цілей та стратегії розвитку організації визначаються цілі формування організаційної культури, формуються цінності, норми та правила поведінки, розробляється програма та визначаються методи та засоби їх впровадження.

Головною ціллю формування організаційної культури є «забезпечення самоорганізації соціально-економічної системи за допомогою персоналу» [5]. Її досягнення передбачатиме вирішення питань щодо розподілу повноважень і встановлення зон відповідальності, забезпечення необхідними ресурсами і створення умов для саморозвитку персоналу тощо.

Зазначимо, що окремим сегментом дослідження є формування корпоративної культури внаслідок створення об'єднань підприємств. Це викликано необхідністю управління організаційною культурою кожної структурної одиниці корпоративного об'єднання. Водночас, тут слід ураховувати, що культура корпорації – це не лише результат звичайного «сумування» двох чи більше організаційних культур, а складне утворення з унікальними в кожному окремому випадку об'єднання системами цінностей, морально-етичними нормами поведінки, методами та інструментами управління.

У такій ситуації конструктивному етапу формування організаційної культури передуватиме аналітичний, на якому здійснюватиметься діагностика наявної культури, аналізуватимуться її результати та прийматиметься рішення щодо внесення певних змін, розвитку чи повної заміни організаційної культури. Успіх управління організаційною культурою у цій ситуації значною мірою залежатиме від ефективності кадрової політики й здатності команди успішно реалізувати програму впровадження організаційних змін.

Усі можливі варіанти впливу на організаційну культуру спостерігаємо в існуючій організації. Тут, перш за все, можливі її формування, розвиток та підтримка. Формування організаційної культури для існуючої організації, на думку певних науковців, є процесом пере-

вірки та підвищення відповідності культури цінностям, які закладені у її основу, додержання яких зумовлює довгострокове зростання ефективності та конкурентоспроможності підприємства [5]. Вважаємо, що про формування доцільно говорити і у випадку заміни організаційної культури, коли вона перестає відповідати тим завданням, які стоять перед економічним суб'єктом.

Загалом, кількість етапів управління організаційною культурою тут збільшується до чотирьох, а саме:

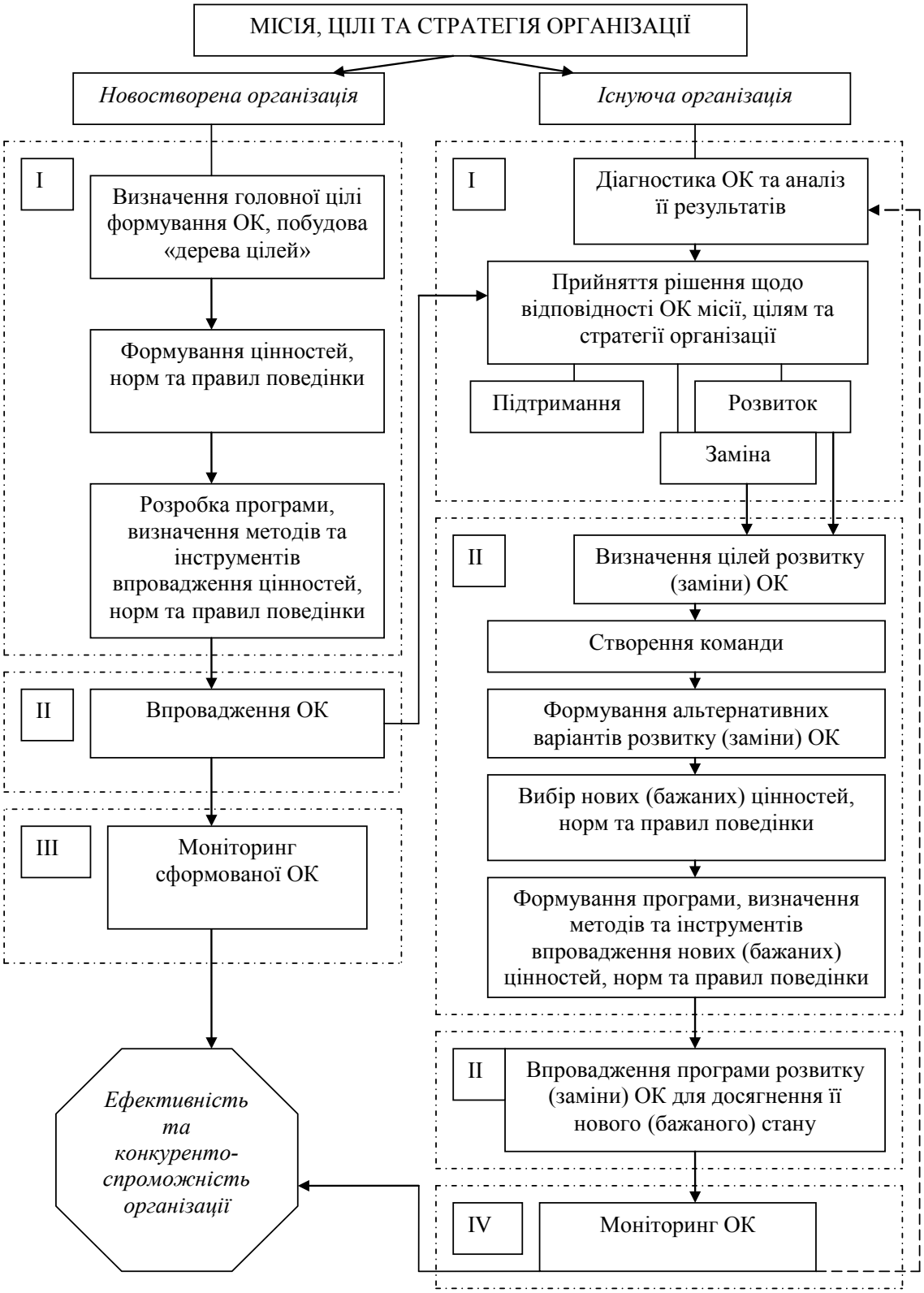


Рис. 1. Структурно-логічна модель управління організаційною культурою

Джерело: побудовано автором на основі [4; 6; 7; 10; 11]

I. Аналітичний.
II. Конструктивний.
III. Реалізаційний.
IV. Моніторинговий.

На аналітичному етапі визначається відповідність організаційної культури місії, цілям та стратегії організації, вивчаються цінності, норми і правила поведінки, що існують в організації. У результаті діагностики формулюється тип існуючої в організації на даний момент часу культури з усіма її недоліками і перевагами, приймається відповідне рішення.

Підтримка організаційної культури має місце, якщо вона задовольняє вимоги внутрішньої інтеграції та зовнішньої адаптації організації, відповідає її місії, цілям і стратегії.

Рішення про розвиток організаційної культури пов'язується з підвищенням уваги до питань управління персоналом і створення сприятливого психологічного клімату, орієнтацією на діалог між керівництвом і співробітниками. У такій ситуації доцільно застосовувати механізми стратегічного планування. Стратегія управління організаційною культурою є комплексною стратегією і представляє собою взаємопов'язаний комплекс дій, що здійснює підприємство з метою створення та забезпечення ефективного розвитку його організаційної культури з урахуванням власного потенціалу та факторів і обмежень зовнішнього середовища [12]. На етапі стратегічного планування здійснюється вибір ефективної моделі організаційної культури з-поміж низки альтернативних варіантів і тих методів та інструментів, за допомогою яких запускається і підтримується на належному рівні процес побудови та життєзабезпечення цієї моделі.

На успіх стратегічного планування тут впливає «якість команди» – важливо, щоб до неї входили фахівці, які вміють стратегічно мислити і мають реальне бачення шляхів розвитку організаційної культури у довгостроковій перспективі.

У праці Г. Бєсєдіної [13] зазначається, що розвиток організаційної культури повинен базуватись на формуванні трьох груп цінностей: існуючих позитивних цінностей, які є безпосереднім соціальним підґрунтям роботи, спрямованої на вдосконалення та розвиток організаційної культури підприємства; негативних цінностях, які відображають певні деструктивні прояви, які мають бути трансформовані в процесі розвитку організаційної культури; відсутні цінності, впровадження яких у систему організаційної культури вимагає від організації створення певного декларативного комплексу цінностей, які мають підтримуватися через зовнішнє стимулювання з метою інтеріоризації всіма учасниками процесу.

Якщо на певний момент часу організаційна культура перестає відповідати умовам зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції, негативно впливає на ефективність діяльності підприємства, ставиться питання про її заміну. У випадку необхідності внесення змін в організаційну культуру вирішуватиметься питання її оптимізації, під якою розуміють приведення культури підприємства, його взаємодії з ринком і внутрішніх взаємодій в стан, що сприяє максимально ефективному досягненню цілей підприємства в рамках прийнятих стратегій [14]. Тут слід зазначити, що зміна організаційної культури можливо призведе до опору з боку працівників через побоювання втрати ними захищеності та стабільності. Для ефективного управління організаційною культурою та подолання можливого опору керівникам необхідно об'єктивно оцінити всі обставини, які супроводжуватимуть процес її зміни, постійно проводити роз'яснювальну роботу серед працівників, надаючи цьому процесу максимальної «прозорості», якомога ширше залучати персонал підприємства до обговорення можливих проблем і пошуку шляхів їх вирішення, реалізовувати необхідні кадрові рішення (дуже важливо, щоб вони, на думку працівників, були «справедливими»), а за необхідності застосовувати приховані та явні заходи примусу тощо.

Висновки. Успішність сучасних соціально-економічних систем визначається вмінням керівництва організації формувати і розвивати організаційну культуру. Управління організаційною культурою можна визначити як один із видів організаційно-управлінської діяльності підприємства щодо її формування, підтримки і зміни з метою підвищення виробничої й організаційної ефективності та досягнення бажаних результатів діяльності на ринку у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Структурно-логічна модель управління організаційною культурою описує послідовність і зміст основних етапів її формування, підтримки і зміни для новоствореної та вже існуючої організації.

Спираючись на результати проведеного дослідження, можна сформулювати загальні рекомендації щодо етапів управління розвитком організаційної культури сучасних підприємств:

1) вибір стратегічного напрямку розвитку організаційної культури підприємства;

2) формування програми розвитку організаційної культури й визначення методів та інструментів впровадження нових (бажаних) цінностей, норм та правил поведінки;

3) впровадження програмних заходів щодо розвитку організаційної культури;

4) моніторинг результатів впровадження та, за необхідності, коригування відхилень під впливом зовнішніх і внутрішніх змін.

Вплив організаційної культури на ефективність та конкурентоспроможність підприємства опосередкований, оскільки визначається цінностями, поведінкою, компетенціями тощо його персоналу.

Розвиток теоретико-методологічної, методичної та практичної бази діагностики організаційної культури для обґрунтування управлінських

рішень щодо підвищення її ефективності може стати основою для подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства : [монографія] / Г.М. Захарчин. – Львів: видавництво нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 276 с.
2. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури на підприємстві / Г.М. Захарчин // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 241–248. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: old.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Form_Rynk.../36_Zaharchyn.pdf
3. Опольський О.І. Статика та динаміка організаційної культури підприємства / О. І. Опольський // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 1. – С. 252–260. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?...
4. Родионова В.О. Основы управления развитием организационной культуры конкурентоспособного предприятия / В.О. Родионова // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2009. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-upravleniya-razvitiem-organizatsionnoy-kultury-konkurentosposobnogo-predpriyatiya
5. Кравченко В.О. Оцінка впливу організаційної культури на ефективність та конкурентоспроможність підприємства / В.О. Кравченко, В.Г. Никифоренко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 260–263. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_10_60.
6. Харчишина О.В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості : [монографія] / О.В. Харчишина. – Житомир: Вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2011. – 289 с.
7. Плугина Ю.А. Изменение организационной культуры предприятия в условиях становления экономики знаний / Ю.А. Плугина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/izmenenie-organizatsionnoy-kultury-predpriyatiya-v-usloviyah-stanovleniya-ekonomiki-znaniy
8. Сазонов В.Г. Становление понятия «развитие организационной культуры» / В.Г. Сазонов, А.В. Лебедева // Известия Томского политехнического университета. – 2014 – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-ponyatiya-razvitie-organizatsionnoy-kultury#ixzz4CoIpn1N4http://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-ponyatiya-razvitie-organizatsionnoy-kultury
9. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн; [пер. с англ.] / под. ред. Т.Ю. Ковалевой. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 336 с.
10. Смолінська Н.В. Формування та зміна організаційної культури підприємства / Н.В. Смолінська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2011. – № 698. – С. 290–294. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Ekonomika/2011.../42.pdf
11. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании : [учеб. пособие] / Т.О. Соломанидина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 624 с.
12. Варава Л.М. Організаційна культура як фактор підвищення ефективності роботи підприємства / Л.М. Варава, Г.В. Кравченко // ДВНЗ «Криворізький національний університет». – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://knu.edu.ua/Files/V_30_2012/78.pdf
13. Бєсєдіна Г.Є. Проблеми управління розвитком організаційної культури сучасного підприємства / Г.Є. Бєсєдіна, Ю.Ю. Волошин // Наукові праці ПДАА. – Вип. 2(5) – Т. 1. – Полтава: ПДАА. – 2012. – С. 34–40. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/34.pdf
14. Камерон К. Диагностика и измерение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; [пер. с англ.; под ред. И.В. Андреевой]. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.

УДК 658

Мариненко Н.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

СИТУАЦІЙНЕ РЕАГУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР НА ЗБУРЕННЯ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ПРОЦЕСІ АДАПТИВНОГО РОЗВИТКУ

SITUATIONAL RESPONSE OF THE PRODUCTION AND ECONOMIC ORGANIZATIONS TO THE EXTERNAL ENVIRONMENT DISTURBANCES IN THE PROCESS OF ADAPTIVE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано використання ситуаційного підходу до управління адаптивним розвитком промислового підприємства як складової одиниці виробничо-господарської структури (ВГС). Даний підхід є основою для побудови механізму управління адаптивним розвитком промислового підприємства. Він дає змогу бачити весь спектр можливих сфер діяльності та оцінювати рівень розвитку в кожній із них. Завдяки цьому можна цілеспрямовано обирати пріоритетні шляхи реалізації різних складових частин стратегії адаптивного розвитку підприємств для досягнення поставлених цілей.

Ключові слова: ситуаційний підхід, адаптація, управління, розвиток, зовнішнє середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье предложено использование ситуационного подхода к управлению адаптивным развитием промышленного предприятия как составной единицы производственно-хозяйственной структуры (ПХС). Данный подход является основой для построения механизма управления адаптивным развитием промышленного предприятия. Он позволяет видеть весь спектр возможных сфер деятельности и оценивать уровень развития в каждой из них. Благодаря этому можно целенаправленно выбирать приоритетные пути реализации различных составляющих стратегии адаптивного развития предприятий для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: ситуационный подход, адаптация, управление, развитие, внешняя среда.

ANNOTATION

The use of the situational approach to the adaptive development management of the enterprise within production and economic organization (PEO) is proposed. This approach is the basis for developing an adaptive mechanism of the enterprise adaptive development management. It makes it possible to determine the full range of possible areas of activity and assess the level of each of them. These allows the enterprise to select the priority ways of implementing the various components of the enterprise adaptive development strategy aiming at achieving its goals purposefully.

Keywords: situational approach, adaptation, management, development, external environment.

Постановка проблеми. Питання адаптації підприємств різних форм власності до ринкових умов та пошук можливостей їхнього оптимального розвитку мають важливе теоретичне і практичне значення. На сучасному етапі розвитку промисловості України перед підприємствами постають проблеми циклічності ринкової економіки, тенденції мінливості, нестабільності та постійної еволюції систем господарювання, особливо у процесі побудови вітчизняної моделі розвитку країни з урахуванням європейських цінностей. Особливого значення в сучасних умовах набуває необхідність формування системи адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища. Існуючі методологічні підходи до формування ефективної системи управління адаптивним розвитком промислового підприємства не повною мірою враховують динамічні зміни в конкурентному середовищі.

В умовах невизначеності підприємству необхідно враховувати велику кількість складних стохастичних зв'язків як на самому підприємстві, так і за його межами, тому існує необхідність застосування адаптивного підходу до розвитку підприємства та формулювання основних принципів побудови і функціонування системи управління адаптивним розвитком на основі комплексного використання ситуаційного й окремих аспектів системно-комплексного, системно-структурного, системно-функціонального, системно-цільового, системно-нормативного та системно-динамічного підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Адаптивний підхід і його аспекти є предметом дослідження вчених у різних сферах: соціології та комунікаціях (В.Г. Сраговіч, В.Н. Фомін, А.Л. Фрадков та ін.), біології (П.К. Анохін, Г. Сельє, А.А. Жданов та ін.), економічній кібернетиці (А.Г. Олександров, М.С. Бурцев, Д.П. Деревіцький та ін.), менеджменті та управлінні (І.В. Алексєєв, А.В. Тичінський, Г.В. Бушмєлєва та ін.) тощо. Концептуальні основи теорії адаптації та адаптивних систем були закладені такими вченими, як М. Бодсон, Л.А. Растригін, С. Састре, У.Р. Ешбі. Окремими питаннями адаптації займалися Р. Акофф, І. Ансофф, Ст. Бір, П. Друкер, В. Забродський, В. Прабху, В. Скурихін, А. Соломатін. Серед сучасних українських учених питанням адаптації економічних систем присвячені праці М.М. Буднік, Є.С. Галушка, Т.В. Горохової, Т.В. Гринько, І.С. Грозного, М.О. Кизима, Т.С. Клебанової, С.В. Кудлаєнка, Є.Ю. Кузькіна, Т.В. Ландіної, Р.М. Лепи, А.О. Мельник, Й.М. Петровича, О.І. Пушкаря, О.В. Раєвнєвої, Л.М. Саломатіної, Ю.Л. Степанової, В.М. Тимохіна, О.М. Тридіда, А.М. Турила та ін.

Мета статті полягає у визначенні основних положень ситуаційного реагування підприємства у складі ВГС і розробці на базі ситуаційного підходу відповідного механізму управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ситуаційний підхід ґрунтується на результатах дослідження поведінки підприємства у будь-яких ситуаціях, що виникають, та дає змогу здійснювати оцінювання і прогнозування його стану в динаміці. Він ґрунтується на: формуванні ситуаційної інформаційної бази; результатах спостереження за ситуаціями; їхньому аналізі та класифікації; формуванні реакції керівництва підприємства на ситуацію; розробленні сценаріїв розвитку ситуації за рішеннями тощо.

Використовуючи ситуаційний підхід до управління адаптивним розвитком, визначимо напрями розроблення механізму управління:

1. Діагностика ситуації в адаптивному розвитку промислового підприємства (рис. 1).
2. Прогноз реального адаптивного розвитку.
3. Прогноз ідеального адаптивного розвитку.
4. Оцінювання потенціалу адаптивного розвитку.
5. Прийняття рішень щодо регулювання адаптивного розвитку (диверсифікація виробництва, моделі планування інноваційної продукції тощо).

Важливим завданням є визначення того прийнятного рівня співвідношення поточної ситуації і відомих типових ситуацій, який, з одного боку, дав би змогу підприємству забезпечити стабільність та гарантованість досягнення результатів розвитку в довгостроковій перспективі, а з іншого – ці результати повинні бути прийнятними з економічної точки зору.

Одним із важливих завдань управління адаптивним розвитком підприємства є попереднє визначення максимально можливого рівня його розвитку в плановому періоді, який визначають з урахуванням можливих факторів, що збурюють, і за допомогою зіставлення витрат, пов'язаних із локалізацією їх впливу, та витрат, спрямованих на посилення адаптаційного потенціалу, який ці впливи міг би попередити. І лише після моделювання максимально можливого рівня розвитку підприємства доцільно переходити до планування механізму управління адаптивним розвитком підприємства, який би цей рівень забезпечував. Таким чином, моделювання максимально можливого рівня розвитку підприємства є завданням як дескриптивного, так і нормативного моделювання.

Основне завдання адаптивного розвитку промислового підприємства – так відреагувати на вплив, щоб максимальним чином збільшити ефективність руху до кінцевої мети. Система управління адаптивним розвитком промислового підприємства повинна володіти не лише здатністю відповідати на плановані події, але й мати можливість регулювати потенціал для превентивного реагування на несподівані, як правило, незнайомі події, що виникають в її навколишньому середовищі.

Управління адаптивним розвитком підприємства здійснюють на основі активної та пасивної адаптації [1–6]. Активна адаптація розвитку промислового підприємства є механізмом реалізації адаптивних якостей, закладених у систему, з можливістю коригування планового рішення [7]. Активна адаптація забезпечує постійний контроль над виконанням плану розвитку і його відповідне коригування у разі змін умов функціонування системи, а також параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Пасивна адаптація забезпечує облік можливих змін умов функціонування системи управ-

Рис. 1. Діагностика ситуації в процесі адаптивного розвитку промислового підприємства

Рис. 2. Механізм управління адаптивним розвитком промислового підприємства

ління адаптивним розвитком промислового підприємства під час розроблення плану її роботи. У плані зазначають елементи адаптаційного потенціалу системи управління розвитком (діапазони маневрування, гнучкість, керованість і т. д.) та елементи потенціалу розвитку промислового підприємства (виробничо-технологічні, фінансові, організаційні, кадрові). Пасивна адаптація розвитку промислового підприємства ґрунтується на накопиченні інформації щодо реалізації планів за попередні періоди.

Результатом процесу пасивної адаптації розвитку промислового підприємства є отримання такого плану, який з урахуванням можливих тенденцій розвитку як зовнішніх, так і внутрішніх умов функціонування системи, містив би адаптаційний потенціал для реагування на всі можливі зміни.

У разі виявлення відхилень фактичних показників від планових є ймовірність виникнення необхідності регулювання ходу виконання плану шляхом перерозподілу потенціалу розвитку промислового підприємства (ресурсів, потужностей), закладеного пасивною адаптацією. Якщо ж такого регулювання виявиться недостатньо і діапазон маневрування, закладений пасивною адаптацією, не дає змоги відновити нормальну роботу системи, необхідним є переосмислення критеріїв функціонування системи, коректування або розроблення нового плану, тобто застосування методів превентивної адаптації.

Під час їх застосування відбувається процес переосмислення потенціалу підприємства, його стратегічних складників згідно з прогнозованими змінами рівня розвитку підприємства та з експертним аналізом менеджерів про перспективні напрями розвитку підприємства [8].

Тому в сучасних умовах адаптивний підхід може бути методологічною основою для побудови системи розвитку і механізму управління адаптивним розвитком промислового підприємства на його основі (рис. 2).

Одним з основних елементів представленого механізму управління адаптивним розвитком є коадаптація підприємств, що входять до складу ВГС. Даний елемент містить процеси, що виникають під час взаємного пристосування підприємств один до одного, що спрямоване на досягнення взаємної вигоди та підсилення міжфункціональних зв'язків у складі ВГС і забезпечення таким чином її життєздатності в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Запропонований механізм управління адаптивним розвитком промислового підприємства на основі застосування превентивної адаптації потенціалу розвитку підприємства до максимально можливого рівня його розвитку дасть змогу підвищити якість управлінських рішень.

Висновки. Запропоновано використання ситуаційного підходу до управління адаптивним розвитком промислового підприємства як складової одиниці ВГС. Даний підхід є основою для побудови механізму управління адаптивним розвитком і містить такі компоненти, як: діагностика ситуації в адаптивному розвитку промислового підприємства; прогноз реального адаптивного розвитку; прогноз ідеального адаптивного розвитку; оцінка і регулювання потенціалу адаптивного розвитку; прийняття рішень щодо регулювання адаптивного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; научн. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко ; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

3. Иващенко П.А. Адаптация в экономике / П.А. Иващенко. – Харьков : Вища школа, 1986. – 144 с.
4. Маторин С.И. Анализ и моделирование бизнес-систем: системологическая объектно-ориентированная технология / С.И. Маторин ; под ред. М.Ф. Бондаренко ; предисл. Э.В. Попова. – Харьков : ХНУРЭ, 2002. – 322 с.
5. Соколова Л.В. Теорія і практика адаптації підприємств до мінливого бізнес-середовища : [монографія] / Л.В. Соколова. – Харків : ХНУРЕ, 2004. – 288 с.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратеги : [учебник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций : в 2-х т. / Г. Кунц, С. О'Доннелл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1981. – Т. 1. – 495 с. ; Т. 2.– 511 с.
8. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.

УДК 338

Можевенко Т.Ю.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

ANALYSIS OF UKRAINE LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES IN MARKET CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено оцінку стану ринку продукції легкої промисловості. Розглянуто основні тенденції розвитку внутрішнього ринку продукції легкої промисловості, проблеми та протиріччя розвитку легкої промисловості. Також розглянуті підприємства легкої промисловості України та приділено увагу проблемам їхнього існування.

Ключові слова: легка промисловість, вітчизняні підприємства, експорт, імпорт, політика маркетингових комунікацій із ринком.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка состояния рынка продукции легкой промышленности. Рассмотрены основные тенденции развития внутреннего рынка продукции легкой промышленности, проблемы и противоречия развития легкой промышленности. Также рассмотрены предприятия легкой промышленности Украины и акцентировано внимание на проблемах их существования.

Ключевые слова: легкая промышленность, отечественные предприятия, экспорт, импорт, политика маркетинговых коммуникаций с рынком.

ANNOTATION

The paper assessed the state of the market of light industry products . The main trends in the development of the internal market of light industry products . The problems and contradictions of the development of light industry . Also considered light industry enterprises of Ukraine. And to emphasize the problems of their existence .

Keywords: light industry, domestic enterprises, export, import, marketing communications policy with the market.

Постановка проблеми. Для кожного промислового підприємства, що розвивається, рано чи пізно настає момент, коли його починають не задовольняти характеристики вітчизняного ринку, тому само собою виникає питання виходу підприємства на зарубіжні ринки. Для України це досить актуальне питання, але недолік фінансових коштів, поганий стан основних засобів, невідповідність продукції міжнародним стандартам, а також застарілість технологій для багатьох підприємств є одними з основних причин, які перешкоджають виходу на закордонні ринки. Але в Україні існують підприємства, продукція і послуги яких є конкурентоздатними не лише на вітчизняному ринку, а потенціал їх виробництва перевищує внутрішні потреби країни, тому для збільшення об'єму продажу продукції й ефективнішого використання виробничих потужностей цим підприємствам необхідно шукати нові ринки збуту. Підприємствам, які вирішили вийти на іноземний ринок, необхідно взяти до уваги існування величезної кількості обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі, як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і у своїй власній. Усі ці питання підприємства можуть вирішити за рахунок добре продуманої політики планування рекламних комунікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принцип пріоритетності розвитку частини внутрішнього ринку – ринку продукції легкої промисловості як необхідної передумови становлення національної економіки пройшов апробацію світовим досвідом. Так, у багатьох державах швейна і взуттєва галузі давали поштовх відродженню національної економіки, наприклад в Італії, Китаї, Японії, Південній Кореї. Цей пріоритет підкреслюється і в низці робіт зарубіжних та вітчизняних учених-економістів [5, с. 11]. Проте, незважаючи на досить значний розвиток теорії сучасних ринків, питання ролі ринку продукції легкої промисловості (ринок монополістичної конкуренції) у системі національного ринку України та оцінки його впливу на ефективність економічного розвитку країни, потребують значного подальшого опрацювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід підкреслити, що досліджені в роботі підприємства легкої промисловості знаходяться в пошуках вирішення проблем щодо розподілу обмежених ресурсів на здійснення рекламних комунікацій. Вирішення цих проблем сприятиме зміцненню існуючих та охопленню нових ринків збуту товарів, що, своєю чергою, допоможе підприємствам отримувати прибуток самим та стати могутнім джерелом надходження коштів у бюджет країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Легка промисловість є однією з найважливіших серед галузей виробництва непродовольчих товарів. Продукція легкої промисловості йде на задоволення потреб населення, забезпечуючи його тканинами, одягом, взуттям та іншими предметами вжитку, а також використовується в інших галузях промисловості у вигляді сировини і допоміжних матеріалів (у харчовій промисловості, машинобудуванні та ін.). Найтісніше вона пов'язана із сільським господарством і хімічною промисловістю – основним

постачальником сировини для галузі, а також машинобудуванням [1].

Українська легка промисловість сьогодні – це соціально вагомий сектор економіки, орієнтований на кінцевого споживача. Потенційні можливості підприємств легкої промисловості дають змогу виробляти широкий спектр товарів, здатних задовольнити увесь попит внутрішнього ринку. На підприємствах галузі, розташованих у всіх регіонах України, зосереджено близько 7% загальної чисельності промислово-виробничого потенціалу промисловості і 2,4% виробничих фондів [2, с. 104].

На жаль, постійна зміна урядів, боротьба за владу і глобальна економічна криза привели до того, що за останні 20 років легка промисловість України практично не зрушила з місця. Фінансова й економічна світова криза останніх років важко вдарила по економіці країни. Економічна криза в Україні співвідноситься не лише з глобальною фінансовою кризою, але й кризою управління в країні. Україна втратила об'єми виробництва сировини і готової продукції, які мала до розпаду СРСР. На сьогоднішній день ситуація на ринку готової продукції значно покращується, але відсутність або дефіцит власної сировини призводить до неконкурентних цін, що обмежує експорт готової продукції на світовий ринок.

Відомо, що Україна знаходиться в дуже вигідному геополітичному центрі, вона в центрі Європи, граничить із Росією, Польщею, Білоруссю, Румунією й іншими країнами. Російський ринок досить великий, продукцію можна буде поставляти і в інші країни Європи. Тому дуже важливими загальними проблемами є підвищення конкурентоспроможності галузі на основі вдосконалення виробничих стосунків, упровадження сучасних технологій, підвищення технічного рівня, продуктивності праці, а також добре продуманої політики маркетингових комунікацій, що спроможна підвищити конкурентний рівень підприємства та дасть змогу підтримувати його впродовж тривалого часу.

В Україні легка промисловість почала формуватися в другій половині XIX ст. Саме тоді з'явилися перші шкіряні заводи в Києві та Бердичеві, джутова фабрика – в Одесі, канатний завод – у Харкові. Підприємства легкої промисловості на початку XX ст. більше були схожі на кустарні майстерні і мали незначний обсяг виробництва. Проте вже через півстоліття, коли було побудовано низку потужних підприємств, галузь розвивалася прискореними темпами. У кінці XX ст. легка промисловість займала важливе місце в економіці України.

У галузі легкої промисловості функціонує понад 10 тис. підприємств, із них: у текстильній промисловості – близько 2,5 тис., із виробництва готового одягу і хутра – близько 6 тис., шкіри і шкіряного взуття – близько 1,5 тис. Практично всі підприємства легкої промисловості приватизовані, а ті, що знаходяться в державній власності, становлять менше 1% [2, с. 103].

Підприємства легкої промисловості орієнтуються на споживача, трудові ресурси і джерела сировини поширені, загалом, на території всієї України. Проте легка промисловість завжди відставала від потреб суспільства по асортименту, якості та обсягам виробництва продукції, а нині знаходиться в глибокій кризі, її доля в промисловому виробництві скоротилася.

Найбільше скоротили виробництво виробники одягу (імпортери давно завоювали українського споживача). Стан легкої промисловості посилюється також гострим дефіцитом професійних кадрів.

Легка промисловість України охоплює галузі, що виробляють товари народного споживання: тканини, одяг, взуття, предмети галантереї і парфумерії та ін. Серед них – текстильна, швацька, трикотажна, шкіряно-галантерейна, взуттєва, хутряна та інші галузі. Крім того, підприємства легкої промисловості виробляють і товари виробничого призначення: корд, канати, штучну шкіру та ін. Сировиною для галузі є натуральні, штучні і синтетичні волокна. Легка промисловість України переробляє як власну (льон, шкіру, хутро, хімічні волокна, вовну), так і привезену (вовну, бавовну, текстиль) сировину [4].

Текстильна промисловість займає провідні позиції за вартістю продукції у складі легкої промисловості. Вона використовує натуральні (бавовняні, вовняні, льняні і шовкові), штучні і синтетичні (віскозу, капрон, нейлон та ін.) волокна.

Бавовняна галузь України об'єднує прядильне, ткацьке, крутильне і ниткове виробництва. Галузь працює на привезеній сировині, яка поступає переважно з Узбекистану та Єгипту. Основними центрами галузі є Херсон, де працює найпотужніший в Україні бавовняний комбінат, Тернопіль, Донецьк, Нікополь (ниткова фабрика), Чернівці. Є також крупні підприємства в Києві, Харкові, Львові, Полтаві.

Вовняна галузь охоплює підприємства з первинної переробки, виробництва пряжі і тканин. Зараз галузь налічує два десятки підприємств і виробництв. Сировиною для виробництва вовняних тканин є власна та привезена (переважно з Австралії) сировина. Вовняні тканини виробляють у Чернігові (концерн «Чексил» – одне з найбільших підприємств Європи), Кривому Розі, Дунаєвцях (Хмельницька область), Сумах, Харкові, Одесі. Виробництво килимів із вовни і синтетичних волокон здійснюється в Богуславі (Київська область), Києві та Черкасах.

Льняна галузь охоплює виробництво тканин побутового і технічного призначення (пожежні рукави, пакувальні матеріали і тому подібне). В Україні налічують більше 30 льонозаводів і два льонокомбінати. Первинна переробка льону здійснюється на невеликих льонозаводах, що тяжіють до сировини. Вони розміщені на півночі країни, де зосереджені найбільші посіви

льону-довгунця (Житомирська, Рівненська, Львівська і Чернігівська області). Безпосередньо ж льняні тканини виготовляють на льонокомбінатах у Рівному та Житомирі.

Шовкова галузь виробляє шовкову пряжу та тканини з неї. Сировиною є натуральні, штучні і синтетичні волокна. Основні центри галузі – Київ, Черкаси і Луцьк. Проте за останні десятиліття текстильна промисловість України переживає занепад: загальне виробництво всіх видів тканин скоротилося більш ніж у 10 разів.

Швацька галузь займає друге місце у складі легкої промисловості за вартістю вироблюваної продукції. Швацька промисловість має повсюдне поширення. Її підприємства є в багатьох містах України, майже в кожному районному центрі. Щонайпотужнішими центрами швацької промисловості є зазвичай крупні міста (Київ, Дніпро, Харків, Одеса, Львів, Чернівці), де зосереджено по декілька швацьких фабрик зі значною кількістю зайнятих.

Трикотажна промисловість займається виготовленням трикотажних тканин, білизни, в'язаних виробів, шкарпеток і панчіх із натуральних і хімічних волокон. У своєму розміщенні повністю орієнтується на споживача. Великі підприємства є в Києві, Харкові, Львові, Одесі, Миколаєві, Чернівцях, Житомирі.

Взуттєва промисловість унаслідок конкуренції з продукцією інших країн знаходиться у стані застою. Обсяги виробництва взуття знизилися в декілька разів. Найбільші підприємства розміщені в крупних містах: Одесі, Києві, Луганську, Запоріжжі, Львові.

Хутряна промисловість в Україні охоплює лише декілька підприємств у Харкові, Тисмениці (Івано-Франківська область), Жмеринці (Вінницька область), Шепетівці (Хмельницька область).

Шкіряно-галантерейна промисловість являє собою виробництво і вироблення шкіри, виробництво галстуків, хусток, косинок, стрічок, біжутерії, валіз, інших товарів широкого вжитку. Найбільшими центрами шкіряно-галантерейної промисловості є Київ, Львів, Харків, Полтава, Миколаїв, Одеса [4].

Формування ринкової економіки в Україні значною мірою змінило умови діяльності підприємств. У галузі легкої промисловості сучасні підприємства значно відстають від інших за показниками своєї діяльності.

В останній час в Україні товари вітчизняного виробництва становлять незначну частину товарів легкої промисловості, основний обсяг товарів – це імпорт із Китаю, Туреччини та інших країн, товари яких дуже часто поганої якості.

Однак виробництво тканин з успіхом здійснюється в Тернополі, Полтаві, Донецьку, Києві. У Харкові, Одесі, Черкасах зосереджена переважно бавовняна промисловість. Закарпаття здійснює виробництво килимів із вовни. Крім того, в Україні збережений новий цикл виробництва та переробки льону. Швейна продукція нашої країни, незважаючи на зменшення експорту, використовується в Італії, Франції та Германії.

Незважаючи на збережені тенденції в розвитку легкої промисловості, вітчизняні підприємства легкої промисловості у зв'язку з перебудовою економіки знизили своє виробництво впродовж останніх років у 10 разів [3].

Список лідерів внутрішнього ринку очолює багатопрофільний торгово-виробничий концерн «Текстиль-Контакт», основний вид діяльності якого полягає у виробництві і реалізації всіх видів тканин, штучного хутра, трикотажних полотен, прикладних матеріалів, фурнітури (понад 20 тис. найменувань). Виробництво такого різноманітного асортименту стало можливим завдяки великим бюджетним замовленням на бавовняні, шерстяні і напівшерстяні тканини, а також на речове і постільне майно відомчого призначення для низки міністерств і відомств [3].

Іншим об'єднанням із промисловим, науковим і фінансовим потенціалом, яке швидко розвивається, є корпорація підприємств «Текстиль-Україна» (зареєстрована в грудні 1999 р.). Її розвитку сприяють великі фінансові партнери з Росії. До складу корпорації входять 27 підприємств по всій території України, де виробляється практично весь асортимент продукції легкої промисловості. Провідна роль у завоюванні зовнішніх ринків збуту вже кілька років належить АТ «Україна» (м. Житомир), що поставляє свої вироби до Німеччини, Чехії, Словенії, Хорватії, Угорщини, Польщі; АОЗТ «Черкаський шовковий комбінат», який реалізує шовкові тканини до США, Данії, Чехії, Угорщини; ВАТ «Рівнельон»; ЗАТ «ВОЗКО» (м. Вознесенськ).

У табл. 1 наведено дані про роботу промисловості України за 2009–2015 рр.

Аналізуючи дані табл. 1 про індекси промислової продукції індексів, можна зробити висновки, що в 2009 р. знизилися темпи зростання промислового виробництва, це пов'язано з політичними змінами в Україні. Однак уже в 2010 р. помітний зріст промислового виробництва.

У 2009 р. темпи зростання виробництва товарів легкої промисловості досягли рівня темпів зростання в переробній промисловості.

У 2012 р. значно відстають темпи зростання виробництва товарів легкої промисловості від темпів зростання переробної промисловості.

У 2013–2015 рр. знову спостерігається зниження обсягів промислового виробництва, у тому числі товарів легкої промисловості, що пов'язано з наслідками всесвітньої кризи минулих років.

Однак потрібно звернути увагу на деякі темпи зростання промислового виробництва та товарів легкої промисловості. У 2015 р. це зростання спостерігається у зв'язку зі змінами політики держави, коли потрібно платити податки, більш виготовляти української продукції та

вишукувати резерви з підвищення попиту на цю продукцію, яка буде більш якісною та дешевою, ніж імпортна.

Крім того, дуже важливо, щоб на українських ринках з'являлося якомога менше іноземних конкурентів, щоб витрат на рекламу української продукції було більше та ці витрати оптимально розраховувались та розподілялись.

На ринку України вітчизняні виробники міцно утримують тільки одну нішу – виготовлення шкарпеток. Ємність внутрішнього ринку становить 45 млрд. грн., частка вітчизняних товарів – не більше ніж 6,6 млрд. грн. Головна проблема для українського внутрішнього ринку – це дуже простий вхід на нього іноземних підприємств, незважаючи на те що розвинуті країни дуже ретельно захищають свої внутрішні ринки.

Незважаючи на намічене зростання виробництва майже по всіх видах легкої промисловості в 2015 р., що пов'язано зі змінами в політиці та економічному стані, імпортна продукція на ринку України значно перевищує експортну.

Аналізуючи розвиток легкої промисловості в Україні та ставлячись ретельно до спроможності країни бути конкурентоздатною на ринку збуту своєї продукції, виникає необхідність у спостереженні за цією продукцією на основі даних експорту-імпорту товарів легкої промисловості.

Не має необхідності зупинятися детально на всіх існуючих фабриках, які займаються швацьким ремеслом, охарактеризуємо ТОВ «Еліта», тим паче на цьому підприємстві автор має акт упровадження результатів дослідження. Це швацька фабрика, основною діяльністю якої є пошиття виробів та надання послуг із пошиття з давальницької сировини (33% та 67% об'єму виробництва відповідно), а саме: оптово-роздрібна торгівля, розширення своєї торговельної мережі, робота з вітчизняними та іноземними замовниками. Фірма «Еліта» має у своєму розпорядженні висококваліфікованих фахівців, що дає змогу здійснювати моделювання, розкрій, пошиття та реалізацію виробів. Основна продукція фірми – легкий жіночій одяг, модельний ряд налічує більше ста найменувань. Асортиментні групи: сукні, костюми з брюками, костюми зі спідницями, блузи, брюки, спідниці, жакети, сарафани. Одним із головних завдань «Еліти» є збільшення реалізації готової продукції, тому фірма освоює нові методи продажу (активна участь у виставках-ярмарках, створення мережі торговельних представників по Україні), а також розвиток оптово-роздрібної мережі.

Багато великих підприємств легкої промисловості Харкова й області (не рахуючи підприємств малого бізнесу) намагаються відповідати сучасним тенденціям ринку, а їх керівництво докладає значних зусиль для того, щоб зробити їх привабливими як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Велика кількість підприємств легкої промисловості Харківської області, які належать до підприємств малого бізнесу, займаються швацьким виробництвом, і саме їх продукцією заповнена чимала частина харківських ринків. Значна частка ринку належить азіатським товарам.

Майже половина всієї імпортованої швацької продукції завозиться до України з Китаю, Туреччини, Росії, Італії. Але поступово українські споживачі починають звертати увагу на товари вітчизняних виробників та все частіше задоволені цими покупками через низьку якість товарів, завезених із Китаю. Не звертаючи увагу на їхню, здавалося б, низьку вартість, споживачі впевнені у високій якості, вони розуміють, що тут їх кошти не будуть марно витрачені, що краще купити одну якісну річ і носити її декілька сезонів, не боячись, що вона втратить свій первинний вигляд, як це відбувається вже через сезон із китайськими виробами.

Продукція наших виробників користується попитом у Німеччині, куди йде практично половина експорту. Деяка частина виробів, виготовлених в Україні, поставляється до Франції, Великобританії, Італії, Бельгії та Польщі. У нашу країну також здійснюється експорт товарів легкої промисловості (а саме товарів швацького виробництва), які користуються популярністю серед населення.

Але є обставини, що не дають українським виробникам заповнити ринок власною продукцією з гарантованою якістю. Річ у тому, що більша його частина віддана контрабандистам та нелегальним швацьким цехам, а легальне виробництво обкладається високими податками. У результаті держава постійно недоотримує частину податків, а легальним виробникам доводиться пристосовуватися до ситуації.

Схеми роботи, які використовують підприємства швацької галузі, як правило, такі:

Таблиця 1

Індекси промислової та легкої продукції в цілому та за основними підгалузями [3]

Промисловість	Індекси росту						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Промисловість	112,5	103,1	106,2	110,2	96,9	73,6	109,9
Переробна промисловість	114,6	103,0	106,3	111,7	96,8	68,8	114,1
Легка промисловість	113,6	100,3	98,1	100,4	96,6	71,4	112,9
Текстильна промисловість та пошив одягу	114,0	102,6	95,2	99,7	94,0	69,7	112,9
Виробництво шкіри та інших матеріалів, виробів зі шкіри	112,5	91,9	110,3	102,7	105,1	81,7	114,5

виробництво на умовах давальницької сировини, повний експорт, випуск продукції для внутрішнього ринку.

Найбільш вигідне виробництво і реалізація всієї продукції на внутрішньому ринку або її експортування. Проте тут український виробник стикається з великою проблемою. В Україні не налагоджена система збуту, тому доводиться працювати під замовлення з іноземними компаніями, тобто укладати давальницькі контракти. При цьому найбільшої вигоди дістають компанії-замовники, оскільки вони фіксують своє ім'я на етикетці одягу. А українська компанія лише надає послуги пошиття. У минулі роки західноєвропейські замовники співробітничали таким чином із підприємствами Болгарії та Румунії. Через підвищення вартості послуг у цих країнах зараз попит на послуги пошиття змістився до України. Ця схема цікава для підприємств не високою рентабельністю, а упевненістю в здобутті чітко обумовленого доходу в певний час без необхідності займатися продажем продукції самостійно.

Такі крупні швацькі підприємства Харкова, як «Мангуст» і «Ретто», віддають перевагу роботі на російському ринку, тому велика частина їх продукції йде на експорт. Механізм простий: з Італії завозяться зразки тканини високої якості, а їх аналог робиться в країнах Східної Азії. У результаті ринок отримує два однакові вироби різної якості, які відрізнити дуже важко.

У жителів Харкова й області змінилося ставлення до верхнього одягу. Молодь цікавить зручний, не дуже довгий, легкий, але водночас теплий одяг. Це, як правило, пуховики. Жінок середнього віку і ділових жінок передусім цікавить класичний одяг – пальто. На вітчизняному ринку переважають сірі однотипні моделі, тому є тенденція виробляти елегантні моделі.

У питанні вибору постачальників матеріалу думки гравців ринку неоднозначні. Фабрика ім. Тінякова прагне працювати з компаніями, що поставляють тканини гарантовано високої якості як зарубіжного, так і вітчизняного виробництва. Італійські виробники займають половину загального об'єму використовуваних фабрикою тканин, вітчизняні ж виробники з Чернігова та Харкова знаходяться на другому місці загального об'єму використовуваних тканин; турецькі виробники займають значно меншу частину обсягу, а тканини деяких китайських виробників майже не використовуються фабрикою. Швацька фабрика «Еліта» співробітничає лише із зарубіжними постачальниками.

На основі проведеного аналізу імпорту-експорту товарів легкої промисловості за період 2008–2011 рр. можна зробити висновок, що в Україні існує проблема подальшого розвитку легкої промисловості на базі зростання обсягів випуску продукції на підприємствах, які прагнуть до ринкової інноваційної політики.

У зв'язку з цим сьогодні намічені тенденції щодо поліпшення податкової політики держави, з урахуванням проекту Податкового кодексу підприємства легкої промисловості повинні бути звільнені від податку на прибуток на 10 років.

Окрім того, у легкій промисловості є проблема щодо ціноутворення на ринку товарів. Якщо прибрати з ринку підприємства, які не виплачують податки, зникне нерівна цінова конкуренція (імпортери продають дешеву продукцію).

Сучасна ринкова цінова конкуренція може бути переборена з подальшим удосконаленням існуючого оподаткування та чесного підходу до впровадження на внутрішній ринок України імпортних товарів. Потрібно сказати, що держава не отримує податки, тому що підприємці вітчизняної легкої промисловості виплачують дуже велику кількість податків: податок на прибуток, ПДВ та податки в різні фонди.

На основі раціонального підходу до уплати податків держава примусить платити податки щодо імпортерів більш 200 грн. упродовж місяця, тому що вони є фізичними особами – підприємцями, які виплачують єдиний податок, тому змушені в подальшому підіймати ціни на свої товари. Своєю чергою, вітчизняні підприємства, які не будуть платити податок на прибуток, стануть більш привабливими.

В Україні майже не виробляють парні тканини, підкладку, фурнітуру, нитки та тим самим роблять продукцію українських підприємств легкої промисловості більш дорожчими. Вирішити перелічені проблеми галузі означає додержуватися рівних умов роботи на ринку, ліквідацію митних та неврахованих податків, пільгове оновлення устаткування, здешевлення газу для промисловості.

Ще одна проблема заслуговує ретельної уваги, коли імпортна продукція потрапляє на ринок за низькими цінами та проходить спрощену систему оподаткування без унесення всіх податків.

Українська продукція, потрапляючи на ринок, проходить перевірку оподаткування, де вказані відпускні ціни, тому українську продукцію торгівля переважно не продає.

Проте залишається невирішеним питання про перевагу придбання населенням дешевого імпорту, тому що репутація більшості вітчизняних виробників одежі та взуття не на користь цих виробників. Цьому сприяє низький техніко-організаційний рівень управління підприємством та малі витрати на створення реклами.

Висновки. Підприємства легкої промисловості потребують добре продуманої політики маркетингових комунікацій підприємства з ринком, яка забезпечить міцний механізм протидії виробника товарів та послуг тиску багатьох конкурентів. Для більшості вітчизняних підприємств легкої промисловості актуальним

напрямом здійснення маркетингової політики є досягнення поінформованості, згадування, упізнавання, знання торгової марки залежно від стадії життєвого циклу товару, його сезонності та маркетингових цілей підприємства. Вирішення цих питань зумовлює використання засобів масової інформації. Але за умов значно збільшеного інформаційного навантаження на споживачів процес організації та планування маркетингових комунікацій, а саме розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення оптимального розподілу обмежених ресурсів підприємства, які потрібні для організації рекламних комунікацій, усе більше потребує наукового підходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Легка промисловість України: за даними TOP lutsk.com. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://toplutsk.com/articles-article_104.html.
2. Легка промисловість України: за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/9.html.
3. Укрлегпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу : org.ua/statistika_minstat_ukraini.html.
4. Легка промисловість України: за даними Ukrmap [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrmap.su/uk-g9/922.html.
5. Ізовіт В.А., Замороко Т.Л. Пріоритетний розвиток легкої промисловості – майбутнє України / В.А. Ізовіт, Т.Л. Замороко // Вісник КНУТД. – 2005. – № 6. – С. 9–14.

УДК 338

Можевенко Т.Ю.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ПІДГРУНТЯ ПРОЦЕСУ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ ТА ЇХ МІСЦЕ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPTUAL BASE OF COMMUNICATIONS ADVERTISING AND PLACE IN MARKETING ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто маркетинговий підхід до управління ринковою діяльністю підприємств. Виділено головні концепції управління ринковою діяльністю. Приділено увагу ринку сучасних інформаційних послуг. Розглянуто основи прийняття маркетингових рішень. Зроблено висновки щодо концептуальних засад рекламного процесу.

Ключові слова: концепція, маркетинг, реклама, рекламний процес, медіакомбінація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен маркетинговый подход к управлению рыночной деятельностью предприятий. Выделены основные концепции управления рыночной деятельностью. Уделено внимание рынку современных информационных услуг. Рассмотрены основы принятия маркетинговых решений. Сделаны выводы относительно концептуальных основ рекламного процесса.

Ключевые слова: концепция, маркетинг, реклама, рекламный процесс, медиакомбинация.

ANNOTATION

The article deals with the marketing approach to the management of the market activity of the enterprises. The basic concept of market management. Paying attention to the market of modern information services. The basics of making marketing decisions. Conclusions regarding kontseptaulnih fundamentals of the advertising process.

Keywords: concept, marketing, advertising, advertising process, mediakombinatsiya.

Постановка проблеми. Особливістю сучасної ситуації на вітчизняних ринках є обсяги та різноманіття ринкової пропозиції, яка значно збільшилась в останні десятиріччя. Кількість компаній, які пропонують споживачам аналогічні за своїм призначенням товари та послуги, збільшується в геометричній прогресії, породжуючи жорстку конкурентну боротьбу як між вітчизняними, так і іноземними виробниками незалежно від обсягів та сфери їхньої діяльності. У таких умовах одним із найголовніших факторів успіху в боротьбі вітчизняних виробників за потенційного споживача стає заздалегідь розроблена програма маркетингових комунікацій підприємства з ринком.

Рекламні комунікації підприємства із зовнішнім середовищем стають одним із ключових факторів досягнення комерційного успіху та важливою складовою частиною загального механізму ефективної протидії виробника товарів і послуг тиску численних конкурентних сил. Але в умовах бурхливого розвитку засобів масової інформації та значного інформаційного навантаження на споживача процес організації та планування рекламних комунікацій, для того щоб бути ефективним, повинен мати міцну концептуальну базу свого існування, нові методи та інструменти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі економічного розвитку суспільства деякі вчені виділяють низку етапів [1, с. 198; 2, с. 87]. І хоча для їх позначення в науковій літературі використовують різні терміни (епоха, ера, стадія тощо), але у визначенні їх хронологічних меж думки вчених істотно не відрізняються. До таких етапів, як правило, належать: «епоха виробництва» (період з 1870 до 1930 р.), «епоха продажів» (із 1930 р. приблизно до середини 50-х років XX ст.), «епоха маркетингу» (із середини 50-х років до теперішнього часу). Єдність думок у визначенні хронологічних меж цих етапів зумовлена дією об'єктивних чинників: якісними змінами соціально-економічних умов життя суспільства, що відбувалися в результаті неухильного зростання масштабів товарного виробництва й загострення конкуренції між виробниками товарів і послуг, і, як наслідок, змінами в засобах ведення бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залежно від того, на що спрямовані основні зусилля підприємців, досягнення цієї мети може забезпечуватися декількома альтернативними, принципово різними шляхами. Основні принципи, які є в основі системи управління ринковою діяльністю, дають змогу виділити головні її концепції: вдосконалення виробництва, вдосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль, маркетингу, соціально-етичного маркетингу. Розглянемо далі більш детально кожну з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі концепції вдосконалення виробництва реклама не відіграє істотної ролі, оскільки в умовах товарного дефіциту виробник не має жорстких стимулів до налагодження комерційних комунікацій зі споживачем. Покупець в умовах відсутності вибору сам проявляє ініціативу в здобутті інформації про виробника (продавця) товару. Якщо ж реклама в обмежених межах і використовується як один із

засобів комерційних комунікацій, то частіше як інструмент інформування або нагадування. Відповідає такому призначенню реклами і найбільш часто використовувані її форми: інформаційна, рубрична, та ін.

Якісно новий рубіж у розвитку ринкових стосунків спостерігається під час переходу до «ринку покупця» (тобто в умовах перевищення пропозиції над попитом). Даний тип ринку дає покупцю можливість обирати. При цьому різко загострюється проблема збуту. Важливим чинником ринкової діяльності стає всезростаюча конкуренція виробників, боротьба за гроші споживача. У цих умовах концепція вдосконалення виробництва стає неефективною.

У рамках концепції вдосконалення товару рекламі також відводиться другорядна роль. Передбачається, що споживач сам буде зацікавлений у формуванні комунікацій із виробником (продавцем) високоякісних товарів.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль, навпаки, приділяє рекламі одне з центральних місць. Основні зусилля всієї підприємницької діяльності переносяться на «проштовхування», нав'язування товару покупцю. За використання даної орієнтації в управлінні ринковою діяльністю агресивна реклама поряд із методами жорсткого прямого продажу і великою кількістю засобів стимулювання збуту дає змогу забезпечити реалізацію товару. У результаті багатьох досліджень доведено, що зосередження абсолютної частини підприємницьких зусиль на рекламі не є гарантією успіху на ринку.

Загострення проблеми збуту ще в середині XIX ст. стало причиною появи нової «філософії» підприємництва – концепції маркетингу. Основний акцент у всій ринковій діяльності маркетинг переносить на ефективне задоволення потреб. Своє нове наповнення в системі маркетингу отримують такі традиційні інструменти підприємницької діяльності, як ціна, система збуту і, звичайно ж, реклама.

Маркетинговий підхід до управління ринковою діяльністю на практиці довів свою високу ефективність. Одним із чинників досягнення високої ефективності є системний, комплексний підхід до ведення маркетингової діяльності. Одним із його проявів є те, що фірма – учасник ринкових стосунків постійно і цілеспрямовано впливає на ринок (споживачів) за допомогою розробленого з урахуванням його потреб комплексу інструментів маркетингу. Основними елементами комплексу маркетингу є: товар, ціна, система збуту, система маркетингових комунікацій.

Сучасна ринкова практика в розвинених країнах характеризується підвищенням соціальної відповідальності підприємців за результати своєї діяльності. У цих умовах ігнорування громадської думки, суспільних інтересів може негативно позначитися на фінансових результатах діяльності фірми, тому максимально ефективною концепцією управління підприємницькою діяльністю стає соціально-етичний маркетинг. Суть його полягає в тому, «що компанія повинна визначити потреби й інтереси цільових ринків, а потім забезпечити вищу споживну цінність ефективнішими порівняно з конкурентами способами, які підтримують або покращують благополуччя як клієнта, так і всього суспільства в цілому». Це твердження є особливо актуальним у зв`язку з еволюцією економічних умов та становленням ринкових відносин.

Так, поступові, але незворотні зміни економічних умов, в яких здійснювали свою діяльність виробники товарів і послуг, стали об'єктивними передумовами спочатку зародження перших маркетингових інститутів, а потім і усвідомлення суб'єктами підприємницької діяльності необхідності розвитку маркетингу як однієї з функцій управління діяльністю підприємства, необхідної, щоб досягти комерційного успіху в умовах зростаючої конкуренції.

Одним із найбільш вагомих інструментів сучасного маркетингу, що отримали потужний поштовх до розвитку ще в епоху продажів і що не лише зберігають, але й набувають усе більшого значення з розвитком активних форм маркетингу, були маркетингові комунікації.

Класифікація засобів маркетингових комунікацій за способами їхнього здійснення вже давно не є предметом наукової полеміки і стала свого роду традиційною. Єдність поглядів на склад цих засобів позбавляє сенсу перераховувати роботи всіх тих учених, які поділяють цей погляд. До них учені-маркетологи зараховують:

– рекламу;

– організацію зв'язків із громадськістю (public relations, PR);

– особисті продажі;

– заходи щодо стимулювання збуту.

Як доповнення до них низка вчених додають також засоби прямої комунікації, такі як салони, ярмарки, виставки, пряме поштове розсилання, телемаркетинг, продаж за каталогами [3, с. 432; 4, с. 386].

Навряд чи буде перебільшенням, якщо сказати, що реклама є основним складником комплексу засобів (інструментів) маркетингових комунікацій підприємства.

Багато положень, викладених у науковій літературі, присвяченій питанням організації рекламної діяльності, не можна визнати безперечними. Вони до цього часу залишаються предметом наукової полеміки, а розроблення науково обґрунтованих методів забезпечення ефективності рекламного тиску на ринок і сьогодні є актуальною зоною подальшого наукового пошуку.

Видається, що для розроблення науково обґрунтованих рекомендацій із подальшого вдосконалення методичного інструментарію забезпечення ефективності рекламного процесу в умовах сучасного ринку доцільно зробити попередній аналіз сутності такого поняття, як «реклама», а також логіко-історичний аналіз еволюції маркетингу та концептуальних засад

процесу планування рекламних комунікацій у зв'язку з аналізом способів його практичного розв'язання. Такий підхід до аналізу дасть змогу уточнити завдання рекламних комунікацій у системі маркетингу промислового підприємства і більш обґрунтовано оцінити як наукове, так і прикладне значення багатьох методичних рекомендацій, пропонованих у науковій літературі з питань рекламної справи.

Термін «комунікація» (від лат. communicatio – від communico – «роблю загальним, пов'язую, спілкуюся») у слов'янських мовах має різні значення залежно від контексту його вживання. В аспекті людських взаємин його, як правило, трактують як специфічну форму взаємодії (спілкування) людей у процесі їх пізнавальної діяльності, що передбачає передання інформації від людини до людини [5, с. 986].

Із такого його трактування випливає, що це двобічний процес. Але, визначаючи поняття «маркетингові комунікації», одні автори підкреслюють цю їх особливість, інші ж не акцентують на ній увагу. Наприклад, Ж.Ж. Ламбен подає таке визначення: «Під маркетинговими комунікаціями мають на увазі всі види сигналів і повідомлень, розроблених фірмою для різної аудиторії: споживачів, торговельних посередників, постачальників, акціонерів і органів влади, а також для її власного персоналу».

Видається, що акцент на такій особливості комунікацій, як двобічний характер зв'язків, не має істотного значення для визначення загальної мети всіх видів маркетингових комунікацій – передання повідомлень ринку про виробників товарів і послуг та їх ринкові пропозиції. Із цього погляду цілком правомірні визначення маркетингових комунікацій, що не роблять акцент на цій їхній складовій частині.

Але слід відзначити, що в розв'язанні загального завдання кожен з інструментів маркетингових комунікацій виконує різні функції та має свої сутнісні (фундаментальні) особливості та межі їх доцільного вживання. І щоб визначити сутнісні особливості кожного з цих засобів маркетингових комунікацій, важливо враховувати таке.

Двобічний характер зв'язків, що є підґрунтям поняття «комунікація», не обов'язково передбачає одночасність процесу здійснення зв'язків в обох напрямах. За використання одних засобів рекламної комунікації зворотний зв'язок може виявлятися одночасно з переданням повідомлень завдяки безпосередньому контакту зі споживачем і не вимагає спеціальної організації. За використання ж інших засобів миттєвий зворотний зв'язок зі споживачами виявляється неможливим, але може бути забезпечений шляхом спеціальної організації зворотних інформаційних потоків, які в часі не збігаються з моментом передання повідомлень (сигналів).

Ураховуючи особливості різних засобів маркетингових комунікацій, видається, що до найбільш точних визначень реклами можна зарахувати визначення Ж.Ж. Ламбена (і подібні до нього), який тлумачить це поняття таким чином: «Реклама – це однобічна, платна форма неособистої масової комунікації, покликана створювати сприятливе враження про рекламований товар, що має чітко визначеного спонсора» [4, с. 196].

Хоча пошук ідеального формулювання визначення реклами не є самоціллю в даній статті, але, як уже зазначалося, неточності у визначенні досліджуваного явища призводять до різного роду помилок і прорахунків у розробленні методичного забезпечення вирішення проблеми їх ефективної організації на практиці. Тому видається необхідним уточнити та визначити зміст, вкладений у це поняття. Ураховуючи наголошені раніше фундаментальні властивості цього явища (безкоштовність інформації для споживача, односпрямований, неособистий і масовий характер поширення інформації), можна запропонувати таке її визначення: реклама (англ. – advertising, фр. – publicite) – це інформаційні матеріали про властивості та переваги благ, призначених для ринкового обміну, створювані й оплачувані виробниками (продавцями) товарів і послуг, які поширюються ними односпрямовано й у неособистій формі через засоби масової інформації та інші види масового зв'язку для прилюдного оповіщення потенційних споживачів (покупців) із метою формування попиту на ці блага і сприяння їх реалізації.

В умовах сучасного ринку, перенасиченого товарами та послугами, споживачі зазнають дії багаторазово збільшеного обсягу інформації про ринкові пропозиції порівняно з періодом зародження і становлення реклами. Водночас, як довела експериментальна психологія, можливості сприйняття й пам'яті людини не безмежні, тому умови забезпечення ефективності рекламних комунікацій, а отже, і складність процесу їхнього планування й організації сьогодні у багато разів зросли.

Якщо в «епоху виробництва» й «епоху продажів» поява та розвиток перших маркетингових інститутів мали на меті продати якомога більше з того, що вже було вироблене, то перехід до епохи маркетингу був відзначений серйозними зрушеннями у філософії бізнесу. Поступово нові ідеї в практиці ведення бізнесу стали передумовою їх перетворення в 60-ті роки XX ст. у комплекс теоретичних дисциплін, що отримав надалі назву «школа маркетинг-менеджменту» (marketing management school). Із часом теоретичні положення школи маркетинг-менеджменту не лише не втратили, але й набули ще більшої актуальності і стимулів для подальшого розвитку. Так, темпи НТП, що значно зросли із середини 70-х років XX ст. в індустріально розвинених країнах, призвели до появи безлічі нових галузей виробництва і товарів та ще більшого загострення конкуренції. Наслідком цих процесів в економіці стали істотні зміни соціально-економічних умов життя суспільства, що

втілилися в зростанні потреб населення, зростанні суспільного прогресу та значному ускладненні ринкового середовища [4, с. 285].

Маркетинг як наука розвивався разом з економікою, зміни якої супроводжувалися природною еволюцією поглядів як учених, так і практичних працівників, на завдання і методи маркетингової діяльності підприємств. Із переходом до епохи маркетингу вони виявилися в усвідомленні необхідності значно розширити сферу компетенції служб маркетингу в системі управління підприємством. Зокрема, основним вектором розвитку більш активних форм маркетингу став розвиток на підприємствах стратегічного маркетингу, що став одним із найважливіших напрямів маркетингової діяльності, а також усвідомлення виробниками необхідності систематичних досліджень ринку.

Поруч з об'єктивно назрілою в ускладненому ринковому середовищі необхідністю змін у системі управління підприємствами значно зросла й актуальність наукового підходу до планування й організації маркетингової діяльності, що спирається не на інтуїцію виробника та недосвідченість споживачів, а на реальні досягнення галузей наукового знання, що активно розвиваються, вивчають психологію, сприйняття й особливості поведінки людини, зокрема її поведінки як споживача. Результати досліджень у цих галузях знання сьогодні, без сумніву, становлять значну частину загальнотеоретичного фундаменту маркетинг-менеджменту як науки.

Усі ці обставини стали об'єктивними передумовами виникнення потенційного попиту на особливий вид послуг – планування рекламних комунікацій для виробників товарів від їх імені – і появи незалежних підприємств, що надають такі послуги, – рекламних агенцій.

З їх появою планування рекламних комунікацій стало галуззю взаємовигідного перетину сфер економічних інтересів двох суб'єктів підприємницької діяльності й економічно доцільною формою організації об'єктивно необхідних для виробника процесів, які є невід'ємною частиною його маркетингової діяльності. Така співпраця дає змогу виробникам товарів економити засоби та час, вирішуючи свої проблеми у сфері планування рекламних комунікацій із ринком, а рекламним агенціям – отримувати прибуток від своєї діяльності.

Значний за обсягом, платоспроможний і стабільний у часі попит на такі послуги зумовив появу особливого виду ринкової діяльності, який сьогодні перетворився в самостійну та високорентабельну галузь економіки індустріально розвинених країн.

Рекламні агенції вже давно перетворилися на підприємства зі складною організаційною структурою, що досягають транснаціональних масштабів. Водночас делегування виробниками функцій з організації процесу рекламних комунікацій рекламним агенціям нерідко надає деяким ученим «ведмежу послугу» під час аналізу особливостей рекламного процесу. Вона полягає в тому, що юридична й економічна самостійність рекламних агенцій створює ілюзію їх незалежності в організації рекламних комунікацій виробника товарів, що нерідко призводить до плутанини в поясненні сфери їх компетенції та завдань.

Викладене дає підстави кваліфікувати поняття «процес формування досвіду» та «відповідь ринку» як одну соціально-психологічну категорію, що в цей час є важливою складовою частиною загальнотеоретичного підґрунтя маркетингу як науки.

Планування рекламних комунікацій у рекламній справі носить назву медіаплану, і це не лише пошук найкоротшої дороги до споживача, але ще й прекрасна можливість відбудовуватися від конкурентів, використовуючи альтернативні комунікаційні стратегії.

Під час роботи над медіапланом необхідно враховувати низку взаємозалежних чинників, що роблять вплив на кінцевий результат – ефективність реклами. І оскільки медіаплан є складовою частиною комплексної рекламної кампанії, головними взаємозалежними чинниками під час постановки завдання незмінно залишаються мета рекламної кампанії і стан цільової аудиторії по відношенню до рекламованого продукту. Саме тому фахівці вважають некоректною оцінку ефективності реклами в економічних показниках. Абсолютно ясно, що на збут продукції, крім реклами, впливають такі важливі характеристики, як споживчі якості товару, ціна, ємкість ринку, вагання попиту, активність конкурентів, організація збуту, рівень сервісу та ін.

Зрозуміло, кожен засіб реклами володіє своїми перевагами, а рекламодавець – певними можливостями в досягненні конкретних цільових груп під час просування тих або інших товарів і послуг. Ясно також, що один засіб не може забезпечити реалізацію мети рекламної кампанії, тому необхідно використовувати комплекс засобів реклами, розмістивши їх на декількох рекламоносіях. Окрім того, слід проаналізувати, на який термін краще планувати рекламну кампанію, тобто визначити час, за який певна кількість представників цільової аудиторії побачить рекламу не менше Х кількості разів, що забезпечить ефект запам'ятовування або інший ефект, який є метою рекламної кампанії. Отже, для ефективного впровадження реклами необхідно забезпечити безперервність рекламної дії протягом якогось певного періоду.

Сучасний ринок інформаційних послуг сильно диференційований щодо відмінностей у технологіях поширення та подання інформації. У зв'язку з інтенсивним розвитком інформаційних технологій досить часто непросто провести чітку межу між наявними інформаційними технологіями, оскільки багато з них тісно взаємопов'язані й похідні одна від одної, тому

будь-яка їх класифікація буде до певної міри умовною.

Завдання пошуку набору можливих варіантів розміщення рекламного анонсу безпосередньо пов'язане з вибором з усієї різноманітності ЗМІ набору тих із них, які дадуть змогу максимально ефективно донести бажану інформацію до представників цільової аудиторії, інакше проблеми складання оптимального медіаплану не існувало б у принципі. Але для розв'язання такого завдання поняття «ЗМІ» (засіб масової інформації) є дуже узагальненим.

Немає необхідності доводити, що в сучасній системі економічних стосунків ЗМІ виконують для виробників товарів і послуг функції своєрідних засобів виробництва, корисним результатом функціонування («виробництва») яких є поширення інформаційних продуктів, що дають змогу рекламодавцям формувати бажаний рівень інформованості цільових споживачів про свою ринкову пропозицію.

Очевидним є й те, що «результативність» різних ЗМІ у розв'язанні цього загального завдання, як і «продуктивність» засобів виробництва в їхньому традиційному розумінні, буде неоднаковою. Вона залежатиме, з одного боку, від набору ідентифікації об'єктивних властивостей (характеристик), що створюють індивідуальну специфічну комбінацію в кожному засобі виробництва, а з іншого – від умов його використання. Саме ці елементи зазвичай служать аналітичними одиницями, які становлять об'єктивне підґрунтя під час порівняльного оцінювання ефективності використання будь-яких засобів виробництва. Видається, що немає достатніх підстав робити виняток із цього загального правила для ЗМІ.

На нашу думку, до основних елементів, що зумовлюють «результативність» ЗМІ, можна зарахувати такі:

– тип ЗМІ;
– вид ЗМІ;
– місце розміщення анонсу в ЗМІ;
– кількість повторень анонсу в ЗМІ.

Наведені поняття не належать до категорії спеціальних термінів рекламної справи і не є новими в українській мові. Саме тому в різних наочних галузях у них вкладають різний і неоднозначний зміст. У роботах же методичного характеру неоднозначність використовуваних термінів неприпустима, оскільки вони несуть суворе функціо-

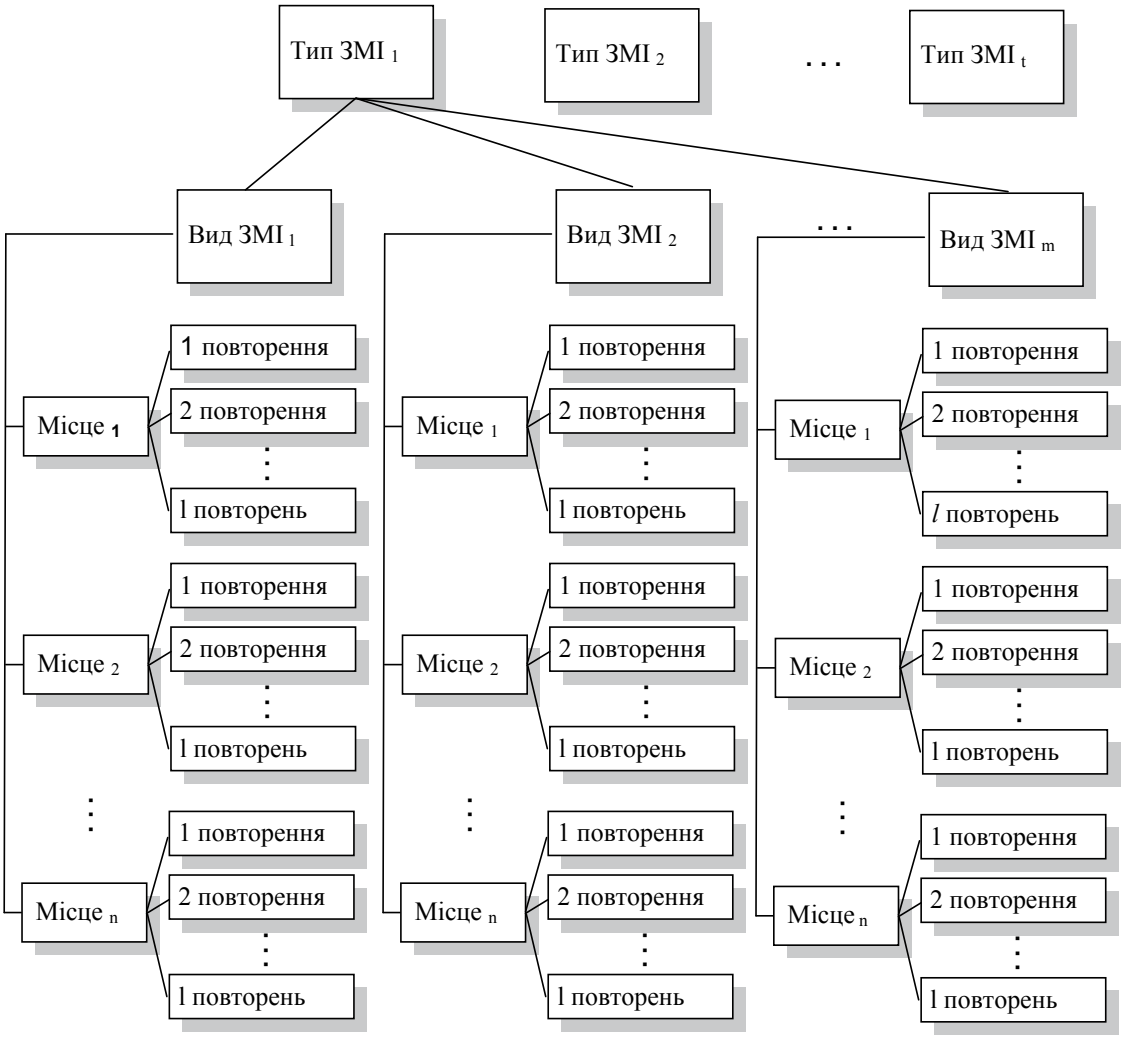


Рис. 1. Складники медіакомбінації

нальне навантаження. У цій роботі не малося на меті їх вичерпне лінгвістичне визначення, але уточнення значення, яке надалі вкладатиметься в ці терміни, видається необхідним.

Для досягнення масовості охоплення різні проміжки ефірного часу мають неоднакове значення. Здебільшого люди дивляться телевізор або слухають радіо в той час, в який для них зручно відповідно до їх способу життя, а не в той час, коли транслюється певна передача. За деякими винятками така поведінка природніша для більшості людей, і під час формування графіку трансляції програм на будь-якому каналі цей чинник обов'язково враховують. Зокрема, термін «прайм-тайм» означає «кращий час», тобто проміжок часу, коли цей канал дивиться (слухає) найбільша кількість глядачів (слухачів). Політика будь-якого каналу полягає в тому, що кращі, на думку керівництва, програми транслюють саме в цей час. Виходячи з цього, видається доцільним під терміном «місце» в ефірних ЗМІ розуміти проміжки доби для трансляції, а не окремі трансльовані програми.

У друкованих періодичних виданнях термін «місце» визначається однозначно та являє собою площу для фізичного розміщення анонса на одній зі шпальт друкованого видання.

Слід підкреслити, що визначення поняття «місце» в різних типах ЗМІ не є принциповим для розроблення власне методики оптимізації розподілу рекламного бюджету й може уточнюватися конкретним рекламодавцем залежно від цілей і умов реалізації рекламної кампанії, не міняючи сутності розроблюваного методу оптимізації.

Кожен із перерахованих вище елементів ЗМІ може набувати різних можливих станів (значень), наприклад:

– тип ЗМІ: телебачення, радіо, періодичний друк;

– вид ЗМІ: «Інтер», «ОРТ», «1+1» і т. д.;

– «місце», на якому може бути розміщений анонс у цьому виді ЗМІ: ранок, день, вечір, частина площі смуги друкованого видання тощо;

– кількість повторень анонсу в цьому ЗМІ: 1, 2, 3, ... n.

Таким чином, пропонується під медіакомбінацією розуміти поєднання таких складників: тип ЗМІ, вид ЗМІ, «місце» розміщення рекламного анонсу та кількість його повторень. Елементи засобів масової інформації утворюють набір медіакомбінації, як, наприклад, показано на рис. 1, щодо використання кожної з яких можуть бути прийняті рішення про розміщення рекламного анонсу, обґрунтовані з погляду економічної доцільності. Кожна медіакомбінація являє собою можливий варіант розміщення рекламних анонсів. Різні медіакомбінації відрізняються різною «результативністю» та вартістю реалізації в них рекламного анонсу.

Але заздалегідь, до проведення експерименту, невідомо, буде вона виявлена чи ні (станеться чи ні).

Розв'язання завдання досягти бажаної кількості рекламних контактів вимагає доброго знання медіапереваг цільової аудиторії, стереотипів поведінки споживачів під час «споживання» інформації, поширюваної через ЗМІ, а також налагоджені зв'язки з останніми.

Розв'язання завдання сформувати сприятливе та лояльне ставлення до рекламованого продукту вимагає передусім доброго знання психології сприйняття людини і мистецтва створювати рекламні звернення, здатні «пробити захист» її сприйняття в умовах перевантаженості інформацією.

Розв'язання завдання підтримувати рівень знання (обізнаності) рекламної інформації у свідомості представників цільової аудиторії вимагає доброго знання закономірностей динаміки забутої інформації у свідомості споживача. Дослідження динаміки оцінювань здатності пригадати рекламу дає змогу судити про те, як еволюціонує ця здатність із часом, що, своєю чергою, дає змогу складати оптимальні графіки виходу рекламних повідомлень у часі для досягнення заданих цілей комунікації в конкретному періоді.

Висновки. Таким чином, аналіз концептуальних засад рекламного процесу дає змогу зробити низку висновків про його цілі. Але найбільш загальний із них полягає в такому: сьогодні організація процесу рекламних комунікацій передбачає одночасне досягнення не однієї, а цілої низки цілей, що робить його досить багатоаспектним і складним «виробничим процесом», результатом якого є створення специфічного інформаційного продукту (послуги), що має низку бажаних для рекламодавця властивостей. Очевидно, що його організація не повинна суперечити загальним економічним принципам організації виробничих процесів, що зумовлюють їх економічну ефективність. Будь-які рекомендації щодо організації рекламного процесу без урахування цих принципів залишаться, у кращому разі, лише теорією, положення якої навряд чи можна буде реалізувати на практиці, а в гіршому – абстракцією, що не має ні теоретичного, ні практичного значення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ростоу У. Стадии экономического роста / У. Ростоу ; пер. с англ. В.П. Марченко. – Нью-Йорк : Прегер, 1961. – 236 с.
2. Теория маркетинга / Под ред. М.Дж. Бейкера ; пер. с англ. Н. Качанова. – СПб. : Питер, 2002. – 461 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. О.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 896 с.
4. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: Стратег. и операц. маркетинг / Ж.Ж. Ламбен ; пер. с англ. С. Жильцова. – СПб. : Питер, 2004. – 796 с.
5. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Большая рос. энцикл., 1997. – 1434 с.

УДК 658.3

Муха Р.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ КОМАНДНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ЇЇ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

THE ORGANIZATION A TEAM WORK IN THE ENTERPRISES, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF IT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні теоретичні положення та запропоновано практичні рекомендації щодо організації командної роботи на підприємстві. Розглянуто відмінності між термінами «група» і «команда» за певними порівняльними ознаками. Виділено основні характеристики командної роботи на підприємстві. Розглянуто організаційні аспекти формування команди, визначено її позитивні і негативні сторони. Запропоновано кроки підвищення ефективності діяльності команди.

Ключові слова: група, команда, управління командами, командна робота, ефективність, конкурентоздатність підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные теоретические положения и предложены практические рекомендации по организации командной работы на предприятии. Рассмотрены различия между терминами «группа» и «команда» по определенным сравнительным признакам. Выделены основные характеристики командной работы на предприятии. Рассмотрены организационные аспекты формирования команды, определены ее положительные и отрицательные стороны. Предложены шаги повышения эффективности деятельности команды.

Ключевые слова: группа, команда, управление командами, командная работа, эффективность, конкурентоспособность предприятия.

ANNOTATION

The article is concerned with the research of the basic theoretical concepts and proposed practical recommendations of teamwork in the company. Considered the differences between the terms of "group" and "team" with some comparable features. The main characteristics of teamwork in the company are selected. Also the organizational aspects of the team are considered, and its positive and negative sides. The steps of increase the efficiency of the team are suggested.

Keywords: group, team, team management, teamwork, efficiency, competitiveness of enterprises.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день усе більша кількість компаній використовують у своїй роботі команди, щоб швидко реагувати на зміни в умовах інтенсивної глобальної конкуренції і зростаючої складності умов функціонування. Загальні цілі, швидше за все, будуть досягнуті через спільну співпрацю й акумулювання досвіду людей. Ефективне функціонування будь-якої організації та підвищення її конкурентоздатності в умовах нестабільного бізнес-середовища вимагає постійних інновацій. Досягнення гнучкості реагування та активізації інновацій вимагає реорганізації роботи підрозділів та формування команд, щоб поліпшити потік інформації, оптимізувати взаємодію і роботу всередині компанії.

Команди представляють собою групи людей із взаємодоповнюючими навичками, які мають спільну мету діяльності і є взаємовідповідальними за свої досягнення. Основне завдання будь-якої команди – ефективність, тобто ступінь злагодженої роботи, в якому команда досягає успіху у поставлених цілях.

Ключовим поняттям у розумінні сутності команди є відсутність у цьому терміні слова «Я». Ефективні компанії виявили, що ключ до успішного завершення і реалізації проектів – розвиток команд, що і визначає актуальність обраної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розуміння сутності, побудови, розвитку та управління командами займалися багато закордонних науковців. Зокрема, загальними проблемам командної роботи присвячені роботи таких закордонних учених, як: Дж. Адаір, Р. Дафт, А. Дубрін, Дж. Лука, П. Тарікон. Вивченню основних ролей, які виконують члени команди в процесі своєї роботи, присвячені праці М. Белбін. Вивченню командної форми організації праці вивчав російський учений В.Ф. Володько, а питанням управління роботою команд присвячено роботи Н. Григор'євої та ін. Сучасні підходи до формування команди проекту досліджував український науковець В.О. Москаленко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Організація командної роботи на підприємствах України є дещо новим способом підвищення ефективності їх функціонування, саме тому виникає доцільність продовження вивчення та поглиблення основних питань з обраної проблематики, зокрема власне організації командної роботи на підприємстві.

Мета статті полягає у розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо організації командної роботи на підприємстві, визначенні основних принципів ефективної командної роботи, чітко розмежовуючи терміни «група» і «команда», окресленні позитивних та негативних сторін функціонування команди та виділенні організаційних аспектів її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному ринковому середовищі саме командна робота стала важливим елементом для успіху і виживання бізнесу. У минулому командна робота використовувалася лише для спеціальних проектів, проте в даний час часто є нормою. Як зазначив Р. Дафт у своїй праці «Менеджмент», «у корпоративній Америці відбувається тиха революція: все більше і більше фірм переходять на командні принципи організації праці. Концепція командної праці змінює обличчя організації, оскільки базовими елементами структури стають команди, а не окремі індивіди» [1].

Одним із проблемних завдань у функціонуванні команди є її побудова, оскільки успішні команди характеризуються командним духом, заснованим на довірі та взаємній повазі. Як пояснює професор наук управління Дж. Ейдер, команда – це щось більше, ніж група, об'єднана однією метою. Це об'єднання людей, в якому внесок кожного співробітника доповнює роботу іншого, їх пов'язує єдина мета і відповідальність за загальний результат [2].

Команди складаються з людей, що мають різні емоційні та соціальні потреби, які командна робота може або загострити, або згладити. Звичайне об'єднання окремих індивідів не обов'язково гарантуватиме ефективне функціонування людей у групі та їх ефективне функціонування як команди у прийнятті відповідних рішень. Саме тому доцільно відрізняти звичайну групу людей і команду. Основні відмінності між цими категоріями подані у табл. 1.

Отже, можна стверджувати, що група людей може стати командою за наявності чітких цілей її створення, ефективного розподілу ролей і визначення конкретних правил взаємодії, а члени команди мають почуття відповідальності за загальний результат, ініціативні і лояльні.

На основі детального розгляду позицій вітчизняних та зарубіжних авторів щодо взаємодії членів команди у процесі досягнення цілей можна виділити такі основні характеристики командної роботи [6]:

• прагнення до командного успіху і досягнення спільних цілей – команда має бути зосе-

Таблиця 1

Відмінності між групою і командою

Порівняльні категорії	Група	Команда
Розуміння мети діяльності	Члени групи вважають, що їх об'єднали разом тільки для зручності управління. Кожен працює незалежно від інших, іноді навіть урозріз з іншими.	Члени команди усвідомлюють свою взаємозалежність і розуміють, що для досягнення і особистих, і загальних цілей необхідна взаємна підтримка.
Відповідальність за покладені завдання	Члени групи, як правило, зосереджені тільки на собі і своїх проблемах, оскільки практично не залучені до планування роботи групи. Вони відносяться до спільної справи як звичайні наймані робітники.	Члени команди відчувають себе господарями своєї справи, вони віддані цілям фірми, які, власне, вони допомогли визначити та сформулювати.
Керованість у досягненні цілей	Членам групи вказують, що робити, при цьому не питають їх думки про те, як найкраще підійти до вирішення завдання.	Кожен член команди вносить свій внесок в успіх справи, вкладаючи свій талант і знання в досягнення командних цілей.
Взаємодія з іншими членами групи/команди	Члени групи з підозрою ставляться до мотивів колег, тому що не розуміють ролі інших. Вважається, що той, хто висловлює свою думку або висловлює незгоду, влаштовує розбрат і не хоче підтримувати інших.	Члени команди працюють в атмосфері довіри. Заохочується відкрите висловлювання ідей, думок, незгоди і т. д.
Комунікація	Члени групи настільки обережні у своїх висловлюваннях, що справжнє розуміння неможливе.	Члени команди практикують відкрите і чесне спілкування. Вони завжди намагаються зрозуміти точку зору іншого.
Розвиток нових вмінь і навичок	Члени групи, маючи навіть дуже хорошу підготовку, не можуть повною мірою застосовувати свої навички у роботі, їх обмежують керівник або інші члени групи.	Заохочується придбання членами команди нових умінь і навичок і застосування їх у роботі. Кожен користується підтримкою всієї команди.
Виникнення конфліктних ситуацій	Нерідко між членами групи виникають конфлікти, які вони не в змозі вирішити. Трапляється, що керівник не встигає втрутитися, і конфлікт завдає серйозної шкоди роботі.	Члени команди розглядають конфлікт як нормальну складову частину відносин між людьми і вважають, що в подібних ситуаціях нерідко створюються нові ідеї, тому прагнуть вирішити конфлікт швидко.
Участь у прийнятті рішень	Члени групи можуть брати або не брати участь у прийнятті рішень, які зачіпають усю групу.	Члени команди беруть участь у прийнятті рішень, які зачіпають усю команду, але розуміють, що якщо команда не може прийти до єдиної думки, остаточне рішення має приймати керівник.

Джерело: розроблено автором на основі [3; 4; 5, с. 18]

реджена на створенні якісного продукту, а не у вирішенні особистих проблем її учасників. Учасники повинні сприяти і плекати позитивні, кооперативно-робочі відносини, засновані на розробці якісного кінцевого продукту;

• взаємозалежність – члени команди відчувають відповідальність перед іншими членами команди і розуміють, що успіх проекту заснований на вкладі кожного члена команди. Члени команди завжди раді допомогти колегам у разі потреби;

• комунікабельність – здатність відкрито обговорювати проблеми, що виникли, акумулювати ідеї та взаємодіяти з іншими;

• відкрите спілкування і позитивний зворотний зв'язок – здатність членів команди обговорити проблеми та складні питання і вміння запропонувати конструктивну допомогу (критику) у спробі вирішити її. У командній роботі дуже цінується відкритий діалог, який дасть змогу членам команди висловити свою стурбованість щодо певної проблеми;

• відповідний склад команди – команда повинна бути підібрана відповідно до поставленого завдання. Необхідно розглянули навики кожного члена команди для обраного проекту, а також тип особистості для кожного члена команди;

• лідерство і підзвітність – члени команди повинні бути проінформовані про ролі кожного в команді, а також плани, терміни й якість виконання завдань. Керівником проекту призначають відповідальну людину, яка має авторитет у команді та здатна приймати рішення після обговорення у команді.

Під час реалізації проекту специфіка управління командою полягає в тому, що вона, як правило, не є традиційною самостійною організацією. Відповідна організаційна форма повинна бути індивідуально підібрана під конкретний проект. У процесі формування команди можуть виникнути два способи її організації, які представлені на рис. 1 [3].

1. Проект реалізується в рамках підприємства, наприклад у разі реструктуризації підприємства, розширення або диверсифікації його діяльності. При цьому можливі такі варіанти:

1) робота над проектом здійснюється як додаткове завдання в рамках повсякденної діяльності, а отже, включення управління проектом у звичайний ритм роботи. Керівництво організації визначає відповідального керівника проекту, який у рамках організаційної схеми водночас виконує свої звичайні

обов'язки і при цьому додатково керує проектною командою (має доступ до значущих співробітників незалежно від кордонів відділів);

2) класична організація проекту у вигляді окремої організаційної структури в рамках структури підприємства. Проектна організаційна структура обирається за комплексних і об'ємних завдань, коли особливо важливе значення має робота над проектом в організаційній структурі підприємства. Робота в команді проекту має найвищий пріоритет перед ієрархічними і дисциплінарними відносинами підпорядкування класичної організаційної структури управління підрозділами підприємства.

Проектна структура має таку організацію: проектні команди ніби утворюють свої власні тимчасові підрозділи, створені на час виконання проекту та очолювані керівниками проектів. За такої організації функціональні підрозділи виконують обслуговуючу функцію

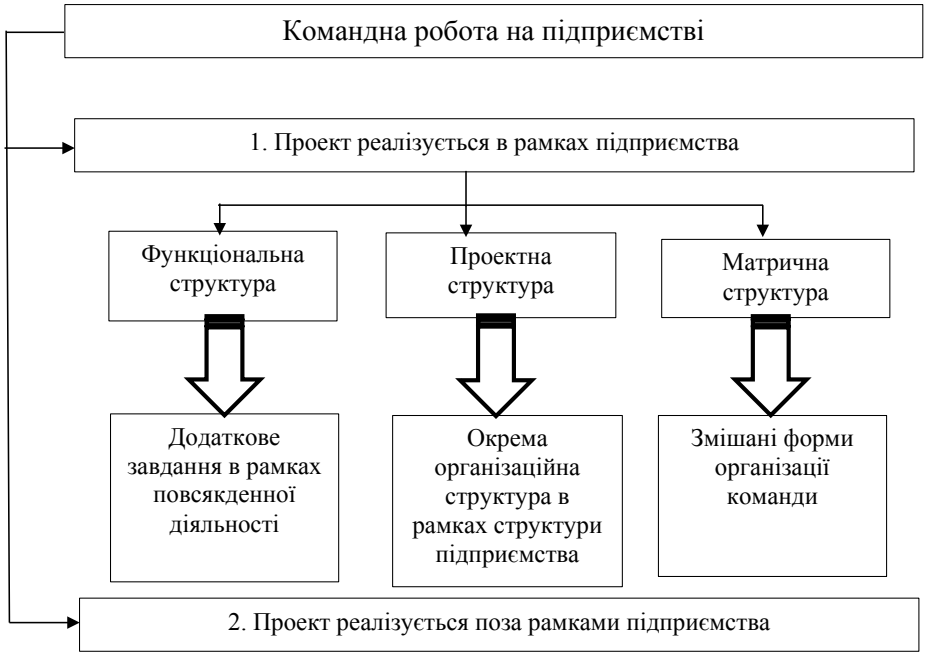


Рис. 1. Організація командної роботи на підприємстві

Джерело: розроблено автором на основі [3]

відносно проектів, тобто надають їм різні види послуг (технічну підтримку або бухгалтерське обслуговування). У проектній структурі члени команди орієнтовані тільки на досягнення цілей проекту і підкоряються тільки його керівнику. Основний недолік проектної структури в тому, що ресурси не завжди використовуються ефективно;

3) змішані форми – призначається звільнений від інших видів діяльності досвідчений менеджер проекту і залежно від завдань залучаються спеціалізовані співробітники, які водночас займаються і своєю звичайною діяльністю. При цьому вся відповідальність покладена на менеджера проекту, який повністю може сконцентруватися на реалізації проекту і має більше свободи під час призначення відповідних співробітників. Матрична структура організації представляє собою компроміс між функціональною та проектною структурами. Тут співробітник підпорядковується, з одного боку, керівнику проекту, а з іншого – своєму функціональному керівнику. Ідеальною представляється збалансована матриця, за якої менеджер проекту відповідальний за його результати, а функціональний керівник – за якість роботи своїх співробітників, «відряджених» у проект. Основний мінус матричної структури – подвійне підпорядкування співробітників. На практиці, і насамперед на середніх підприємствах, переважають змішані форми.

2. Проект реалізується поза рамками одного підприємства, таким чином, команда формується переважно з представників різних організацій. Як правило, проекти реалізуються далеко не завжди в рамках окремого підприємства. Тоді під конкретний проект створюються специфічні структурні утворення, які, як правило, є адаптивними організаційними структурами.

Основною позитивною стороною в командній роботі є те, що вона має здатність акумулювати творчий потенціал та продукувати нові ідеї. Це сприяє вирішенню проблемних питань та є основою розвитку підприємства. Також значною перевагою командної роботи є виникнення так званого синергічного ефекту, тобто здатність команди досягти більшого разом, ніж якби кожен член працював в індивідуальному порядку. Вдале поєднання знань і досвіду сприяє тому, що навички одного члена доповнюють навички іншого, компенсуючи слабкі сторони один одного. Така взаємодія свідчить про те, що робота в команді є дійсно ефективною [7]. Члени команди часто критично оцінюють думки та ідеї один одного, що дає змогу уникнути серйозних помилок у прийнятті рішень. Робота в команді підвищує задоволеність роботою та забезпечує відчуття значущості та приналежності кожного члена команди [8].

Однією з основних проблем у командній роботі є тиск у напрямі відповідності стандартам групи, ухилення від індивідуальної відповідальності, виникнення конфліктів із приводу гострих питань. Важливим недоліком є групове мислення, погіршення розумової працездатності [8; 5, с. 22].

Висновки. Командою є специфічне утворення, головною особливістю якої є творча праця, здатність окремих людей вкладати свій внесок в загальну справу. У сучасних умовах організація командної роботи є актуальним і ефективним засобом у виконанні певних видів складних завдань.

Слід чітко розмежовувати поняття «група» і «команда», які відрізняються передусім розумінням цілі та мети діяльності. Однак поряд із позитивними аспектами у діяльності команди, є і негативні, які можна усунути двома найпростішими кроками: по-перше, члени повинні прагнути діяти як команда; по-друге, завдання в групі повинні вимагати колективних зусиль, а не зусиль індивідуально взятих осіб.

Для того щоб командна робота на будь-якому підприємстві була ефективною і забезпечувала конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, доцільно:

1. Чітко визначити мету та цілі діяльності команди, розставити пріоритети і терміни у виконанні завдань, забезпечити належний контроль їх виконання.

2. Обрати ефективного лідера, який би зумів об'єднати групу людей у команду та налагодити ефективну роботу.

3. Чітко розмежувати ролі в команді з метою зменшення дублювання функцій та можливості швидко реагувати на зміни. Ролі повинні бути розподілені не лише за наявним обсягом завдань, але і за соціально-психологічними здібностями кожного окремого члена команди. Досить цікаву методику розподілу ролей запропонував Р.М. Белбін [9].

4. Створити відповідний позитивний соціально-психологічний клімат усередині команди, який би опирався на принципи довіри, взаєморозуміння та взаємопідтримки та забезпечував можливість творчої взаємодії членів команди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дафт Р.Л. Менеджмент : [учебник] / Р.Д. Дафт. – СПб. : Питер, 2001. – 832 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://socioline.ru/pages/richard-l-daft-menedzhment-skachat-knigu.
2. Adair J.E., Thomas N. The John Adair Handbook of management and leadership / J.E. Adair, N. Thomas. – London: Thorogood. – 2004. – 242 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kolegjifama.eu/materialet/Biblioteka%20Elektronike/Handbook_of_Management_and_Leadership.pdf.
3. Григорьєва Н.Н. Управление работой проектных команд : [учебно-методические материалы] / Н.Н. Григорьєва. – М. : МИЭМП, 2010.
4. Москаленко В.О. Сучасні підходи до формування команди проекту / В.О. Москаленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20799/1/3.pdf.

5. Володько В.Ф. Командная форма организации труда / В.Ф. Володько // Новости науки и технологий. – 2014. – № 3–4(30–31). – С. 17–23 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belisa.org.by/pdf/Publ/Art3_i30-31.pdf.
6. Tarricone P., Luca J. Successful teamwork: A case study / P. Tarricone, J. Luca [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unice.fr/crookall-cours/teams/docs/team%20Successful%20teamwork.pdf1.
7. There's no «I» in team [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sterrenstages.net/manager/files/books/theres-no-i-in-team.pdf.
8. DuBrin A. J. Human relations: Interpersonal, job-oriented Skills/ A.J. DuBrin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cwarden.org/warden/downloads/busPsyc/FM.pdf.
9. Белбин Р.М. Типы ролей в командах менеджеров / М.Р. Белбин ; пер.с англ. – М. : HIPPO, 2003. – 232 с.

УДК 338.432:631

Новак Н.П.
кандидат економічних наук, докторант
Херсонського державного аграрного університету

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

SOCIAL ASPECTS OF ORGANIC PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено особливості поширення органічної діяльності у сільському господарстві та інших сферах життєдіяльності населення. Одним із спонукальних мотивів органічного виробництва визначено соціальні імперативи (соціальна політика, соціальний механізм господарювання, соціальний менеджмент агроформувань, мотиви поведінки споживачів та виробників, соціальна структура та динаміка суспільства, соціальна відповідальність бізнесу). Здійснено типологію споживачів за соціальними інтересами під час споживання органічної продукції. Визначено роль і взаємовплив вирішення соціальних проблем і завдань суспільного розвитку та органічного виробництва.

Ключові слова: органічне виробництво, соціальний механізм, соціальний менеджмент, соціальна відповідальність, споживачі, аграрний ринок, розвиток, управління, органічні підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены особенности распространения органической деятельности в сельском хозяйстве и других сферах жизнедеятельности населения. В качестве одного из побудительных мотивов органического производства определены социальные императивы (социальная политика, социальный механизм хозяйствования, социальный менеджмент агроформирований, мотивы поведения потребителей и производителей, социальная структура и динамика общества, социальная ответственность бизнеса). Осуществлена типология потребителей по социальным интересам при потреблении органической продукции. Определены роль и взаимовлияние решения социальных проблем и задач общественного развития и органического производства.

Ключевые слова: органическое производство, социальный механизм, социальный менеджмент, социальная ответственность, потребители, аграрный рынок, развитие, управление, органические предприятия.

ANNOTATION

The article reveals the peculiarities of distribution of organic activities in agriculture and other spheres of life of the population. As one of the motives for organic production is defined by social imperatives (social policy, social management, social management of agricultural companies, motives of behaviour of consumers and producers, social structure and dynamics of society, social responsibility of business). Implemented consumer typology for the social interest in consumption of organic products. Defines the role and influences in the solution of social problems and tasks of social development and organic production.

Keywords: organic production, social mechanism, social management, social responsibility, consumers, agrarian market, development, management, organic enterprise.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку суспільства потребує розробки і впровадження нової моделі економіки України, що передбачає поєднання інтересів споживачів і виробників продукції, збереження навколишнього середовища, поліпшення здоров'я населення та покращання екологічної ситуації. Виробництво та розповсюдження органічної продукції має знайти належне місце в цій новій моделі. Світова спільнота напрацювала значний досвід із розв'язання зазначених проблем, тому його вивчення і конструктивне використання може допомогти у формуванні нової національної економіки.

Органічне виробництво в більшості досліджень справедливо пов'язують із виробництвом сільськогосподарської продукції. Проте до органічної продукції відносять не лише продукти харчування, а й розуміють більш широкий спектр споживчих товарів, серед яких – косметика, одяг, меблі, засоби гігієни тощо, тому питання запровадження соціальної відповідальності стосується не лише агровиробників. Воно охоплює представників значної кількості галузей підприємницької діяльності, різних сфер національної економіки і має досліджуватись комплексно і системно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження сталого розвитку, соціальної орієнтованості підприємництва присвячено численні наукові розробки таких українських фахівців, як З. Галушка, І. Комарницький, С. Дорогунцов, М. Ігнатенко, Б. Коробко, В. Трегобчук. Проблематиці органічного виробництва присвячено низку статей, де серед авторів: В. Артиш, Н. Буга, Л. Зуякова, Н. Кулик, О. Кузьменко, М. Кобець, Н. Скачек, В. Чудовська, О. Шубравська. Україна є важливою аграрною країною світу, яка має великий потенціал у виробництві та споживанні органічних продуктів харчування та інших товарів органічного походження. Попит на українську органічну продукцію постійно зростає на внутрішньому та зовнішньому ринках, тому важливим є розвиток органічних аграрних підприємств у плані здійснення соціальної відповідальності (додаткової зайнятості, розвитку фермерських та особистих господарств, збільшення доходів населення, відтворення природної продуктивності агробіоценозів та їх різноманіття), що потребує подальших розробок.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченим і не до кінця розробленим залишається соціальний механізм розвитку органічного виробництва. У філософії та психології досліджують поняття «соціальний механізм розвитку економіки», а для економічної соціології більшість учених його вважають базовим. У філософії соціальний механізм визначають як органічний

взаємозв'язок інтересів, потреб, мотивів, норм, орієнтацій, традицій – усього того, що спонукає особистість або соціальні групи до різноманітних форм суспільної діяльності. Отже, у такому розумінні він є визначальним мотивом розвитку органічного виробництва, підприємництва та споживання в Україні.

Мета статті полягає у виявленні особливостей органічного виробництва в Україні та у світі і встановленні соціальних імперативів його функціонування й розвитку на перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна орієнтованість підприємництва проявляється у соціальній відповідальності, що передбачає чесне ведення бізнесу, дотримання трудового законодавства, захист прав споживачів та відповідальне ставлення до проблем довкілля. Використання новітніх наукових і управлінських розробок дає можливість моделювати, прорахувати економічні процеси, передбачити ризики, спрогнозувати майбутні соціально-економічні наслідки та обрати оптимальний варіант дій, що не зашкодить зовнішньому середовищу. Дослідження діяльності вітчизняних підприємств приводить до висновку, що увага здебільшого приділяється лише економічному складнику концепції сталого розвитку та господарювання зокрема. Так, опитування респондентів із різних регіонів України щодо наявності соціальних програм на підприємствах, де вони працюють, указує на явну їх недостатність навіть за існуючих джерел забезпечення [1, с. 21].

Натомість усе більше українських громадян та сімей прагнуть вести здоровий спосіб життя, правильно харчуватися, організовувати житло, бути екологічно свідомими в усіх сферах життєдіяльності. Саме на таких споживачів орієнтуються виробники екологічно чистої та органічної продукції. Сільські підприємці пропонують якісну, безпечну та корисну продукцію, виробництво якої завдає мінімальних збитків довкіллю або взагалі є нешкідливим і може здійснюватися у значних масштабах за наявності відповідного платоспроможного попиту.

Інформування населення про властивості, переваги і корисність органічної продукції сприятиме формуванню у споживачів готовності її купувати навіть за більш високою ціною. Таких споживачів називають «спонукувані зсередини». Вони керуються власними уподобаннями і смаками, певними сімейними традиціями, фінансовими можливостями, проте здатні змінювати їх відповідно до зміни умов життєдіяльності, набуття певного досвіду тощо. Купуючи органічні товари, споживачі намагаються відповідати певним вимогам часу, не виділятися, бути такими, як усі представники своєї соціальної групи, слідувати модним трендам або суспільній думці. Таку категорію споживачів називають «спонукувані зовні». Роль держави, інститутів громадянського суспільства у формуванні попиту на органічну продукцію полягає в екологічному вихованні нового покоління, екологічній освіті молоді, екологізації споживання, повазі до традицій нашого народу і т. д.

Ідея органічного виробництва (Organic farming) полягає у повній відмові від застосування генетично модифікованих організмів (ГМО), антибіотиків, отрутохімікатів, мінеральних добрив. Окрім користі для здоров'я споживача, таке виробництво сприяє підвищенню природної біологічної активності у ґрунті, відновленню балансу поживних речовин [2, с. 39]. Посилюються відновлювальні властивості, нормалізується робота живих організмів, відбувається приріст гумусу і, як результат, спостерігається збільшення врожайності сільськогосподарських культур. Результатом органічного виробництва є екологічно безпечна продукція. Органічне виробництво зараз упроваджується в більше ніж 150 країнах світу. Під нього відведено понад 37 млн. га сільськогосподарських земель у світі.

Органічне виробництво не відразу приносить бажаний прибуток, однак віддача від нього буде стабільною. Його вектор спрямований на майбутнє, і приріст урожайності буде отримано за рахунок відновлення, збереження та раціонального використання природної родючості ґрунтів та ресурсів екосистеми в цілому. Це дасть змогу зменшити собівартість вирощування органічних культур і зробить їх більш доступними для споживачів. При цьому в традиційному сільськогосподарському виробництві кожен додатково зібраний центнер вимагає додаткового внесення мінеральних добрив, стимуляторів росту та засобів захисту рослин, які через зростання вартості на енергоносії дорожчають [3, с. 84].

Необхідно зазначити, що органічне виробництво цілком відповідає концепції сталого розвитку, оскільки в процесі господарської діяльності досягаються економічні, екологічні та соціальні ефекти. Вони полягають у такому:

– економічний – зумовлений готовністю споживачів сплачувати більшу ціну за продукцію органічного виробництва, зниженням вартості матеріальних ресурсів (агрохімікатів та паливно-мастильних матеріалів від 30% до 97%). Водночас цей напрям потребує значних інвестицій у виробництво, також зростає собівартість продукції через зниження врожайності в період конверсії та у разі невисокого рівня родючості ґрунтів, природної продуктивності тварин і насіння;

– соціальний – зумовлений значним обсягом ручної праці, що уможливлює органічне виробництво для дрібних сільськогосподарських виробників із власною працею. Приміром, у Франції, де 4,5% ферм та 3,6% сільськогосподарських земель є органічними, в органічних фермах зайнято 2,4 найманих середньорічних працівника, тоді як у традиційних – 1,5.

– екологічний – зумовлений поступовим відновленням якості земельних ресурсів, залуче-

них до процесу виробництва через дотримання сівозмін, застосування зелених добрив та методів біологічної боротьби зі шкідниками, технологій обробітку ґрунту, спрямованих на мінімальне втручання, зниження ущільнення ґрунтів, а також зниженням забруднення водойм і атмосферного повітря через обмеження застосування синтетичних агрохімікатів, збереження локального біорізноманіття через заборону застосовувати ГМО.

Ідея органічного виробництва поширюється і в Україні, де розвитком органічного руху займається низка громадських організацій, серед яких Федерація органічного руху України, асоціація «Чиста флора», об'єднання «Полтава-органік», Міжнародна громадська асоціація учасників біовиробництва «БІОЛан Україна», Клуб органічного землеробства, Спілка учасників органічного агровиробництва «Натурпродукт» та деякі інші. У 2007 р. було створено перший український акредитований сертифікаційний орган «Органік стандарт», який проводить сертифікацію органічного виробництва в Україні [4]. Ринок забезпечив появу сертифікованого процесу виробництва, в якому заборонено використовувати хімічно синтезовані добрива та засоби захисту рослин, гормони та антибіотики, ГМО, синтетичні ароматизатори, консерванти, барвники. В Україні в 2012 р. нараховувалось уже 164 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель становила 278,8 тис. га (за даними Федерації органічного руху України).

Найбільше органічних підприємств із виробництва сільськогосподарської сировини та продовольчої продукції зосереджено в центральних регіонах країни, найменше – у південних та східних.

Основними виробниками органічних продовольчих продуктів є як великі сільськогосподарські підприємства – лідери галузі за показниками конкурентоспроможності, так і нішеві фермерські господарства, це: ПАТ «Агротехнологія», інтегроване агропромислове підприємство «Глобине» у Полтавській області, агрофірма «Поле» у Черкаській області, «Дарліссад» у Волинській області, ПАТ «ДМК «Таврія» у Херсонській області та інші підприємства. Потенціал для розвитку органічних аграрних підприємств в Україні оцінюється як величезний, це: 8 млн. га екологічно чистих земель; низький рівень використання пестицидів та хімічних добрив; забезпеченість аграрної сфери економіки трудовими ресурсами; міцні традиції ведення сільськогосподарського виробництва у злагоді з природою; експортна привабливість органічної продукції для країн ЄС та на внутрішньому аграрному ринку [5, с. 8].

В Україні органічне виробництво та ринок органічної продукції розвиваються на основі відповідного нормативно-правового підґрунтя. 3 вересня 2013 р. Верховною Радою було прийнято Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», який, відповідно до перехідних положень, вступив у силу з 9 січня 2014 р. Документ визначає правові, економічні, соціальні та організаційні основи ведення органічного сільського господарства, вимоги щодо вирощування, виробництва, перероблення, сертифікації, етикетування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції та сировини. Законом також передбачено врегулювання заходів контролю і нагляду за такою діяльністю [6]. Його спрямовано на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращання показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціональне використання ґрунтів і відтворення природних ресурсів.

Період переходу до органічного виробництва потребує значної фінансової підтримки з боку інвесторів та державних інституцій. Для регулювання такої підтримки необхідно продовжувати розвивати законодавчу базу, яка має покрити всі види діяльності з виробництва органічних продуктів [7, с. 55]. Для створення інфраструктури внутрішнього ринку такої продукції державі потрібно забезпечити підтримку системи збуту органічних товарів.

Україна має потужний природний потенціал, що дає їй змогу забезпечити весь спектр виробничих потужностей щодо сільськогосподарського та інших органічних секторів. Найбільш перспективними їх організаційними формами ми вважаємо дрібно- та середньотоварне виробництво як такі, що можуть бути підтримані внутрішнім попитом та експортними можливостями [8]. При цьому соціальна відповідальність підприємців знаходитиме свій прояв через максимальне використання у виробничому процесі органічних інгредієнтів, створення додаткових робочих місць, а також через упровадження низки заходів, які забезпечують екологічні та соціальні ефекти з урахуванням специфіки соціально-економічної й екологічної ситуації в регіонах розміщення органічних суб'єктів господарювання [9].

Висновки. У процесі здійснення завдань органічного виробництва в Україні на засадах соціального менеджменту та соціальної відповідальності суб'єктів господарювання необхідно навчати українських споживачів культурі харчування і підвищувати інформованість суспільства щодо функціонуючої в країні системи контролю безпечності продукції, особливо продовольчих товарів. Це є важливою складовою частиною конкурентоспроможності вітчизняних продовольчих товарів порівняно з імпортними. Своєю чергою, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств і корпорацій, їх органічної продукції є основним засобом, що дає змогу максимізувати позитивні соціальні, виробничо-економічні й екологічні

ефекти та мінімізувати загрози і ризики органічного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артиш В.І. Особливості органічного агровиробництва в концепції сталого розвитку АПК України / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2012. – № 7(213). – С. 19–23.
2. Скачек Н. Статистичне забезпечення управління розвитком органічного виробництва / Н. Скачек // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2011. – Вип. 129. – С. 38–41.
3. Чудовська В.А. Світовий досвід виробництва органічної сільськогосподарської продукції / В.А. Чудовська // Збалансоване природокористування. – 2012. – № 1. – С. 83–86.
4. Соціальні програми українського бізнесу. Вже не благодійність, але ще не корпоративно-соціальна відповідальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hh.ua/article/14391.
5. Ігнатенко М.М. Управління органічним виробництвом аграрних підприємств на засадах здійснення соціальної відповідальності / М.М. Ігнатенко // Економіка і фінанси: наук. жур. – Дніпропетровськ, 2015. – № 12. – С. 4–11.
6. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 03.09.2013 № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18.
7. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні / О. Шубравська // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 53–61.
8. Органік в Україні / Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-39-01.
9. Ковальова О.В. Щодо напрямів розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні. Аналітична записка / О.В. Ковальова. – К., 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1292/.

УДК 65.014.01:336.01

Пасько О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету

Мартей Е.М.
аспірант кафедри економічного контролю та аудиту
Сумського національного аграрного університету

ТЕОРІЯ АГЕНТСЬКИХ ВІДНОСИН У КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ В XXI СТ.

AGENCY THEORY IN CORPORATE GOVERNANCE IN 21 CENTURY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу та класифікації критики на адресу теорії агентських відносин у корпоративному управлінні, а також аналіз місця теорії агентських відносин у корпоративному управлінні у XXI ст. Визначено та класифіковано основні закиди на адресу теорії агентських відносин, детально проаналізовано кожен із них. Обґрунтовано перспективи застосування теорії агентських відносин у корпоративному управлінні.

Ключові слова: корпоративне управління, теорія агентських відносин, теорія заінтересованих осіб, агент, принципал, акціонери, заінтересовані особи.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу и классификации критики в адрес теории агентских отношений в корпоративном управлении, а также анализу места теории агентских отношений в корпоративном управлении в XXI в. Определены и классифицированы основные упреки в адрес теории агентских отношений, детально проанализирован каждый из них. Обоснованы перспективы применения теории агентских отношений в корпоративном управлении.

Ключевые слова: корпоративное управление, теория агентских отношений, теория заинтересованных лиц, агент, принципал, акционеры, заинтересованные лица.

ANNOTATION

The article is devoted to ascertaining the agency theory's place in corporate governance in 21st century. The criticism of the agency theory has been defined and classified. The article subsumes all the criticism in six categories. All six categories of criticism have been explicated in details. The perspectives of agency theory's utilization in corporate governance are given.

Keywords: corporate governance, agency theory, stakeholder theory, agent, principal, shareholders, stakeholders.

Постановка проблеми. Теорія агентських відносин відіграє провідну роль у корпоративному управлінні, оскільки становить теоретичну його основу, від якої беруть початок усі теорії пояснення корпоративного управління. Теорія агентських відносин представляє собою «новий *zeitgeist*» і «домінуючу інституційну логіку корпоративного управління» [20, с. 269], є «домінуючою теоретичною базою, звідси походить корпоративне управління» [14]. Теорія агентських відносин лежить в основі теорії акціонерів у корпоративному управлінні та є базовою для розуміння корпоративного управління. Елімінувавши теорію агентських відносин із корпоративного управління, ми мусимо повністю переглянути наші погляди на корпоративне управління. Саме елімінування теорії агентських відносин, або її модифікація, стало базовим постулатом багатьох досліджень у сфері корпоративного управління, які після відомого скандалу із компанією *Enron* і глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. закликали до перегляду базових теоретичних основ корпоративного управління. Виникає потреба в перегляді місця теорії агентських відносин у корпоративному управлінні, а також аналізі слабких місць теорії агентських відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Праць, що стосуються теорії агентських відносин, дуже багато, тому ми змушені були добирати їх і обирати найактуальніші і найбільш доречні, на нашу думку, у зв'язку з тим, що ми обмежені в обсягах. У широкому розумінні всі ці публікації можна поділити на засновницькі [3; 8; 12] та сучасні [1; 5; 6; 9; 10; 14; 23]. Засновницькі публікації теорії зустрічаються і цитуються майже в кожній праці, що стосується цього питання. Так, праця М. Йенсена і В. Меклінга [12] цитувалася з 1989 по 2003 р. більше ніж 3 000 разів [15, с. 348].

Усі праці можна поділити на такі, які ставляться позитивно (некритично) [14; 18; 20–22], і критично (негативно) [1; 2; 5–7; 9; 11; 15–17; 19; 23; 24]. Ми обрали останні як основний об'єкт нашого дослідження. На їх основі ми класифікуємо дошкульні моменти теорії агентських відносин, а також місце теорії агентських відносин у корпоративному управлінні в XXI ст. Слід також зауважити, що в україномовному науковому середовищі нам удалося знайти всього кілька досліджень, які частково стосуються нашої теми, що вказує на існування відносного вакууму у цій сфері дослідження.

Мета статті полягає в аналізі та класифікації критики на адресу теорії агентських відносин у корпоративному управлінні, а також аналізі місця теорії агентських відносин у корпоративному управлінні в XXI ст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Надалі матеріал буде викладено у такій послідовності: спочатку ми коротко зупинимося на понятті корпоративного управління, потім – на еволюції теорії агентських відносин; після цього викладемо закиди на адресу теорії агент-

ських відносин і далі кожен із них окремо проаналізуємо.

Отже, корпоративне управління – це поняття, яке за останні кілька десятиріч стрімко набуло популярності і на сьогодні є невід'ємним від великого бізнесу, є центральним і динамічним аспектом кожної корпорації. Корпоративне управління – це дослівний переклад з англійської мови словосполучення *corporate governance*, що, своєю чергою, походить від латинського *gubernare*, що означає «керувати» [21, с. 1].

Корпоративне управління в тій чи іншій формі існувало в бізнесі починаючи із зародження корпорацій у формі обмеженої відповідальності. Одні автори вважають, що концепція корпоративного управління «була ініційована у 1776 році А. Смітом» [10, с. 227], однак здебільшого [7; 11; 14; 20–23] прийнято вважати, що новаторське дослідження А. Берлє та Ґ. Мінса, що мало назву «Сучасна корпорація та приватна власність» [3], заклало підвалини для подальшого дослідження питання, пов'язаного з посяганням менеджерів на цінність акціонерів. Основним внеском зазначених авторів було те, що вони вперше чітко і недвозначно ввели в науковий обіг теорію розподілу власності і контролю.

А. Берлє та Ґ. Мінс іще в 30-х роках XX ст. помітили, що корпорації почали набувати ознак потужних соціальних інституцій, що сучасні їм корпорації стали потугою, з якою слід рахуватися. Зазначені автори наголошують, що ринкова економіка надала корпораціям необхідний імпульс і перетворила деякі з них на колосальних гігантів. Багатство корпорацій створювалося не тільки у сфері виробництва, але й у сфері обігу: багатство їх стало зростати неймовірними темпами з початком розвитку фондового ринку. Прості акціонери, які мали мінливі інтереси в корпорації, часто інвестували в неї, щоб отримати незначну короткострокову вигоду. Розпорошення власності призвело до появи нового класу професіоналів – менеджерів, яких у теорії корпоративного управління називають агентами принципалів. Саме менеджери, користуючись розпорошеністю власників, перебрали на себе управління корпорацією. Такий розподіл власності і контролю призвів до розвитку ринкового механізму контролю. Акціонери, невдоволені ефективністю роботи своїх агентів (менеджерів), можуть звернутися до ринку, щоб позбутися власності в корпорації. У такий спосіб з'явилася система, в якій корпорації управлялися агентами, а власники-принципали (акціонери) могли здебільшого виявляти свою позицію через вихід із власників [3].

У 1983 р. Ю. Фама та М. Йенсен у своїй праці «Розподіл власності і контролю» [8] запропонували теорію агентських відносин як засіб аналізу і розуміння корпоративного управління. Ця теорія може використовуватися для великої різноманітності агентських відносин, в якому одна сторона (принципал) делегує повноваження і роботу іншій стороні (агенту), який і виконує роботу. У корпоративному управлінні ця теорія використовується відтоді для пояснення взаємовідносин між менеджерами (агентами) й акціонерами (принципалами).

Пізніше М. Йенсен і В. Меклінг застосували теорію агентів до сучасних корпорацій і розробили теорію агентських витрат [12]. На думку вказаних авторів, право власності і контроль у корпораціях не повною мірою збігаються, отже, є потенціал для конфлікту інтересів власників і контролерів, що в поєднанні з неможливістю досконалих контрактів та неможливістю контролювати контролера в кінцевому рахунку знижує вартість фірми.

Деякі контракти зосереджені тільки на поведінці агента, а інші мають своїм об'єктом досягнення інтересів принципала. Згідно з революційним дослідженням М. Йенсена і В. Меклінга, конракти вважають ефективними, якщо вони можуть мінімізувати такі агентські витрати [12, с. 308]:

– моніторингові витрати (*Monitoring costs*) – витрати, понесені принципалом із метою зменшення ймовірності дій агента, що шкодять його інтересам;

– витрати самообмеження (*Bonding costs*) – витрати, понесені агентом, щоб гарантувати, що він не буде вживати дії, що б завдали шкоди інтересам принципала;

– залишкові втрати (*residual loss*) – втрати, що виникають, оскільки моніторинг і самообмеження не можуть повністю узгодити поведінку агента і принципала.

Однак основні тенета теорії агентських відносин критикуються відразу з кількох сторін. По-перше, ця теорія критикується з точки зору пояснення реальності. Оскільки основне завдання теорії – прогнозувати та пояснювати, однак, як ми побачимо нижче, це не завжди має місце в теорії агентських відносин. По-друге, з етичної точки зору теорія агентських відносин піддається критиці, адже вважається, що вона неточно пояснює людську природу, описуючи її саме зацікавлену, хтиву до фінансової вигоди. По-третє, через результати, до яких приводить її застосування. Ці результати, зокрема, призводять і до неетичної поведінки [5; 11], що перегукується з другим масивом закидів, до агентської поведінки [6] і навіть до зростання фінансіалізації [5].

Отже, як бачимо, теорія агентських відносин критикується як через прогнози, що вона робить, так і через припущення, на яких вона базується. Нами виділено окремі закиди на адресу теорії агентських відносин, серед яких називають (ми наводимо їх в порядку зростання, на нашу думку, їх вагомості):

1) теорія агентських відносин представляє собою спрощене уявлення про складні явища фінансової і бізнесової реальності [5];

2) вперте наполягання тільки на одній меті – зростання вартості акціонерів як кінцевої мети корпорації [5; 9; 11; 17];

3) відсутність чіткого пояснення того, як зовнішнє середовище (інституційне) обмежує її пояснювальну силу в країнах інших від англо-американських, у тому числі і країнах Європи і розвинутих країнах [1; 2; 9];

4) емпіричні докази цієї теорії є, в кращому випадку, неоднозначними або всі три методи протидії зловживанню владою з боку менеджерів у теорії агентів є неефективними [4; 7];

5) відсутність у деяких юрисдикціях ознак, що призвели до зародження теорії агентських відносин або припущення теорії про розпорошеність власності не відповідає дійсності [7; 22];

6) ця теорія представляє собою аморальний, песимістичний погляд на людство, а також хибно пояснює мотивацію менеджерів [5; 11; 15; 17].

Закид 1. Як зазначається, «багато сучасних моделей, які викладаються сьогодні, базуються на хибних припущеннях, що створює уявне відчуття захищеності навіть коли наближається крах» [5, с. 42]. До переліку таких хибних теорій зараховують і теорію агентських відносин, оскільки вона намагається пояснити складні багатоманітні явища простими поясненнями у кілька слів [5, с. 42]. З одного боку. такі закиди можна вважати справедливими, але з іншого – теорія і призначена для цього, щоб пояснювати явище, маючи кілька припущень і певний перелік прогнозів. Цей перший закид ми не вважаємо суттєвим, оскільки його можна застосувати до всіх теорій.

Закид 2. Теорії агентських відносин закидають те, що вона вперто наполягає тільки на одній меті – зростання вартості акціонерів як кінцевої меті корпорації. Цей закид зустрічається майже у всіх авторів, і пояснення цьому дуже просте, адже цей закид водночас є основним припущенням, на якому базується теорія акціонерів, поясненням якої, своєю чергою, слугує теорія агентських відносин. Тому цей закид може бути вирішено тільки шляхом руйнації теорії агентських відносин, але не модифікації, оскільки це зачіпає її суть. На цей закид пропонується кілька додаткових контраргументів. По-перше, акціонери насправді не володіють корпорацією [5; 11; 23; 24], а отже, корпорація не може служити тільки їм; по-друге, пропонується застосування теорії заінтересованих сторін замість теорії акціонерів (в основі останньої і лежить теорія агентських відносин) [11].

Що стосується першого контраргументу, вважаємо, що цитати із праць кількох полум'яних до ідеї авторів переконають вас. Перша цитата із праці С. Гошала: «Зрештою ми знаємо, що акціонери не володіють компанією у тому сенсі, що вони не володіють ані її спорудами, ані автомобілями. Вони просто мають право на залишкові грошові потоки компанії, що не одне й те ж, що і володіти компанією. Вони не мають права власності на реальні активи або бізнес компанії, які належать компанії як «юридичній особі» [11, с. 79–80]. Друга цитата із знаменитої книги Л. Стоут *The Shareholder Value Myth: How Putting Shareholders First Harms Investors, Corporations, and the Public*: «Корпорації володіють самі собою і набувають контрактних зобов'язань з акціонерами, так само як вони це роблять із власниками боргових зобов'язань, найманими працівниками, постачальниками» [23, с. 73].

Що стосується другого контраргументу, то його можна виснувати з першого. Оскільки не самі тільки акціонери є джерелом влади принципала, то слід розширити цю когорту принципалів за рахунок інших заінтересованих сторін, чим, власне, і переймаються радикальні представники теорії заінтересованих сторін. Більш помірковані представники згаданої теорії вважають, що основний принципал – це акціонери, однак щоб досягти гарних результатів для них, слід діяти у злагоді і взаємодії з усіма зацікавленими сторонами [7; 20].

Закид 3. Відсутність чіткого пояснення, як теорія працює в різних інституційних середовищах. Ґрунтуючись на попередніх дослідженнях у соціології та теорії організацій, можна стверджувати, що результати, а також стимули діяльності відрізняються залежно від правової системи та інституційних характеристик у тій чи іншій країні [1; 2; 9]. Отже, підхід до теорії агентських відносин повинен бути урівноважений впливом цих інституційних і правових впливів, оскільки не може бути єдиної теорії для всіх і на всі випадки, оскільки «інститути змінюють базові відносини між принципалом і агентом... і вимагають специфічної контекстуалізації» [9, с. 966]. Інститути мають значення для корпоративного управління, оскільки вони створюють різні набори стимулів та ресурсів для моніторингу, а також втілюють різні ціннісні сприйняття і розуміння природи фірми. «Конкретні умови «англо-саксонської моделі» представляють собою швидше виняток, ніж правило, якщо дивитися на континентальну Європу, Східну Азію, Індію, а також інші країни, що розвиваються» [9, с. 966].

Закид 4. На чому твердо наполягає теорія агентських відносин, є той факт, що проблема агента не вирішується [20, с. 279]. Однак у цілому в теорії агентських відносин розроблено три основні підходи до мінімізації проблеми агента [7, с. 3]. Перший підхід автори назвали «незалежність», який припускає, що ради директорів, що складаються з незалежних від менеджменту директорів, можуть контролювати менеджерів і гарантувати, що інтереси менеджерів суттєво не розходяться з інтересами власників [7; 20–22].

Другий підхід, «власний капітал», постулює, що менеджери з акціями фірми, якою вони керують, із більшою ймовірністю приймуть інтереси інших акціонерів, а отже, спрямовуватимуть фірму в такому напрямі [7; 20–22].

Третій підхід дістав назву «ринок корпоративного контролю». Згідно із цим підходом, корпоративні ринки можуть дисциплінувати менеджерів, які неправомірно використовували свою перевагу [7; 22].

Проблема полягає в тому, що, як стверджується, «жоден із цих факторів не мав передбачуваного ефекту на корпорації» [7, с. 40; 11, с. 80].

Закид 5. Наступний закид стосується відсутності ознак, що призвели до зародження теорії агентських відносин. Основний принцип теорії агентських відносин полягає в тому, що власники корпорації надзвичайно розпорошені і, таким чином, окремі акціонери мають мало засобів впливу або бажання відстоювати свою права контролю. Однак статистична інформація, принаймні із США та Великобританії, свідчить про зворотне. Так, інституційні інвестори тримають 75% капіталу в компаніях *Fortune 500* [7, с. 41]. І це ще не все, адже із тих 25% капіталу, що залишився, близько 80% припадає на так звані *street name* (мається на увазі *Wall street*), тобто на брокерські фірми, банки та інших посередників, які володіють акціями від імені бенефіціатора – фактичного інвестора [7, с. 41]. Схожа ситуація у Великобританії, де інституційні інвестори представляють домінуючий клас акціонерів: інституційні інвестори володіють близько 62%, ще близько 12% припадає на іноземних інвесторів [21, с. 91]. Звідси випливає логічний висновок про те, що замість мільйонів розпорошених акціонерів (основоположне припущення теорії агентських відносин) «переважна більшість капіталу належить близько 100 суб'єктам господарювання» [7, с. 41]. Отже, звідси – глобальний висновок: припущення теорії агентських відносин щодо розпорошеності власності не відповідає дійсності.

Закид 6. Аморальність та хибна теорія щодо мотивації менеджерів. Група авторів уважають, що таке «похмуре бачення» людської природи, як у теорії агентських відносин, не відповідає дійсності, шкідливе для менеджменту і корпоративного управління. Так, С. Гошал дійшов висновку про те, що на сьогодні «погані теорії менеджменту знищують гарну практику менеджменту» [11, с. 86]. Зазначений автор критикує теорію агентських відносин за те, що вона нав'язує свої неналежним чином доведені припущення в бізнес-школах і університетах, що в результаті впливає на практику менеджменту. С. Гошал стверджує, що теорія агентських відносин і не теорія зовсім, оскільки «теорія повинна висвітлювати і пояснювати, і якщо вона цього не робить, то це не теорія. Побажання і надії це також не теорія. І, авжеж, проповіді і благання також у жодному разі не теорія» [11, с. 86]. Однак на відміну від природничих наук, де погана теорія хоча б не шкодить, у соціальних науках теорія є самовідтворювальною (*self-fulfilling*) [11, с. 86]. Ми не можемо утриматися, щоб не навести значну цитату із праці С. Гошала, яка досить детально передає хід його думок: «Теорія елементарних частинок всесвіту – правильна вона чи неправильна – не змінює поведінку цих частинок. Якщо теорія припускає, що Сонце обертається навколо Землі, то це не змінює того, що насправді робить Сонце. Отже, якщо теорія невірна, то істина зберігається для відкриття кимось іншим. На противагу цьому теорія менеджменту, якщо вона набула достатнього впливу, змінює поведінку менеджерів, які починають діяти відповідно до теорії» [11, с. 77].

Як результат, на жаль, деякі менеджери можуть інтерпретувати цю теорію як «спосіб діяти у своїх власних інтересах, навіть неетично, до тих пір, доки вони діють у рамках певних обмежень (механізм корпоративного управління) та із зусиллям приблизно пропорційними їх стимулам (заробітна плата і додаткові бонуси)» [15, с. 345].

М. Лоуер зауважує, що «теорія агентських відносин здатна зашкодити як підприємствам, що її дотримуються, так і їх співробітникам» [17, с. 2]. Учений стверджує, що «ієрархічне управління сприяє формуванню бажання грати в ігри із системою» і «опора на ієрархічне управління, швидше за все, сприятиме переходу від «закінченої співпраці» (*consummate cooperation*) до «недбалого дотримання» (*perfunctory compliance*) [17, с. 17]. М. Лоуер наполягає на застосуванні теорії натурального права і пропонує розглядати фірму як громаду (*community*), а «оскільки фірма є людською спільнотою (*community*), то існують етичні принципи, які застосовуються до фірми, точно так, як і до будь-якої іншої людської спільноти» [17, с. 3]. Процитуємо значний уривок із праці М. Лоуера: «Побоювання теорії агентських відносин щодо опортуністичної поведінки є справедливими, однак вона робить надмірний наголос на цьому. Як і будь-яка людська спільнота, роль фірми в житті її учасників, по суті, позитивна; її мета – допомогти їх досягти деяких аспектів їх цілісної самореалізації. І якщо вдається працювати в такому руслі, то фірма може розраховувати на готовність її членів працювати на загальне благо фірми» [17, с. 19].

Отже, ми навели шість закидів на адресу теорії агентських відносин, які ми виклали, на нашу думку, у порядку зростання їх вагомості. Всі ці закиди вказують на те, що теорія агентських відносин має багато дошкульних місць, які заслуговують на їх детальніше вивчення.

Виходячи із такого стану справ, почали з'являтися праці, які пропонують кардинально змінити теорію агентських відносин. Серед них особливо відмітимо працю Л. Лан та Л. Гераклос, які пропонують усього три, але дуже значні зміни до теорії агентських відносин [16]: по-перше, основним принципалом розглядати не акціонерів, а корпорацію; по-друге, зазначені автори пропонують переосмислити статус ради

директорів і розглядати її не як агента акціонерів, а як автономний орган; по-третє, вони пропонують розглядати функцію ради директорів не як моніторингову, а як посередницьку [16].

Ми вважаємо, що, незважаючи на всі закиди, теорія агентів досі залишається інструментом, без якого важко уявити теорію корпоративного управління. Перефразуючи знамениту фразу В. Черчилля, який зазначав, що «демократія є найгіршою формою правління, окрім всіх тих інших форм, що ми намагалися використовувати час від часу» [25], ми може сказати, що теорія агентських відносин є найгіршою формою пояснення корпоративного управління, крім усіх інших теорій, які ми коли-небудь застосовували. Ми хочемо сказати, що проблема агентських відносин є фундаментальною, а не минущою, хоч би які комбінації суб'єктів у ролі агента-принципала ми застосовували. Так само не знімається з порядку денного питання про способи боротьби із агентською проблемою у найбільш ефективний спосіб. Однак викладені нами закиди слід використовувати як теми для подальших досліджень.

Висновки. Теорія агентських відносин як основа для пояснення корпоративного управління піддається значній критиці як через прогнози, що вона робить, так і через припущення, на яких вона базується. Наш аналіз літературних джерел дав підставу класифікувати всі закиди у шість категорій, які ми виклали у порядку зростання їх вагомості.

Викладені нами закиди є досить серйозними, однак, незважаючи на це, вважаємо, що теорія агентських відносин усе ще залишається ключовою для пояснення виникнення і напрямів оптимізації корпоративного управління. Перефразуючи В. Черчилля, вважаємо, що теорія агентських відносин є найгіршою формою пояснення корпоративного управління, крім усіх інших теорій, які ми коли-небудь застосовували. Іншими словами, теорія агентських відносин залишається базовою для пояснення корпоративного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aguilera, R.V., & Jackson, G. (2010). Comparative and international corporate governance. Academy of Management Annals, 4: 485–556.
2. Aguilera, R.V. and Jackson, G. (2003) The Cross-National Diversity of Corporate Governance: Dimensions and Determinants.» Academy of Management Review, 28(3): 447-465.
3. Berle A. A. Jr., Means Gardiner C. (1932) The Modern Corporation and Private Property. New York: The Macmillan Company, Pp. xiii, 396.
4. Buchanan J., Chai D. H., Deakin S. (2014) Agency Theory in Practice: a Qualitative Study of Hedge Fund Activism in Japan Corporate Governance: An International Review, 2014, 22(4): 296–311.
5. Clarke, Thomas (2014) The impact of financialisation on international corporate governance: the role of agency theory and maximisingshareholder value . Law & Financial Markets Review , Mar2014, Vol. 8 Issue 1.– P. 39–51.
6. Cuevas-Rodríguez, G., Gomez-Mejia, L. R., & Wiseman, R. M. (2012). Has agency theory run its course? Making the theory more flexible to inform the management of reward systems. Corporate Governance: An International Review, 20: 526–546.
7. Dalton, D., Hitt, M., Certo, S. and Dalton, C. (2007). The fundamental agency problem and its mitigation. Academy of Management Annals, 1: 1–64.
8. Fama, J., and Jensen, M. (1983). The Separation of Ownership and Control. Journal of Law and Economics, 26 (2): 301-325.
9. Filatotchev I., Jackson G., Nakajima C. (2012) Corporate governance and national institutions: A review and emerging research agenda. Asia Pacific Journal of Management. December 2013, Volume 30, Issue 4, pp 965-986.
10. Fülöp, Melinda Timea (2014) Why Do We Need Effective Corporate Governance? International Advances in Economic Research May 2014, Volume 20, Issue 2, pp 227-228.
11. Ghoshal, S. (2005). Bad management theories are destroying good management practices. Academy of Management and Learning,4: 75–90.
12. Jensen, M.C., and Meckling, W.H. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. The Journal Of Financial Economics, 3 (4): 305-360.
13. John Child, Suzana B. Rodrigues (2003) Corporate Governance and New Organizational Forms: Issues of Double and Multiple Agency Journal of Management and Governance 2003, Volume 7, Issue 4, pp 337-360.
14. Judge, W. Q. (2009). Editorial – Toward a global theory of corporate governance.Corporate Governance: An International Review, 17: iii–iiv.
15. Kulik, Brian W. (2005) Agency Theory, Reasoning and Culture at Enron: In Search of a Solution. Journal of Business Ethics, Jul2005 Part 2, Vol. 59 Issue 4. – P. 347–36.
16. Lan, Luh Luh and Heracleous, Loizos Th.. (2010) Rethinking agency theory: the view from law. Academy of Management Review, Vol.35 (2). – P. 294–314.
17. Lower, M. (2006). Natural law and agency theory. (March 29, 2006). [Electronic resource] // Social Science Research Network (SSRN). – Mode of access: http://ssrn.com/abstract=894040 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.894040. Last access: 2016. – Title from the screen.
18. Raelin J. D., Bondy K. (2013) Putting the Good Back in Good Corporate Governance: The Presence and Problems of Double-Layered Agency Theory. Corporate Governance: An International Review. Volume 21, Issue 5, pages 420–435, September 2013.
19. Segrestin B., Hatchuel A., (2011) Beyond Agency Theory, a Postcrisis View of Corporate Law. British Journal of Management Vol. 22, 484–499
20. Shapiro, S. P. (2005). Agency theory. In K. S. Cook, & D. S. Massey (Eds.), Annual review of sociology (Vol. 31, pp. 263–284). Palo Alto, CA: Annual Reviews.
21. Solomon J., Solomon A. (2004) Corporate governance and accountability. West Sussex, England: John Wiley & Sons Ltd.
22. Sternberg E. (2004) Corporate Governance: Accountability in the Marketplace. London: The Institute of Economic Affairs
23. Stout L. (2012) The Shareholder Value Myth: How Putting Shareholders First Harms Investors, Corporations, and the Public. Berrett-Koehler Publishers, 2012
24. Stout L. (2012), New Thinking on 'Shareholder Primacy'. Accounting, Economics and Law: A Convivium. Volume 2, Issue 2 2012 Article 4 pp.
25. Winston S. Churchill Speech at the House of Commons (November 11, 1947) [Electronic resource] // Hansard 1803–2005. – Mode of access: http://hansard.millbanksystems.com/commons/1947/nov/11/parliament-bill. Last access: 2016. – Title from the screen.

УДК 331.658.1

Петриківа О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва і архітектури

Лубенська А.С.
студентка
Харківського національного університету будівництва і архітектури

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛІНГУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE ORGANIZATION OF THE CONTROLLING OF FINANCIAL RESULTS IN ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність поняття «контролінг», визначено функції контролінгу, розглянуті завдання служби контролінгу, представлено місце контролінгу в системі управління підприємством. Надано пропозиції щодо організації контролінгу фінансових результатів діяльності підприємства та наведено алгоритм упровадження системи контролінгу.

Ключові слова: контролінг, контролінг фінансових результатів, функції контролінгу, система контролінгу, управління, алгоритм упровадження контролінгу.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность понятия «контроллинг», определены функции контроллинга, рассмотрены задачи службы контроллинга, представлено место контроллинга в системе управления предприятием. Приведены рекомендации по организации контроллинга финансовых результатов деятельности предприятия и представлен алгоритм внедрения системы контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, контроллинг финансовых результатов, функции контроллинга, система контроллинга, управление, алгоритм внедрения контроллинга.

ANNOTATION

The article reveals the essence of the concept of «controlling», define the functions of controlling, considered tasks of controlling, presented the place of controlling in the enterprise management system. The recommendations for the organization of the controlling of financial results in enterprise are given. The algorithm the introduction the system of controlling are presented.

Keywords: controlling, controlling of financial results, functions of controlling, system of controlling, management, algorithm the introduction of controlling.

Постановка проблеми. Зростання динамічності зовнішнього середовища, перехід української економіки до ринкових умов стимулюють підприємства освоювати інноваційні технології не тільки в області виробництва, але й в області управління, тому виникає необхідність налаштування системи управління таким чином, щоб вона відповідала основним вимогам вищого менеджменту організації. Успіх діяльності підприємства багато в чому залежить від інтенсивності застосування на ньому вдосконалених концепцій та підходів до управління, одним з яких і є контролінг.

Динамічні зміни в навколишньому середовищі, глобалізація ринків і поступове підвищення конкурентної боротьби вимагають від менеджменту вітчизняних підприємств застосування найсучаснішого інструментарію для виявлення існуючих у системах управління резервів ефективності, а саме системи контролінгу. Отже, обрана нами тема є досить актуальною, оскільки за таких умов стає неможливим провадження ефективного управління без застосування контролінгу, який виконує роль посередника між керівником, що приймає управлінські рішення, та джерелами інформації, як внутрішніми, так і зовнішніми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою вивчення особливостей організації системи контролінгу та окремими підходами впровадження та функціонування даної системи займалися як закордонні, так і українські економісти, а саме: Дайле А., Манн Р., Майєр Е., Петренко С.М., Фалько С.Г., Кармінський А.М., Балабанова Л.Й., Борисова Н.А., Карапетян А.А., Шалунова Ж.Л., Шенаєв І.В., Овсепян Д.С. та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні суті поняття «контролінг», визначенні його функцій, завдань, місця контролінгу в системі управління підприємством, а також у дослідженні впровадження системи контролінгу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Контролінг визначають як спеціальну саморегулюючу систему методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг. Головною метою контролінгу є орієнтація управлінського процесу на досягнення всіх цілей, що стоять перед суб'єктом господарювання [6].

Основні функції, що виконує контролінг на підприємстві, представлені на рис. 1 [2].

Функція обліку передбачає збір та аналіз інформації про результати поточної діяльності, проведення внутрішнього обліку діяльності організації та її підрозділів.

Функція планування забезпечує інформаційну підтримку під час розробки планів, формує і вдосконалює загальну систему планування в організації.

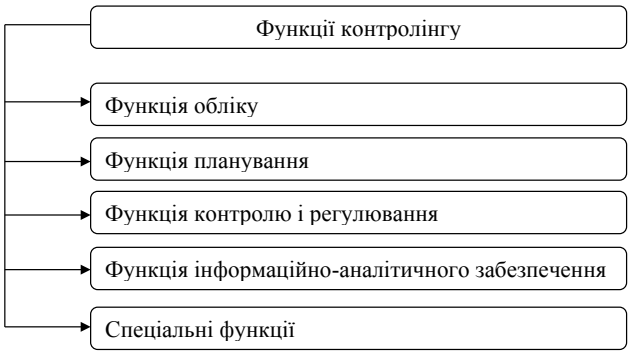


Рис. 1. Функції контролінгу

Функція контролю і регулювання включає в себе порівняння планових і фактичних обсягів виконання робіт, аналіз відхилень, визначення їх причин та розробку пропозицій щодо їх ліквідації або стимулювання.

Функція інформаційно-аналітичного забезпечення передбачає розробку інформаційної системи контролінгу, збір і систематизацію найбільш вагомих даних, необхідних для прийняття рішень.

Спеціальні функції забезпечують процеси збору та аналізу даних про зовнішнє середовище, вивчення досвіду та досягнень конкурентів, розрахунок ефективності інвестиційних та інноваційних проектів.

Служба контролінгу підприємства забезпечує різні напрями його діяльності (рис. 2):

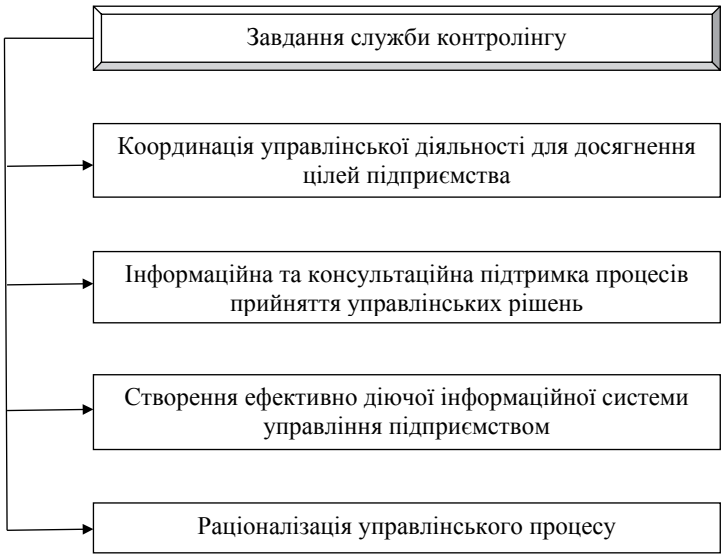


Рис. 2. Завдання служби контролінгу [2]

Для досягнення позитивних результатів згідно з поставленими завданнями на підприємстві його керівництву доцільно звернути увагу на такі необхідні заходи впровадження системи контролінгу фінансових результатів, які наведено на рис. 3.

Скорочення часу подання інформації та прийняття рішень стосується того, що підприємству слід перейти на щомісячне зіставлення запланованих і фактичних показників діяльності, а також вести окремий облік стану справ на підприємстві для того, щоб була можливість щодня приймати необхідні рішення виходячи з поточного стану справ.

Із приводу прозорості і достовірності даних, то для того щоб система контролінгу вдосконалювалася, необхідно, щоб цифрові дані відповідали дійсності.

Стосовно до впровадження інформаційних технологій можна виокремити два способи:

1) автоматизація власними зусиллями, тобто розробка власного програмного про-

Рис. 3. Необхідні заходи впровадження системи контролінгу фінансових результатів [3]

дукту, який повністю враховував би специфіку діяльності підприємства, інформаційні потреби менеджерів. Але для вітчизняних підприємств це занадто дорого;

2) більш дешевий і легкий спосіб – запровадити інформаційну систему, в яку вбудований спеціальний модуль «контролінг», що сприятиме наданню інформації – від планування бізнесу до аналізу результатів діяльності.

Стратегічне планування передбачає впровадження стратегічного контролінгу, який на основі планування дасть можливість прогнозувати різні явища і процеси.

Щодо організації служби контролінгу, то розширення штату є затратним, тому служба контролінгу повинна організовуватись як відділ або його функції на підприємстві може виконувати служба обліку [3].

Під час упровадження системи контролінгу підприємству передусім необхідно правильно розуміти сутність та завдання контролінгу фінансових результатів, тобто не впроваджувати контролінг без попереднього аналізу достовірності інформаційної бази підприємства та організаційно-технологічних процесів, звернути увагу на можливість існування надлишкової чи недостатньої кількості інформації, а також орієнтуватись на вбудовування системи контролінгу в структуру фінансової або планово-економічної структури підприємства. Враховуючи вищезазначене, підприємство в змозі забезпечити ефективне функціонування системи контролінгу на підприємстві.

Своєю чергою, для забезпечення ефективного функціонування системи контролінгу на підприємстві необхідно розробити [7]:

– поточні і стратегічні завдання по підприємству в цілому і по окремих структурних підрозділах і службах;

– схему організаційної структури, центрів витрат і відповідальності;

– аналітичний і регулятивний блок у системі контролінгу;

– методику аналізу підприємницької діяльності;

– оціночні показники діяльності підприємства і структурних підрозділів;

– інформаційні потоки, що забезпечить своєчасну інформацію по результатах діяльності підрозділів підприємства;

– терміни проведення аналізу фактичного стану по центрах витрат і відповідальності, підприємству в цілому;

– терміни подачі результатів аналізу і підготовлених проектів управлінських рішень керівнику підприємства;

– систему контролю виконанням управлінських рішень;

Рис. 4. Місце контролінгу в системі управління підприємством

– способи повідомлення керівника про виявлені недоліки та ін.

Слід ураховувати, що контролінг взагалі є допоміжним методом, тобто інструментом управління, а саме допомагає зорієнтувати систему управління. Таким чином, суб'єкт господарювання, впроваджуючи систему контролінгу, забезпечує покращання здатності керуючої системи приймати оптимальні стратегічні та тактичні управлінські рішення. Місце контролінгу в системі управління підприємством наведено на рис. 4 [5].

Контролінг як складова частина управління здійснюється й у процесі планування, і на стадії оперативного керування. З його допомогою можливо співставити фактичні результати від використання наявних ресурсів у суб'єкта господарювання із плановими, виявити резерви росту суб'єкта, а також визначити шляхи більш ефективного господарювання.

Першочерговими завданнями під час організації процесу контролінгу є:

– проведення експрес-діагностики та фундаментальної діагностики з метою виявлення та ліквідації «вузьких місць» функціонування господарського механізму;

– аналіз відхилень фактичних показників діяльності від запланованих та розроблення на

Рис. 5. Алгоритм впровадження системи контролінгу [1]

цій основі пропозицій щодо корекції планів або усунення перешкод на шляху їх виконання;

– забезпечення безперервного контролю за функціонуванням суб'єкта;

– розробка стратегії розвитку підприємства, маркетингові дослідження та координація роботи з планування фінансово-господарської діяльності [5].

Звісно, що одним із ключових моментів роботи підприємства є отримання очікуваного фінансового результату, тому існує необхідність застосування контролінгу фінансових результатів на досліджуваному підприємстві. Таким чином, головною метою контролінгу є побудова системи прийняття і реалізації управлінських рішень на основі оцінювання господарської ситуації для забезпечення ефективної діяльності підприємства й отримання оптимального фінансового результату [4].

Із метою забезпечення ефективного управління діяльністю суб'єкта господарювання під час упровадження контролінгу фінансових результатів необхідно виконати певну послідовність етапів (рис. 5).

Отже, впровадження системи контролінгу на підприємстві передбачає виконання чотирьох послідовних етапів:

1) визначення мети впровадження контролінгу на підприємстві;

2) методична підготовка до впровадження контролінгу;

3) впровадження процедури планування;

4) введення в дію механізму контролю.

Перехід від одного етапу до іншого відбувається тільки після виконання попереднього. На четвертому етапі, після того як був уведений у дію контролінг, керівництво підприємства приймає рішення: якщо результат задовольняє, тобто було отримано очікуваний фінансовий результат, то система контролінгу успішно впроваджена; якщо ні, то необхідно повернутися до першого етапу, щоб виявити, на якому етапі було допущено помилку, і виправити її [1].

Висновки. Таким чином, в умовах нестабільності зовнішнього і внутрішнього середовища підприємствам необхідно активно прискорювати процес організації системи контролінгу та постійно його вдосконалювати поряд з іншими процесами управління та підвищення ефективності виробництва. Ефективно налагоджена система контролінгу сприяє підвищенню якості управління, стабільному розвитку підприємства, підвищенню його конкурентоздатності, а також система контролінгу на підприємстві дасть змогу здійснювати реальну, незалежну оцінку результатів діяльності, яка надасть змогу контролювати процес виконання поставлених цілей та допоможе забезпечити позитивний фінансовий результат, а саме прибуток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біломістна І.І. Фінансовий контролінг як система ефективного управління діяльністю підприємства / І.І. Біломістна // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1(19).
2. Брітченко І.Г. Контролінг : [навч. посіб.] / І.Г. Брітченко, А.О. Князевич. – Рівне : Волинські обереги, 2015. – 280 с.
3. Головко О.Г. Особливості впровадження системи фінансового контролінгу на вітчизняних підприємствах / О.Г. Головко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1(16).
4. Іванова З.О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах / З.О. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6(132).
5. Ілащук С.А. Удосконалення системи контролінгу як передумова до покращення економічної безпеки / С.А. Ілащук // Ефективна економіка. – 2016. – № 5.
6. Прокопенко О.В. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О.В. Прокопенко, Л.Б. Криворучко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 4.
7. Таякіна Ю.В. Проблеми та перспективи використання системи контролінгу на підприємствах України / Ю.В. Таякіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6772/2/Tayakina.pdf.

УДК 005.412:621(043.3)

Помірча О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр

ПРОДУКТОВІ ТА ПРОЦЕСОВІ ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ГОСПОДАРСЬКЕ СТАНОВИЩЕ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

PRODUCT AND PROCESS INNOVATIONS AND THEIR INFLUENCE ON ECONOMIC SITUATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкривається сутність та поняття продуктових та процесових інновацій. Розглядаються питання впливу продуктових та процесових інновацій на господарський стан промислових підприємств. Вирішуються завдання, пов'язані з обґрунтуванням комплексу дій щодо оцінювання впливу продуктових та процесових інновацій. Проаналізовано економічні показники, які характеризують господарське становище промислових підприємств після впровадження продуктових та процесових інноваці. Зроблено відповідні висновки та пропозиції.

Ключові слова: ефективність, економічні показники, інновації, інноваційна діяльність, продуктові інновації, процесові інновації, обсяги виробництва, прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются сущность и понятие продуктовых и процессовых инноваций. Рассматриваются вопросы влияния продуктовых и процессовых инноваций на хозяйственное состояние промышленных предприятий. Решаются задачи, связанные с обоснованием комплекса действий по оценке воздействия продуктовых и процессовых инноваций. Проанализированы экономические показатели, характеризующие хозяйственное положение промышленных предприятий после внедрения продуктовых и процессовых инноваций. Сделаны соответствующие выводы и предложения.

Ключевые слова: эффективность, экономические показатели, инновации, инновационная деятельность, продуктовые инновации, процессовые инновации, объемы производства, прибыль.

ANNOTATION

The article reveals the essence and concept of product innovation and protsesovyh. The problems and the impact of product innovation on protsesovyh economic state enterprises. The proposed material solved the problem relating to the justification of complex actions on impact assessment and protsesovyh product innovation. Analyzes economic indicators that characterize the economic situation of industrial enterprises after the introduction of food and protsesovyh innovation. Corresponding conclusions and suggestions.

Keywords: efficiency, economic performance, innovation, innovation, product innovation, process innovation, production revenue.

Постановка проблеми. Головним завданням сучасної національної економіки є досягнення високого рівня конкурентоздатності вітчизняних промислових підприємств як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Забезпечення підвищення конкурентоздатності сучасних промислових підприємств неможливе без активізації інноваційної діяльності. Планування підприємством упровадження у виробництво інновацій передбачає проведення низки заходів, серед яких є прогнозування результатів такого впровадження за рахунок оцінки економічних показників та їх зміни після впровадження у виробництво інноваційної техніки та (або) реалізації інноваційної продукції. Такі показники дають можливість ініціаторам інноваційних проектів оцінити їх вплив на господарський стан підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив інновацій на економічний розвиток підприємств досліджували у своїх роботах: Александрова В., Алексеєнко В., Бажал Ю., Васильєва Л., Войнаренко М., Геєць В., Краснокутська Н., Лапко О., Пересада А., Фостер Р.

Питаннями підвищення конкурентоздатності підприємств та їх ефективної діяльності за рахунок упровадження інновацій займалися такі науковці, як: Войнаренко М., Гавловська Н., Михальчик Т., Орлов О., Стадник В., Йохна В., Тарнавська Н., Харів В.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття, полягають в отриманні можливості вирішити завдання, пов'язані з обґрунтуванням комплексу дій щодо оцінювання впливу продуктових та процесових інновацій на господарський стан промислових підприємств.

Мета статті полягає у дослідженні впливу продуктових та процесових інновацій на господарське становище вітчизняних промислових підприємств за допомогою таких економічних показників, як: збільшення обсягів виробництва, зростання маржинального прибутку та прибутку в цілому по підприємству, зміни в трудомісткості продукції, економія чисельності працюючих, зменшення собівартості продукції та зростання продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розвитку вітчизняних промислових підприємств важливим завданням є впровадження у виробництво як продуктових, так і процесових інновацій.

Поява на промисловому ринку абсолютно нової чи достатньо вдосконаленої продукції зумовить розвиток конкуренції на національному ринку, що, своєю чергою, сприятиме економічному зростанню національної економіки в цілому. Технологічні інновації дають можливість ініціаторам цих інновацій (підприємствам, фірмам) покращувати економічні показники діяльності цих економічних суб'єктів. Такими економічними показниками є: зниження собівартості продукції, підвищення про-

дуктивності праці, зниження трудомісткості, економія чисельності працюючих, підвищення якості продукції. Тривалий період часу економіка України вважається несприятливою до впровадження наукових та технічних нововведень через недостатність фінансування та досить низький рівень виробничої бази, недосконалість податкової та законодавчої баз. Із метою ефективного впровадження інновацій держава повинна здійснювати стимулюючі заходи, проводити ефективну інвестиційну та інноваційну політику.

В останні роки в економічній літературі почала швидко зростати кількість наукових праць, в яких досліджується інноваційна діяльність та її вплив на ефективність функціонування суб'єктів господарювання. Науковці також акцентують увагу на визначенні проблем стосовно підвищення інноваційної активності підприємств. Інноваційна діяльність являє собою всі наукові, технологічні дії, фінансові нововведення, які призводять до здійснення інновацій або були впроваджені з даною метою. Головною ознакою інновації, на думку багатьох науковців, є те, що вона обов'язково повинна бути впровадженою у виробництво. У більшості наукових праць та досліджень акцентується увага на інноваційних процесах, пов'язаних із покращанням виробничо-господарського потенціалу підприємств, фірм і т. д. Українські вчені намагаються обґрунтувати інноваційні переваги, оцінити та визначити механізми ефективного дослідження оцінки ефективності, освоєння та реалізацію інновацій, дати ґрунтовну оцінку впливу інновацій на діяльність суб'єктів господарювання, які їх упроваджують, освоюють, виготовляють та реалізовують.

У міжнародних стандартах зазначено, що інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, яка знайшла своє втілення у вигляді абсолютно нового або значно вдосконаленого продукту, впровадженого на зовнішньому та внутрішньому ринках, нового або значно вдосконаленого технологічного процесу, які використовуються в діяльності суб'єктів господарювання.

В економічній літературі розглядають такі типи інновацій: продуктові, процесові, маркетингові та організаційні. Продуктові та процесові інновації є досить близькими за значенням, але все ж таки не ідентичними. У статті ми проаналізуємо вплив саме продуктових та процесових інновацій на господарський стан промислових підприємств за допомогою окремих економічних показників.

Продуктова інновація представляє собою впровадження товару або послуги, які є абсолютно новими або значно поліпшеними для певного підприємства, на певному ринку чи у певній галузі. До таких інновацій відносять: удосконалення в матеріалах, компонентах, технічних характеристиках, у вбудованому програмному забезпеченні [6]. Продуктова інновація, являє собою як уведення у споживання нової продукції (послуг), так і здійснення значних удосконалень у споживчих властивостях (характеристиках), уже певний час (можливо, досить тривалий) функціонуючих на ринку товарів та послуг. Метою впровадження таких інновацій є зростання обсягів виготовленої продукції, збільшення прибутку.

Зміни в технології виробництва, виробничому обладнанні та устаткуванні, програмному забезпеченні і є процесовими інноваціями. Процесові інновації включають у себе нові, значно вдосконалені методи створення товарів та надання послуг [7]. На меті впровадження таких інновацій є: зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці, визначення нових методів доставки. Зрозуміло, що будь-які нові техніка та технологія дають можливість ініціаторам інновацій зменшити трудомісткість продукції.

Войнаренко М. визначає дванадцять складників конкурентоздатності суб'єктів господарювання, серед яких визначено такі як «Інновації» та «Забезпеченість новітніми технологіями». Вчений зазначив, що «...у цих групах оцінюється швидкість, з якою економіка переймає і використовує, але не обов'язково розвиває нові технології для підвищення продуктивності своїх секторів. У сучасному світі можливість переймати і використовувати нові технології стала одним із найбільших переваг сучасних фірм» [2]. У своїй монографії він пише, що «...остання складова конкурентоспроможності – це технологічні інновації. У довгостроковій перспективі підвищення ефективності та рівня життя можливе лише за рахунок технологічних інновацій» [2].

Під час упровадження інноваційної продукції (продуктової інновації) керівники (власники) підприємств орієнтуються на зростання обсягів виробництва та отримання додаткового прибутку, тому перед упровадженням у життя інноваційного проекту ініціаторам такого проекту варто проаналізувати основні показники, які дадуть їм можливість спрогнозувати, який результат принесе їм дана інновація.

Під час визначення господарського стану підприємства після впровадження у виробництво нової або значно удосконаленої продукції поступово необхідно вирішувати такі завдання:

- визначити вплив інноваційної продукції на зміну обсягу виробництва;
- визначити зміни маржинального прибутку до та після реалізації нової продукції;
- визначити прибуток під час виробництва нової продукції з урахуванням зростання виробництва.

У зв'язку з цим розрахунок приросту (зменшення) обсягу виробництва і приросту (зменшення) маржинального прибутку проводиться за такою формулою [5 с. 58]:

$$\Delta B = Ц_1 N_1 - Ц_0 N_0, \quad (1)$$

де $Ц_1, Ц_0$ – ціна одиниці, відповідно, нового та базового виробу;

N_1, N_0 – кількість, відповідно, нового та базового виробу.

Для оцінки впливу нової продукції на економічні показники підприємства пропонується розраховувати приріст маржинального прибутку, причому він означає і приріст прибутку в цілому по підприємству. Але величину прибутку по новій продукції слід розраховувати з урахуванням ступеня активності роботи підприємства (обсягу виробництва).

Зміна маржинального прибутку після впровадження та реалізації інноваційної продукції [5 с. 56]:

$$\Delta M = ПМ_1 N_1 - ПМ_0 N_0, \quad (2)$$

де $ПМ_1, ПМ_0$ – маржинальний прибуток, відповідно, інноваційного та базового виробу.

Прибуток по підприємству в цілому дорівнює різниці між маржинальним прибутком і постійними витратами:

$$П = М\text{-}ПЗ. \quad (3)$$

Для того щоб визначити, наскільки збільшиться прибуток від оновлення продукції і яким буде прибуток по нових виробах, необхідно розрахувати «коефіцієнт беззбитковості» і «запас надійності» до та після виробництва нової продукції. Щоб розрахувати приріст прибутку та величину прибутку по цих нових виробах, необхідно розрахунок провести в цілому по підприємству з урахуванням впливу продукції, що випускається на підприємстві, до і після її оновлення.

Впровадження промисловими підприємствами процесових інновацій зорієнтовано на зміну таких показників, як: трудомісткість, собівартість, продуктивність праці, економія чисельності працюючих.

Під час оцінки ефективності впровадження у виробництво процесових інновацій необхідно визначити, як нові техніка і технологія впливають на трудомісткість продукції, що випускається. У цьому разі насамперед варто визначати економію від зниження трудомісткості [4, с. 65]:

$$\sum_{i=1}^{n} \Delta t_i = \sum_{i=1}^{n} (t_i^0 - t_i^1) N_1, \quad (4)$$

де t_i^0, t_i^1 – трудомісткість i-го виробу до впровадження нової техніки і після;

N_i – випуск виробів, деталей у даному плановому (звітному) періоді, шт.

Особливу складність може становити розрахунок норм трудомісткості до впровадження нової техніки і впровадження відповідних змін у розрізі «операція – деталь – машинокомплект – виріб». Ці трудомісткі розрахунки можуть бути виконані за наявності відповідної інформаційної бази за допомогою обчислювальної техніки.

Наступним показником, який відображає ефективність упровадження нової техніки, є показник економії працюючих [4 с. 68], ос.:

$$Э_т = \frac{\sum \Delta t_i}{Ф_o \cdot K_{вн}^{пл}}, \quad (5)$$

де $Ф_0$ – фонд корисного часу одного робітника до впровадження нової техніки;

$K_{вн}^{пл}$ – плановий коефіцієнт виконання норм виробітку після впровадження нової техніки;

Δt_i – зниження трудомісткості.

Під час оцінки ефективності процесової інновації об'єктом оцінки є також зниження собівартості продукції ΔC_t [1]:

$$\Delta C_t = (C_1 - C_t) \cdot A_T, \quad (6)$$

де C_t, C_1 – собівартість одиниці продукції в t-му та плановому році, який передує впровадженню нової техніки;

A_r – обсяг виробництва в t-му плановому році в натуральних одиницях.

Залежно від тривалості інноваційного проекту розрахунок C_t, C_1 у різних періодах буде відображати не стільки результат від упровадження нової техніки, скільки вплив величини постійних витрат у цих роках та методів їх розподілу.

Для кожного власника (керівника) підприємства важливо оцінити, як нова техніка (технологія) вплине на продуктивність праці, тобто на її зростання, у %:

$$\Delta ПТ_p = \frac{Э_т \cdot 100}{Ч_p - Э_т}, \quad (7)$$

$Ч_{ор}$ – чисельність основних робітників до впровадження заходу $Ч_p$.

За допомогою цієї формули можна розрахувати зростання продуктивності праці по всіх категоріях працюючих на підприємстві від упровадження нових техніки і технології.

Висновки. З метою визначення господарського стану підприємств, які впроваджують у власне виробництво інноваційну техніку та технологію, освоюють виробництво нової або значно удосконаленої продукції, нами було проаналізовано низку як фінансових, так і економічних показників. Серед фінансових показників було запропоновано розрахунок приросту маржинального прибутку, який отримує підприємство після переходу на освоєння інноваційної продукції, та прибутку в цілому по підприємству. Для розрахунку прибутку від упровадження інноваційної продукції необхідно розраховувати бухгалтерський прибуток з урахуванням ступеня активності підприємства. Чим вище ступінь активності підприємства, тим цей прибуток буде більшим.

Упровадження нового обладнання знижує трудомісткість, матеріаломісткість продукції, зменшує собівартість продукції, яка випускається, підвищує її якість і, відповідно, підвищує конкурентоспроможність виготовленої продукції. Також варто зазначити, що для ініціаторів інноваційного проекту досить важливим є визначення ефективності впровадження нової техніки за рахунок економії працюючих.

Проблема підвищення продуктивності праці дуже гостро стоїть у нашій економіці, тому дуже важливо правильно розрахувати вплив упровадження нової техніки на продуктивність

праці. Крім того, розрахувати зростання продуктивності праці можна по всіх категоріях працюючих від упровадження нової техніки і технології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методика (основные положения) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве изобретения и рационализаторских предложений. – М. : Экономика, 1977. – 45 с.
2. Войнаренко М.П. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : [монографія] / М.П. Войнаренко, А.І. Бутенко, В.І. Ляшенко [та ін.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2011. – 326 с.
3. Гавловська Н.І. Активізація інноваційних процесів на промислових підприємствах в умовах конкурентної боротьби за ринки збуту / Є.М. Рудніченко, Н.І. Гавловська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 118–120.
4. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства : [підручник] / О.О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
5. Орлов О.А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях : [монография] / О.А. Орлов, Е.Г. Рясных. – К. : Скарби, 2003. – 132 с.
6. Тарнавська Н.П. Побудова концепції управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку / Н.П. Тарнавська // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 30–41.
7. Наука та інновації / Держава служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 339.94.73

Солнцев С.О.
доктор фізико-математичних наук, професор,
завідувач кафедрою промислового маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Жигалкевич Ж.М.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

КВАЗІІНТЕГРАЦІЯ ВЗАЄМОДІЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

QUASI-INTEGRATION OF COOPERATING ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено обґрунтуванню методологічних особливостей розвитку взаємодіючих підприємств на основі квазіінтеграції. Базуючись на аналізі наукових досліджень, розкрито поняття «інтеграція». Досліджено різноманітні теорії міжфірмових партнерських взаємин на основі інтеграції економічних суб'єктів. З урахуванням досвіду економічно розвинених країн виявлено перспективність квазіінтеграції взаємодіючих підприємств. На основі теоретичних положень сформульовано поняття «квазіінтеграційна структура». Спираючись на існуючі наукові дослідження, встановлено перелік характерних ознак квазіінтеграції.

Ключові слова: інтеграція, квазіінтеграція, партнерство, взаємодіючі підприємства, квазіінтеграційна структура

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию методологических особенностей развития взаимодействующих предприятий на основе квазиинтеграции. Основываясь на анализе научных исследований, раскрыто понятие «интеграция». Исследованы различные теории межфирменных партнерских отношений на основе интеграции экономических субъектов. С учетом опыта экономически развитых стран выявлена перспективность квазиинтеграции взаимодействующих предприятий. На основе теоретических положений сформулировано понятие «квазиинтеграционная структура». Опираясь на существующие научные исследования, установлен перечень характерных признаков квазиинтеграции.

Ключевые слова: интеграция, квазиинтеграция, партнерство, взаимодействующие предприятия, квазиинтеграционная структура.

ANNOTATION

The article is devoted to the justification of the methodological features of cooperating enterprises based on quasi-integration. The term "integration" was discovered due to analysis of scientific research. Based on the integration of economic subjects there were explored the different theories of partnerships between companies. Considering the experience of developed countries there was identified perspective of quasi-integration of interacting companies. Based on theoretical concepts the term of «quasi-integration structure» was formulated. Based on existing scientific research there was established a list of characteristic features of quasi-integration.

Keywords: integration, quasi-integration, partnership, cooperating enterprises, quasi-integration structure.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відношень в Україні відбувається в умовах суперечливості. Зміни, пов'язані із загостренням конкурентної боротьби між господарськими суб'єктами та нормативно-законодавчої бази, вимагають нових наукових рішень. Особливого значення набувають проблеми формування ефективних систем господарювання, які б забезпечували досягнення спільних цілей економічних суб'єктів (провідних галузей економіки). Отже, виникає необхідність створення універсальних форм інтеграції взаємодіючих підприємств, здатних до концентрації та активізації взаємодії у використанні виробничих потенціалів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та функціонування інтеграційних структур займалася значна кількість класиків економічної науки: А. Маршалл, О. Вільямсон, Й. Шумпетер, А. Вебер, С. Розенфельд, Д. Сольє, Є. Полімеру, О. Уільямсон, Е. Чемберлін та ін.

Дослідженню інтеграційних механізмів приділено увагу в роботах сучасних зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: М. Портера, Ю. Паппэ, Д. Хэя, Д. Морриса, Б. Клейнера, О. Булатова, Д. Стеченка, З. Варналія, М. Войнаренка, Л. Федулової тощо.

Проблемам квазіінтеграціїї приділено увагу в незначній кількості робіт: К.Дж. Блуа, Б. Ашеіма, Дж.К. Джарилло, Д.Дж. Тиса, В. Дементьєва, В. Третьяка М. Шерешевої, М. Янчук та ін. Але дослідники мають розбіжності як у визначеннях, так і в сприйнятті зазначених структур.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи, що квазіінтеграційні процеси ще не набули достатнього розвитку, а також відсутнє єдине визначення поняття «квазіінтеграція», постає необхідність поглибленого вивчення зазначених проблем.

Мета статті полягає в аналізі існуючих підходів до визначення поняття «квазіінтеграція» та виявленні її перспективності для взаємодіючих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У фаховій науковій літературі існують різні

напрями і підходи до розуміння природи та ролі інтеграційних процесів.

Згідно з визначенням, поданим у Логічному словнику-довіднику, «інтеграція (лат. integer – повний, цільний) – об'єднання в ціле, в єдність будь-яких елементів, відновлення якої-небудь єдності; ...в теорії систем – стан взаємозв'язку окремих компонентів системи та процес, що обумовлює такий стан; у світовій економіці – процес об'єктивної інтернаціоналізації господарського життя, взаємного переплетіння інтересів різних країн, обумовлений розвитком виробничих сил...» [1, с. 206].

Відповідно до іншої дефініції, інтеграція розглядається як об'єднання різних функціональних складових частин виробництва в єдиний продуктивний процес та здійснення необхідних виробничих зв'язків між ними для виробництва спільного продукту [2].

Таким чином, економічна інтеграція – це прояв високого соціально-економічного, політичного, організаційно-правового і культурного ступеня розвитку будь-якої економічної системи. Це є об'єктивний, різнобічний, найскладніший процес, багатий на протиріччя, пошуки, великі фінансово-економічні, соціальні, правові, політичні та інші експерименти.

Досвід розвинутих індустріальних країн свідчить про те, що інтегровані структури є каркасом економіки. Розвиток інституційних структур світової та національних економічних систем орієнтується на посилення інтеграційних процесів. Сутність останніх полягає у встановленні довгострокових партнерських зв'язків між взаємодіючими суб'єктами господарювання.

У дослідженнях вченого-економіста О.С. Булатова запропоновано класифікацію концепцій розвитку інтеграційних процесів у контексті міжнародної інтеграції за декількома напрямами, це: неолібералізм, корпораціоналізм, структуралізм, неокейнсіанцізм, дирижизм [3, с. 299]. Характеристику кожного напряму подано в табл. 1.

Виявлення пріоритетних сторін у розвитку міжнародної економіки, що базується на інтеграційних процесах, стала поштовхом для формування інтегративних структур між взаємодіючими господарськими суб'єктами.

Відомий економіст Ю. Паппэ сприймає інтегровану структуру як об'єднання декількох економічних агентів, що задовольняє таким вимогам: 1) частина економічних агентів є комерційними організаціями; 2) між агентами існують стійкі взаємозв'язки, більш тверді, ніж ринкові; 3) існує стратегічний центр прийняття рішень [4, с. 29].

За визначенням ученого-економіста Б. Клейнера, інтегрована структура являє собою господарський суб'єкт, що створює певний інститут. Він характеризується стійкістю відносно мінливої поведінки та інтересів окремих суб'єктів і їх груп, довгостроковим існуванням формальних і неформальних норм, що регулюють прийняття рішень, та взаємодією соціально-економічних суб'єктів [5, с. 19].

У межах зазначених економічних теорій поява інтеграційних структур взагалі пояснюється кризовими умовами існування і прагненням збільшити ефективність функціонування взаємодіючих підприємств, зокрема:

– підвищити результативність виробничо-господарської діяльності;

– посилити ринкові позиції;

– сформувати оптимальні технологічні та коопераційні зв'язки;

– отримати можливості швидкого збору та обробки інформації;

– підсилити експортний потенціал;

– прискорити науково-технічні розробки;

Таблиця 1

Класифікаційна характеристика інтеграційних структур

Класифікатор теорії	Прихильники	Сутність теорії
Неолібералізм	В. Репке, М. Алле, Б. Баласс	Інтеграція – єдиний ринковий простір у масштабі декількох країн, де дія стихійних ринкових сил не залежить від політики урядів та національних, міжнародних економічних угод. Пізній неолібералізм базується на розвитку інтеграції економічних та політичних процесів у різних країнах.
Корпораціоналізм	С. Рольф, У. Ростоу	Інтегрування здатне забезпечити міжнародні корпорації, функціонування яких сприяє раціональному та збалансованому розвитку світогосподарських зв'язків.
Структуралізм	Г. Мюрдаль	Інтеграція – процес структурних перетворень в економіці країн, що базуються на створенні крупних фірм, промислових комплексів тощо. Тобто будується нова платформа інтегрованого простору з досконалим господарським механізмом.
Неокейнсіанцізм	Р. Купер	Оптимальна інтеграція орієнтується на два варіанти: а) об'єднання держав із поступовою втратою ними суверенітету і взаємне узгодження економічної політики; б) інтеграція з максимальним збереженням національної автономності.
Дирижизм	Я. Тинбергер, Р. Санвальд, І. Штолер	Заперечення в інтеграційних процесах ринкового механізму. Міжнародна інтеграція орієнтується на загальну економічну та соціальну законодавчу політику.

Джерело: систематизовано автором на основі [3]

– забезпечити інвестиційну привабливість;
– посилити конкуренті позиції тощо.

Позитивний ефект досягається за рахунок зниження витрат виробництва і координації в системі управління виробничо-технологічним ланцюгом на основі партнерських взаємовідносин.

У поданому дослідженні партнерськими взаємовідносинами є договірні відносини, які встановлюються між суб'єктами господарювання і дають можливість кожному з них отримати шуканий рівень прибутку за рахунок обміну результатами діяльності.

Поширеним критерієм класифікації видів інтеграції є ступінь однорідності продукції, виробленої на інтегрованих підприємствах. Відповідно до цього критерію, розрізняють вертикальну, горизонтальну та комбіновану [6, с. 24] або універсальну [7, с. 173] інтеграцію.

Вертикальна інтеграція – об'єднання в єдиний технологічний цикл (від сировинних ресурсів до готової продукції) взаємодіючих підприємств із метою зниження загальних витрат та досягнення економічної стійкості.

Горизонтальна інтеграція – об'єднання підприємств, що випускають однорідну продукцію і використовують подібні технології, з метою збільшення частки ринку, яку вони займають.

Універсальна (комбінована) інтеграція – об'єднання в єдину структуру різних виробничих ліній: спеціалізованих та задіяних у технологічному циклі.

За універсальної інтеграції ресурси диверсифіковані, і це веде до певного зниження сукупних ризиків [8, с. 38].

Українська вчена-економіст М.Б. Янчук доводить, що комбінована інтеграція дає змогу мінімізувати транзакційні витрати та надає можливість керування портфелем сукупного асортименту, знаходити компромісні форми співпраці з контрагентами, розширити перелік основних сфер діяльності [6, с. 26].

Поряд із поняттям інтеграції виникає поняття дезінтеграції, тобто прямо протилеж-

Таблиця 2

Основні підходи до визначення поняття «квазіінтеграційна структура»

Автор	Визначення
К.Дж. Блуа	Квазіінтеграція (гібридна організація) – це ситуація, в якій фірми, витягуючи переваги вертикальної інтеграції, уникають її ризиків або жорсткості власності.
Дж.К. Джарилло	Квазіінтеграція – об'єднання на основі угод між взаємопов'язаними організаціями з метою отримання конкурентних переваг, але при цьому зберігається повна їх незалежність.
Б. Ашеім	Квазіінтеграція – об'єднання, за якого справжнім власником певного активу є одна фірма, проте сам актив використовується іншою фірмою.
К. Монтеверде, Д. Тельц	Квазіінтеграція – об'єднання, в якому виробник віддає в субконтракт виробництво компонента, володіючи разом із тим специфічним фізичним активом, необхідним для виробництва цього компонента.
М. Дитрих	Квазіінтеграція – об'єднання з тривалими відносинами між юридично самостійними економічними одиницями.
Р.Л. Гойхман	Квазіінтеграція – добровільне об'єднання господарюючих суб'єктів у рамках ринкових обмінів, яка передбачає надання в спільне користування внутрішньокорпоративних ресурсів і компетенцій із метою налагодження довгострокових взаємовигідних коопераційних зв'язків, а також вироблення універсальних інтерналізованих механізмів контролю колективної поведінки за одночасного збереження взаємодіючими партнерами свого суверенітету.
С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова	Квазіінтеграція – вертикальний контроль над поведінкою підприємства без об'єднання власності.
В.Е. Дементьєв	Квазіінтеграція – довірча форма координації економічної діяльності
В.П. Третяк	Квазіінтеграція – об'єднання юридично незалежних фірм, де за відсутності контролю над власністю активів має місце контроль над їх управлінням.
М.Ю. Шерешева	Квазіінтеграція – об'єднання економічних суб'єктів, що припускає розвиток стійких довгострокових зв'язків між ними і делегування контролю над управлінням спільною діяльністю за відсутності юридично оформленого трансферу прав власності.
К.М. Румянцев	Квазіінтеграція – наявність контролю над поведінкою формально самостійних фірм за відсутності контролю над їх власністю.
В.В. Маковеєва	Квазіінтеграція – об'єднання ресурсів незалежних юридичних осіб із метою реалізації спільних проектів.
М.Б. Янчук	Квазіінтеграція – це об'єднання юридично незалежних підприємств на основі багаторівневої системи контрактації, що передбачає масштабний обмін інформацією та стійкі і довготривалі функціональні і комерційні угоди з контрагентами (спільні НДДКР, розробку та впровадження на ринок нового товару, впровадження інновацій, дистрибуцію готової продукції, маркетинг, логістику) за делегування головному системному інтегратору як активній компанії контролю над управлінням сумісною діяльністю по виготовленню узгодженого продукту.

Джерело: складено автором

ний процес, який іноді трактується як аутсорсинг.

У загальному сприйнятті дезінтеграція – розпад, розділення на частини цілісної структури, послаблення або порушення зв'язків в єдиній системі.

Зазвичай компанії вдаються до таких дій тоді, коли за наявності повного контролю над власністю стає все важче здійснювати ефективний контроль над управлінням активами. Суть полягає у виштовхуванні низькоефективних активів із структури.

Постає питання стосовно універсального (гібридного) процесу корпоративного утворення, який би поєднував у собі ознаки як інтеграції, так і дезінтеграції. Зі світового досвіду та досліджень сучасних учених-економістів таким процесом є квазіінтеграція.

Квазі (від лат. quasi – начебто, нібито) у поєднанні з інтеграцією – уявне об'єднання. З огляду на дослідження американського економіста, засновника теорії інтеграції Б. Баллаши [7], де інтеграція може бути станом пов'язаності окремих диференційованих частин і функцій системи в єдине ціле або являє собою процес, що веде до такого стану, тоді квазіінтеграція – це формальне (уявне) об'єднання на договірній основі, що залишає самостійність суб'єктів, які входять до його складу.

Вивчення літературних джерел засвідчує відсутність єдиного трактування сутності поняття «квазіінтеграційна структура». Дослідники мають розбіжності як у визначеннях, так і в сприйнятті зазначених структур. Основні підходи до визначення квазіінтеграційних структур, що існують у зарубіжній та вітчизняній літературі, представлені в табл. 2.

Концепція поданого дослідження базується на уявленні, що квазіінтеграційні структури – це добровільне просторове партнерське сполучення взаємодіючих виробництв та наукових (науково-дослідних, науково-технологічних, науково-технічних, науково-практичних) установ на засадах комплексного використання наявних ресурсів, спрямованих на досягнення найбільшої господарської ефективності та посилення ринкових позицій, особливістю якого є відсутність контролю над власністю активів.

Аналізуючи існуючі дослідження, виявлено перелік характеристик квазіінтеграційних структур. Так, швецький учений-економіст Б. Ашеім наголошує: «Особливість квазіінтеграції в тому, що справжнім власником певного активу є одна фірма, проте сам актив використовується іншою фірмою» [8].

Американський професор Дж. Кавано характеризує квазіінтеграційні структури:

– стійкими видами взаємовідносин між фірмами, де «головна» фірма (покупець) прагне поєднати переваги як вертикальної інтеграції, так і вертикальної дезінтеграції, співпрацюючи з постачальниками;

– мінімізацією вартості координації дій (через автономність фірми або виробництва);

– зменшенням вартості інформаційних/транзакційних витрат (транзакції виконуються за принципом «точно в строк») [9].

Згідно з думкою російської вченої М.Ю. Шерешевої, «характерною ознакою квазіінтегрованних структур є тривалість взаємин, достатня для створення якоїсь «внутрішньої» для групи системи нормативних правил, що дають змогу здебільшого не звертатися до «зовнішньої» третьої сторони для врегулювання конфліктів. При цьому формуються певні норми – «обмежувачі», які змушують кожного з партнерів зважати на інтереси інших учасників і тим самим сприяти стабільності структури. Встановлення такої системи прискорюється і полегшується, якщо учасники представляють одну і ту ж загальну культуру. І навпаки, взаємодія контрагентів різних культурних типів» може вести до посилення відцентрових тенденцій. Таким чином, ситуація аналогічна тій, яка виникає за необхідності узгоджувати корпоративні культури під час інтеграції самостійних фірм в єдину компанію» [10, с. 44].

Вітчизняна вчена-економіст М.Б. Янчук у своїй монографії приводить перелік переваг вертикальних і горизонтальних інтегрованих структур. З огляду на попередній висновок, що квазіінтеграція – це змішана інтеграція, можемо стверджувати, що зазначений перелік – це саме переваги квазіінтегрованих структур. Серед таких:

– одержання додаткових вигід і переваг від збільшення обсягу виробництва;

– кращий доступ до каналів розподілу;

– збільшення частки ринку з метою досягнення монополістичних вигід і переваг;

– кращий доступ до інформації про ринок;

– одержання вигід і переваг від поглинання конкурентів;

– економія витрат від об'єднання виробництва, продажу та контролю;

– зниження витрат на розвиток;

– доступ до технологій і патентів фірм, що приєднуються;

– краще використання управлінських кадрів;

– забезпечення гарантованих поставок і збуту продукції;

– досягнення вигід і переваг від взаємного схрещування технологій без придбання;

– зниження ризиків постачальників [6, с. 26].

Із вищезазначеного найбільш характерними ознаками організаційних форм квазіінтеграції вважаються:

– множинність економічних агентів;

– наявність контролю над поведінкою формально самостійних фірм за відсутності контролю над їх власністю;

– спеціалізація фірм – суб'єктів квазіінтеграційних структур;

– функціональна взаємопов'язаність і взаємодія учасників;

– інноваційна направленість;

– можливість зменшення вартості інформаційних/транзакційних витрат;

– збільшені ринкові можливості;

– присутність конкуренції всередині квазіінтеграційної структури;

– інфраструктурна забезпеченість;

– прискорений інформаційний обіг;

– підвищена конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– знижені ризики;

– наявність висококваліфікованого персоналу.

Висновки. Отже, інтеграційні процеси є актуальними для розвитку різного роду підприємств. Проте багато питань залишаються дискусійними. Постає необхідність проведення теоретичних та науково-методичних досліджень, зорієнтованих на проблеми та фактори квазіінтеграції взаємодіючих підприємств у конкретних галузях промисловості. Зокрема, вивчення явищ, що гальмують квазіінтеграційні процеси, та виявлення найоптимальніших форм квазіінтеграції для зазначених підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник / Н.И. Кондаков ; 2-е изд., пер. и доп. – М. : Наука, 1975. – 756 с.
2. Наиля Г.Б. / Вертикально-интегрированные компании как основа развития промышленных кластеров в регионе / Г.Б. Наиля, А.В. Саркин. – М. : ТИСБИ, 2008 . –152 с.
3. Булатов А.С. Мировая экономика : [учебник] / Под ред. проф. А.С. Булатова. – М. : Юрист, 1999. – 734 с.
4. Паппэ Ю.Ш. Олигархи: Экономическая хроника 1992–2000 / Ю.Ш. Паппэ. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 232 с.
5. Клейнер Б.Г. Эволюция институциональных систем / Б.Г. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
6. Янчук М.Б. Інтеграція авіабудівних підприємств України в умовах глобалізаційних викликів : [монографія] / М.Б. Янчук ; Нац. авіац. ун-т. – К. : Освіта України, 2013. – 326 с.
7. Bela Balassa, The Theory of Economic Integration. London, George. Allen & Unwin, Ltd., 1962. – 304 p.
8. Bjorn Asheim, Industrial districts as ‘learning regions’. A condition for prosperity?, STEP rapport/report, Oslo, September, 1995.
9. Joseph K. Cavanaugh, Partial Integration and Asset Specific Investment, Wright State University – LC October 29, 2001.
10. Шерешева, М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций : [учеб. пособие]/ М.Ю. Шерешева. – М. : Высшая школа экономики, 2010. – 339 с.

УДК 338.439

Толстая Н.В.
аспірант кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

ВЛАСТИВОСТІ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

PROPERTIES AND INFLUENCE FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF THE STRATEGIC POTENTIAL OF THE FOOD INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні властивості, якими характеризується стратегічний потенціал підприємств харчової промисловості. Проаналізовано фактори впливу на процес формування стратегічного потенціалу. Виділено дві основні групи факторів впливу, а саме: зовнішні та внутрішні. Визначено основні підходи до формування стратегічного потенціалу харчового підприємства.

Ключові слова: стратегічний потенціал, харчове підприємство, властивості економічної системи, підходи до формування стратегічного потенціалу, фактори впливу на стратегічний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные свойства, которыми характеризуется стратегический потенциал предприятий пищевой промышленности. Проанализированы факторы влияния на процесс формирования стратегического потенциала. Выделены две основные группы факторов влияния, а именно: внешние и внутренние. Определены основные подходы к формированию стратегического потенциала пищевого предприятия.

Ключевые слова: стратегический потенциал, пищевое предприятие, свойства экономической системы, подходы к формированию стратегического потенциала, факторы влияния на стратегический потенциал.

ANNOTATION

In the article the basic properties that define the strategic potential of the food industry. This identified two main groups of impact factors, namely: external and internal. In addition, highlights the main approaches to forming strategic potential of the food business.

Keywords: strategic potential food company, the properties of the economic system, the formation of strategic approaches to potential impacts on strategic potential.

Постановка проблеми. Харчові підприємства є складними виробничо-економічними системами, що достатньою мірою залежать від сировинної бази, ці підприємства працюють в умовах жорсткої конкурентної боротьби, яка постійно загострюється; крім того, економіка країни останнім часом характеризується певною нестабільністю. Усе це змушує детальніше досліджувати проблему мобілізації внутрішніх резервів підприємства та виявлення перспективних можливостей із метою ефективного використання стратегічного потенціалу харчового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань процесу формування стратегічного потенціалу підприємств харчової промисловості за останній час усе більше приділяється уваги. Серед закордонних та вітчизняних учених, які зробили вагомий внесок у розв'язання проблеми формування потенціалу, слід виділити Ю.М. Могилова, І.М. Репіна [2], О.С. Федоніна [4], Б.Г. Шелегеда [6], І.П. Отенко [1], Б.М. Мізюка, В.Н. Гавва [5] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому недостатньо обґрунтованими є фактори впливу на процес формування стратегічного потенціалу харчових підприємств, наукові підходи та властивості стратегічного потенціалу, що потребують подальшого їх вивчення.

Мета статті полягає у висвітленні властивостей та факторів впливу на процес формування стратегічного потенціалу харчових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний потенціал підприємств харчової промисловості характеризується такими же властивостями, як і будь-яка інша соціально-економічна система: цілісністю, взаємозв'язком і взаємодією елементів, складністю, комунікативністю, ієрархічністю, множинністю опису, здатністю до розвитку, альтернативністю форм функціонування та розвитку, пріоритетом інтересів системи глобального рівня, пріоритетом якості, потужності [1, с. 24].

Цілісність означає, що системи існують як ціле, яке потім можна членувати на компоненти. Ці компоненти існують лише через існування цілого. Не елементи складають ціле, а навпаки, ціле породжує елементи системи, що становить сутність основного постулату теорії систем – її первинності. У цілісній системі окремі частини функціонують спільно, складаючи в сукупності процес функціонування системи як цілого. Кожен компонент може розглядатися тільки в його зв'язку з іншими компонентами системи. Сукупне функціонування різнорідних взаємозалежних компонентів породжує якісно нові функціональні властивості цілого, що не має аналогів у властивостях його компонентів. Отже, стратегічний потенціал харчового підприємства необхідно розглядати як цілісну систему, яка успішно буде функціонувати лише за певної взаємодії її компонентів.

Взаємозв'язок і взаємодія елементів. Дана властивість являє собою загальний економічний закон відповідності між елементами стратегічного потенціалу. Коли їх спільне погоджене функціонування та взаємодоповнення за раху-

нок інтегрального впливу утворить нові якості сукупного потенціалу – ефект синергії. Тобто існує такий набір елементів, за якого стратегічний потенціал харчового підприємства завжди буде або значно більшим, ніж проста сума потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим [2, с. 262].

Структурність потенціалу як соціально-економічної системи виявляється в наявності різноманіття його компонентів і зв'язків між ними, що визначають його внутрішню будову й організацію як єдиного цілого. Структурність потенціалу характеризується обсягом інформації, необхідної для його формування та розвитку, складністю опису та управління, складністю розвитку та не адитивністю властивостей та інших параметрів [1, с. 25].

Комунікативність пов'язана із взаємодією та взаємозалежністю стратегічного потенціалу та зовнішнього середовища, оскільки потенціал як система формує та виявляє свої властивості тільки в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем. Відповідно до цього, можливості ресурсів і компетенцій саме харчового підприємства реагують на вплив зовнішнього середовища, розвиваються під цим впливом, але при цьому зберігають якісну визначеність і властивості, що забезпечують відносну стійкість і адаптивність їхнього функціонування як системи. Ієрархічність стратегічного потенціалу означає, що кожен його компонент може розглядатися як система (підсистема) більш широкої глобальної системи.

Через складність пізнання всіх параметрів і властивостей стратегічного потенціалу як системи виникає необхідність вивчення її окремих сторін (аспектів), які характеризуються множинністю опису системи. Так, для опису стратегічного потенціалу харчового підприємства використовуються функціональні або економіко-математичні моделі. Кількість показників, що враховуються в процесі моделювання, залежить від цілей опису, складності об'єкта, якості наявної інформації та інших факторів.

Здатність до розвитку означає, що система повинна бути здатною до навчання і розвитку (саморозвитку), сприйняття та використання нових технологічних ідей, наукових розробок тощо. На нашу думку, джерелами розвитку стратегічного потенціалу як економічної системи є: зростання інвестиційної й інноваційної активності, розвиток конкуренції, відповідне реагування на кон'юнктурні зміни тощо. Кожне підприємство харчової промисловості для забезпечення виживання в умовах ринкової конкуренції повинне вивчати параметри перерахованих джерел і враховувати їх під час формування та реалізації своїх можливостей. Підприємства, стратегічний потенціал яких не розвивається, у підсумку стають банкрутами.

Альтернативність форм функціонування та розвитку. Залежно від конкретних умов розвитку (податкова система, митні тарифи, процентні ставки, конкурентоспроможність конкурентів, інфраструктура ринку, надійність постачальників тощо), як правило, існує кілька альтернативних шляхів досягнення конкретної мети. Використання більш прогресивних технологій, наприклад, зменшує потребу в інших елементах виробничого потенціалу (кількості працівників, зайнятих на цьому виробництві, або одиницях обладнання, що не входить у нову технологічну лінію). Для підприємства харчової промисловості, наприклад, запустити нову лінію виробництва певної продукції з використанням нового обладнання та сезонної сировини, характерної для власного регіону, при цьому можна значно зменшити витрати на транспортування цієї сировини, а також витрати на оплату праці робітника, які могли би бути задіяні в цьому процесі за відсутності нового обладнання.

Пріоритет інтересів системи більш високого рівня перед інтересами її компонентів означає, що реалізація того чи іншого елементу стратегічного потенціалу підпорядкована насамперед досягненню цілей формування та використання стратегічного потенціалу.

Пріоритет якості означає, що певним гарантом довгострокового функціонування стратегічного потенціалу як соціально-економічної системи у швидко мінливих умовах зовнішнього середовища є високий рівень якості, починаючи з нижчих рівнів ієрархії його структури (одиниць устаткування, матеріалів, окремих працівників тощо) до кінцевого результату реалізації потенціалу (товарів, послуг, іміджу тощо). Іншими словами, використання якісної сировини в процесі виробництва певного продукту, дасть змогу підприємству харчової промисловості не лише отримати високий дохід від реалізації цього товару, але й завоювати при цьому прихильність споживачів та розширити свій сегмент на ринку товарів та послуг.

Потужність у такому разі є кількісною оцінкою ступеня реалізації досягнутого стратегічного потенціалу харчового підприємства. Дана властивість дає змогу визначити внесок стратегічного потенціалу конкретного підприємства у формування галузевого потенціалу регіону.

У зв'язку з тим, що формування стратегічного потенціалу харчового підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливо визначити, які саме фактори обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання. Очевидно, що в основі побудови системи цих факторів повинен перебувати принцип сфери впливу на елементи стратегічного потенціалу, відповідно до якого всі фактори можна класифікувати на зовнішні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

До зовнішніх факторів відносяться економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або

стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил тощо [3, с. 28]. Такими заходами, як правило, виступають податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, політична ситуація. Крім того, важливим зовнішнім фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі).

Перший фактор пов'язаний із вартістю забезпечення кожного елемента стратегічного потенціалу ресурсами, яка є альтернативною вартістю цих ресурсів, тобто цінністю тих альтернативних можливостей, від яких довелося відмовитися через спрямування ресурсів у той, а не інший елемент стратегічного потенціалу з метою максимального досягнення цілей.

Другий фактор повинний відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції (ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу, гарантіям). Так, за умов посилення конкуренції харчове підприємство повинне сфокусувати свої зусилля на максимальній реалізації наявного потенціалу та, відповідно, підвищення його за рахунок своєчасного виявлення слабких позицій конкурентів. Інновації з боку конкурентів вимагають, як правило, адекватного реагування шляхом створення та реалізації нових можливостей.

До внутрішніх факторів відносяться насамперед стратегія харчового підприємства, для реалізації якої формується стратегічний потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на даному підприємстві, організаційна культура тощо [3, с. 29].

Погоджуємося з тим, що в процесі формування стратегічного потенціалу підприємств харчової промисловості основними є наукові підходи, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Наукові підходи до формування стратегічного потенціалу підприємств харчової промисловості

№	Назва підходу	Характеристика
1	Системний	За його застосування на основі маркетингових досліджень спочатку формуються параметри виходу – товару або послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, в які терміни, за якою ціною. Потім визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів харчового підприємства? Потреба в ресурсах та інформації прогнозується після вивчення вимог до техніко-технологічного потенціалу харчового підприємства та параметрів зовнішнього середовища.
2	Маркетинговий	Передбачає орієнтацію формування можливостей підприємств харчової промисловості на споживача.
3	Функціональний	Передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб.
4	Відтворювальний	Орієнтований на постійне оновлення виробництва продукції з меншої ресурсоємністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів.
5	Інноваційний	Орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва й інвестиції.
6	Нормативний	Полягає в установленні нормативів для найважливіших елементів стратегічного потенціалу.
7	Комплексний	Передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних та інших аспектів діяльності харчового підприємства.
8	Інтеграційний	Націлений на дослідження взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими елементами стратегічного потенціалу харчового підприємства.
9	Динамічний	Пов'язаний із необхідністю розгляду стратегічного потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і співпідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку.
10	Оптимізаційний	Реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами стратегічного потенціалу за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації.
11	Адміністративний	Передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних із реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування.
12	Поведінковий	Полягає у підвищенні ефективності стратегічного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрового складника.
13	Ситуаційний	Заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування стратегічного потенціалу підприємств харчової промисловості.
14	Структурний	Орієнтований на структуризацію та визначення пріоритетів серед елементів стратегічного потенціалу харчового підприємства з метою встановлення раціонального співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів.

Джерело: складено автором за даними [4]

Висновки. Стратегічний потенціал підприємств харчової промисловості характеризується такими ж властивостями, як і будь-яка інша соціально-економічна система, але при цьому необхідно враховувати специфіку галузі, в якій працює безпосередньо саме підприємство. Крім того, під час формування стратегічного потенціалу харчового підприємства необхідно виділити фактори, що обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання, такі як: економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, стратегія підприємства тощо. Погоджуємося з тим, що основними науковими підходами в процесі формування стратегічного потенціалу підприємств харчової промисловості є: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, нормативний, інноваційний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний та структурний підходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия / И.П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
2. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Рєпіна // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
3. Козловський В.О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В.О. Козловський, І.В. Причепа // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – № 3. – С. 28–29.
4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
5. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навч. посіб.] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
6. Шелегеда Б.І. Стратегічне управління потенціалом підприємства : [монографія] / Б.І. Шелегеда, Н.В. Касянова, А.Я. Берсуцький. – Донецьк : ДонУЕП, 2006. – 219 с.

УДК 338.439

Толстая Н.В.
аспірант кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету

СУТНІСТЬ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

ESSENCE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES FOR MANAGING STRATEGIC POTENTIAL FOOD ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність основних науково-методичних підходів до управління стратегічним потенціалом харчових підприємств. Здійснено порівняльний аналіз даних підходів. Розглянуто методи управління стратегічним потенціалом, а саме: адміністративні, економічні, соціально-психологічні.

Ключові слова: стратегічний потенціал, харчова промисловість, підприємства харчової промисловості, науково-методичні підходи до управління потенціалом, методи управління.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована сущность основных научно-методических подходов к управлению стратегическим потенциалом пищевых предприятий. Проведен сравнительный анализ данных подходов. Рассмотрены методы управления стратегическим потенциалом, а именно: административные, экономические, социально-психологические.

Ключевые слова: стратегический потенциал, пищевая промышленность, предприятия пищевой промышленности, научно-методические подходы к управлению потенциалом, методы управления.

ANNOTATION

In the article, the essence of basic scientific and methodological approaches to strategic management of potential food enterprises. The comparative analysis of approaches. The methods of strategic potential, namely administrative, economic, social and psychological.

Keywords: strategic potential, the food industry, enterprise of the food industry, scientific and methodical approaches to management of potential control methods.

Постановка проблеми. Боротьба на світових ринках постійно загострюється, істотно зростають вимоги та відповідальність керівників щодо управління підприємствами. Управління стратегічним потенціалом набуває особливо важливого значення, адже дає змогу встановити, наскільки харчове підприємство відповідає рівню досягнення встановленої мети. Крім того, актуалізуються дослідження проблем розроблення ефективного організаційного механізму та економічного механізму управління стратегічним розвитком потенціалу в діяльності суб'єктів господарювання з огляду на необхідність використання резервів та потенційних здатностей у конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні питання, пов'язані з фундаментальними концепціями управління потенціалом підприємства, висвітлено у працях зарубіжних учених: І. Ансоффа, Б. Карлоффа, Дж.Б. Куїна, А. Мескона, М. Хедоурі, Ф. Альберта, А.А. Томпсона, А.Дж. Стрікленда, Д. Хасбі, А. Чандлера та ін. Серед вітчизняних учених проблему потенціалу підприємства розглядали такі науковці, як: О. Амоша, О. Ареф'єва, В. Гавва, В. Герасимчук, Л. Довгань, Н. Краснокутська, Є. Лєпін, В. Нємцов, П. Перерва, О. Федонін тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що в науковій літературі широко викладено алгоритм стратегічного управління підприємством, питання управління стратегічним потенціалом підприємства опрацьовано недостатньо, а надбані результати іноді суперечать один одному.

Мета статті полягає в огляді теоретичних аспектів науково-методичних підходів до управління стратегічним потенціалом харчових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування економки в цілому та підприємства як його структурної одиниці зокрема передбачає розробку та реалізацію обґрунтованої ефективної стратегії розвитку. Це неможливо без дослідження наявності, складу стратегічного потенціалу підприємств харчової промисловості, вагомості кожної його складової частини, визначення взаємозв'язку між ними, адже створення оптимальної структури потенціалу харчового підприємства дає змогу за мінімальної кількості компонентів повною мірою виконувати задані виробничо-господарські функції [1].

Оскільки основним постачальником сировини для харчової промисловості є сільське господарство, то від його стану також залежать обсяг виробництва продукції харчової промисловості, асортимент, якість, об'єм, ціна. Крім того, останніми роками скорочуються обсяги сільськогосподарського виробництва, що негативно впливає на розвиток харчової промисловості. Аграрний сектор України зазнає нестачу інвестиційних ресурсів для впровадження і придбання основних засобів, упровадження нових технологій, підтримки родючості ґрунтів, поліпшення соціальної і виробничої інфраструктури села, а звідси – недостатнє забезпечення сировиною підприємств харчової промисловості [2].

Ці та багато інших проблем зумовили керівництво харчових підприємств активно запроваджувати процес управління стратегічним потенціалом, який потрібно розглядати виходячи з цілей розвитку підприємств, із використанням функціонального підходу.

Погоджуємося з думкою багатьох учених, що основними науково-методичними підходами до управління стратегічним потенціалом харчових підприємств є такі підходи, як: процесний, системний, ситуаційний, функціональний тощо.

Що стосується процесного підходу, то він розглядає управління стратегічним потенціалом харчового підприємства безпосередньо як процес, що складається із взаємозв'язаних дій, кожна з яких, своєю чергою, також є процесом. Тобто даний підхід дає змогу [3]:

• скласти перелік основних бізнес-процесів і на підставі отриманих даних зробити висновки про раціональність використання ресурсів, чисельність та завантаження персоналу тощо;

• визначити бізнес-процеси, яких бракує, та такі, що дублюються, і внести відповідні корективи;

• визначити перелік функцій кожного підрозділу харчового підприємства;

• встановити взаємозв'язки підрозділів та виконуваних в них функцій.

Цей підхід був запропонований у рамках класичної школи, яка намагалася описати функції менеджменту. Ця концепція передбачає значний переворот в управлінському мисленні, що широко застосовується в наш час. Процесний підхід розглядає управління як процес, тому робота з досягнення цілей за допомогою інших – це не одночасна дія, а серія взаємопов'язаних дій, їх називають управлінськими функціями (планування, організація, мотивація, координація, контроль).

Кожна управлінська функція також є процесом, тому що також складається із серії взаємопов'язаних дій. Процес управління є загальною сумою всіх функцій. Такий підхід передбачає економічні, технічні, організаційні, матеріальні, соціально-психологічні та інші важелі впливу управління стратегічним потенціалом харчових підприємств. Таким чином, досягається високий професіоналізм і спеціалізація персоналу, позитивними сторонами даного підходу є [4]:

• створення умов для постійного вдосконалення і розвитку процесу діяльності харчового підприємства в усіх його ланках;

• значна увага зосереджена на головному процесі, на результатах цього процесу, що дає змогу отримати досить високі прибутки;

• процес потребує дотримання високих технологій, засобів безпеки.

Проте під час застосування даного підходу спостерігаються і негативні тенденції, адже при цьому знижується доля ризику як елементу менеджменту. Пріоритетним у розподілі ресурсів є вкладання в техніку і технологію, забезпечення жорсткого контролю за рахунок розвитку соціальних програм підприємства, зниження ініціативи і творчості в інших напрямах діяльності харчового підприємства.

Системний же підхід зводиться до того, що діяльність будь-якого окремо взятого елемента потенціалу здійснює вплив на стратегічний потенціал харчового підприємства в цілому. Організація управління стратегічним потенціалом харчового підприємства у рамках цього підходу потребує переходу від ізольованого розгляду економічних категорій і окремих питань до загальної концепції, яка дає змогу побачити систему взаємозв'язків і відносин, що визначають найкращий шлях розвитку, і сприяє досягненню поставлених цілей. Цей підхід дає можливість структурно розглянути стратегічний потенціал харчового підприємства та перейти від термінологій до процесу управління. У науковій літературі поширена думка про те, що під системним підходом в управлінні слід розуміти сукупність принципів, на яких базується вся діяльність харчових підприємств. Тобто в даному контексті стратегічний потенціал – це система компонентів та показників, що їх оцінюють, які є частиною стратегічного управління [5].

Ситуаційний підхід найтіснішим чином пов'язаний із системним підходом. Він передбачає необхідність використання певного визначеного набору прийомів управління для конкретної ситуації. Метод був розроблений у Гарвардській школі бізнесу (США) і пропонує швидко вирішувати проблеми в конкретній ситуації. Цей підхід вимагає ухвалення оптимального рішення, що залежить від співвідношення наявних факторів. Якщо процесний і системний підходи до управління стратегічним потенціалом більш доцільно застосовувати в спокійній обстановці й у процесі планомірної діяльності, то ситуаційний підхід частіше використовують у нестандартних і непередбачених ситуаціях [6, с. 398].

Суть даного підходу полягає в тому, що ефективне управління – це завжди управління за обставинами, тобто придатність різних методів управління визначається конкретною ситуацією. Застосування ситуаційного підходу до управління стратегічним потенціалом харчових підприємства є показником або повної слабкості і некерованості даного підприємства, або високого професіоналізму, високої керованості і гнучкості в процесі системного і комплексного підходів. Згодні з тим, що позитивним моментом цього підходу є те, що управління виконується на рівні системи, а негативним – на рівні ситуації, коли вона керує процесом, а не процес ситуацією.

У цьому підході збережена концепція процесу управління, застосовна до всіх підприємств харчової промисловості. Але ситуаційний підхід визнає, що хоча загальний процес однаковий, специфічні прийоми, які повинен використовувати керівник для ефективного досягнення цілей харчового підприємства, можуть значно варіювати, адже керівництво повинне визначити, яка структура чи прийом управління найбільше підходить для даної ситуації. Більше того, оскільки ситу-

ація може мінятися, керівництво повинне вирішувати, як необхідно поміняти організаційну структуру, щоб зберегти ефективність управління стратегічним потенціалом. Ситуаційний підхід намагається визначити, які значимі перемінні ситуації і як вони впливають на ефективність управління стратегічним потенціалом.

Аналіз літератури показує, що методологію ситуаційного підходу до управління стратегічним потенціалом можна пояснити як чотирьохступеневий процес [7, с. 357]:

– керівник повинен бути знайомий із засобами професійного управління, що довели свою ефективність;

– кожна з управлінських концепцій і методик має свої сильні і слабкі сторони чи порівняльні характеристики у разі, коли вони застосовуються до конкретної ситуації. Керівник повинен уміти передбачати ймовірні наслідки (як позитивні, так і негативні) від застосування даної методики чи концепції;

– керівник повинен уміти правильно інтерпретувати ситуацію;

– керівник повинен уміти зв'язувати конкретні прийоми, що викликали б найменший негативний ефект і приховували б найменше недоліків, із конкретними ситуаціями, у такий спосіб забезпечуючи досягнення цілей організації найефективнішим шляхом в умовах існуючих обставин.

Ситуаційні теорії управління дають деякі рекомендації щодо того, як варто управляти в конкретних ситуаціях. При цьому необхідно виділяти чотири обов'язкових етапи, що повинні бути здійснені для того, щоб домогтися ефективного управління стратегічним потенціалом харчових підприємств у кожній конкретній ситуації [6, с. 399]:

• по-перше, управління повинно вміти здійснювати аналіз ситуації з погляду того, які вимоги до харчового підприємства пред'являє ситуація і що для неї характерне;

• по-друге, має бути обраний відповідний підхід до здійснення управління стратегічним потенціалом, який би найбільшою мірою і щонайкраще відповідав вимогам, висунутим до даних підприємств харчової промисловості з боку ситуації;

• по-третє, управління повинно бути досить гнучким для того, щоб можна було перейти до нового управлінського стилю, що відповідає конкретній ситуації;

• по-четверте, управління повинно зробити відповідні зміни, що дають змогу підлаштовуватися до ситуації.

Поглиблене концептуальне осмислення феномену управління стратегічним потенціалом дає підстави виділити функціональний підхід до вирішення проблеми ефективного управління стратегічним потенціалом харчових підприємств як однин із методологічних прийомів, який кореспондує з новою парадигмою управління і полягає у [8]:

– трактуванні стратегічного потенціалу підприємства як сукупності складових частин потенціалу (соціальних, організаційно-управлінських, ринкових), де визначальним є інтелектуальний потенціал, який взаємодіє з виробничим ресурсом, корисність якого формується за рахунок спроможності продукту бізнесу задовольняти потреби споживачів;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика підходів до управління стратегічним потенціалом харчових підприємств

Підхід	Об'єкт управління	Характерні особливості
Процесний	Це процес, що складається із взаємопов'язаних дій, кожна з яких, своєю чергою, також є процесом	Значна увага зосереджується на головному процесі та на результатах цього процесу, що дає змогу отримати високі прибутки.***Пріоритетним у розподілі ресурсів є вкладення в техніку і технології за рахунок зниження ініціативи в інших напрямах діяльності харчового підприємства.
Системний	Управління будь-яким окремо взятим елементом потенціалу впливає на управління стратегічним потенціалом харчового підприємства в цілому.	Даний підхід потребує переходу від розгляду економічних категорій окремих питань до загальної концепції, яка дає змогу побачити систему взаємозв'язків і відносин, що визначають найкращий шлях розвитку.
Ситуаційний	Процес, який передбачає використання певного набору прийомів до управління стратегічним потенціалом підприємства залежно від співвідношення факторів, тобто від конкретної ситуації.	Цей підхід сконцентрований на тому, що ефективне управління – це завжди управління за обставинами, тобто придатність різних методів управління відповідно до ситуації.
Функціональний	Процес цілеспрямованої дії на систему управління потенціалом підприємства в системі економічного розвитку для здійснення його спрямування до стратегічно орієнтованого майбутнього.	Пріоритетного значення надає такій складовій частині стратегічного потенціалу підприємства як інтелектуальний потенціал, який взаємодіє з виробничими ресурсами.

Джерело: складено автором за даними [3–5]

– розгляді стратегічного потенціалу з просторово-часових позицій і з позиції його використання та формування в межах цих стадій відповідного інструментального апарату;

– встановленні взаємозв'язку між нагромадженням стратегічного потенціалу і результатами бізнесу;

– формуванні та розвитку методичного інструментарію оцінювання наявного стратегічного потенціалу та ефективності його використання.

У такому разі управління стратегічним потенціалом у контексті зазначеного методологічного підходу розглядається як процес цілеспрямованої дії на систему потенціалу харчового підприємства у системі економічного розвитку для здійснення його спрямування до стратегічно орієнтованого майбутнього [8].

Кожний із перелічених вище підходів має свої особливості (табл. 1) та характеризує той чи інший історичний етап становлення і розвитку науки управління. При цьому вони не суперечать один одному, а навпаки, кожний подальший крок за своєю сутністю доповнює попередній.

Тобто під час вибору підходу до ефективного управління стратегічним потенціалом підприємства харчової промисловості вважаємо за необхідне застосовувати комбінацію ситуаційного та функціонального підходів, адже враховуючи специфічні особливості харчової промисловості та ризики, які супроводжують підприємство в процесі його виробничої діяльності, під час прийняття управлінських рішень необхідно вчасно реагувати виходячи з ситуації, що склалася.

Що ж стосується функціонального підходу, то оскільки він дає змогу зосередити значну увагу на інтелектуальній складовій стратегічного потенціалу, відповідно харчові підприємства зможуть сформувати такі управлінські концепції, які на основі вибраних бізнес-процесів забезпечують досягнення визначених стратегій харчового підприємства. Крім того, сьогодні знання стають одним із головних джерел зростання продуктивності і конкурентних переваг.

Погоджуємося з тим, що процес управління стратегічним потенціалом відображає фактичну реалізацію досягнення цілей підприємства за допомогою зміни поточних характеристик, тоді як саме стратегічний потенціал харчового підприємства та його характеристики, окреслюючи контури трансформаційної траєкторії розвитку суб'єкта господарювання, надають можливість досягнення сформованих стратегічних цілей, що стоять перед підприємством.

Важливе значення для управління стратегічним потенціалом харчових підприємств є правильне застосування методів управління, які доцільно при цьому застосовувати. Підтримуємо думку багатьох учених, що в управління стратегічним потенціалом харчових підприємств необхідно включити такі методи [9, с. 104]:

- адміністративні;
- економічні;
- соціально-психологічні.

Також в управлінні стратегічним потенціалом підприємств харчової промисловості опосередковано або частково застосовуються правові (у ракурсі впливу законотворчих та контролюючих органів), ідеологічні, технологічні (використовуються в управлінні виробничим та інноваційним потенціалом) та інші методи. Зазначимо, що адміністративні методи управління ґрунтуються на відносинах владності й опираються на законодавчі акти, на норми і нормативи, що визнані і діють у межах простору управління. Економічні методи управління використовують економічні відносини для підвищення ефективності функціонування системи, застосовуються в межах харчового підприємства інструменти організації заробітної плати, матеріальної мотивації тощо. Соціально-психологічні методи управління ґрунтуються на психологічних засадах та враховують соціальну поведінку людей, що вимагає використання нематеріального стимулювання, виховання корпоративного духу тощо.

Висновки. Погоджуємося з думкою багатьох учених, що основними науково-методичними підходами до управління стратегічним потенціалом харчових підприємств є такі підходи, як: процесний, системний, ситуаційний, функціональний тощо. Що стосується процесного підходу, то він розглядає управління стратегічним потенціалом харчового підприємства безпосередньо як процес, що складається із взаємозв'язаних дій, кожна з яких, своєю чергою, також є процесом. Системний підхід зводиться до того, що діяльність будь-якого окремо взятого елемента потенціалу здійснює вплив на стратегічний потенціал харчового підприємства в цілому. Ситуаційний підхід найтісніше пов'язаний із системним підходом. Він передбачає необхідність використання певного визначеного набору прийомів управління для конкретної ситуації. У рамках функціонального підходу управління стратегічним потенціалом розглядається як процес цілеспрямованої дії на систему потенціалу харчового підприємства у системі економічного розвитку для здійснення його спрямування до стратегічно орієнтованого майбутнього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михайленко О.В. Концептуальні підходи до процесу відтворення та розвитку потенціалу підприємства / О.В. Михайленко // Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей АПК : матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції (Київ, 21–22 листопада 2013 р.). – К. : НУХТ, 2013. – С. 65
2. Ткаченко Н.М. Харчова промисловість України: рівень розвитку та шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств / Н.М. Ткаченко // Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей

АПК : матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції (Київ, 21–22 листопада 2013 р.). – К. : НУХТ, 2013. – С. 92–95.
3. Положай Н.В. Использование процессного подхода в деятельности предприятий / Н.В. Положай [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://masters.donntu.edu.ua/2005/mech/polojay/diss/index.htm.
4. Філіна С.В. Порівняльна характеристика основних підходів до управління / С.В. Філіна // Формування та розвиток економіки у сучасних умовах господарювання : матеріали міжнар. Інтернет-конф. – Полтава : ПУЕТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.viem.edu.ua/konf2/art.php?id=1105.
5. Голубков Е.П. Системный анализ как методологическая основа принятия решений / Е.П. Голубков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 95–114.
6. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 504 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер.с анг. Л.И. Евенко. – М. : ДЕЛО, 2004. – 481 с.
8. Головкова Л.С. Управління стратегічним потенціалом корпоративних структур / Л.С. Головкова ; під ред. проф. В.М. Огаренка [та ін.]. – Запоріжжя ; Жешув ; КПУ : Жешувська політехніка, 2008. – Т. 2. – С. 438–513.
9. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: [навч. посіб.] / В.С. Васильченко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.

УДК 332.34.001:631.11

Томілін О.О.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL ASPECTS OF INTENSIFICATION OF USING THE LAND RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито важливі теоретичні аспекти інтенсифікації використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств, структурні зрушення та суттєві зміни у сфері базових галузей сільськогосподарського виробництва. Показано динаміку і структуру виробництва валової продукції сільського господарства у розрізі галузей. Викладено причини погіршення забезпечення сільськогосподарських підприємств машинно-тракторним парком. Запропоновано основні стратегічні напрями інтенсифікації виробництва.

Ключові слова: інтенсифікація виробництва, земельні ресурси, земельні відносини, сільськогосподарські підприємства, структура посівних площ.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты важные теоретические аспекты интенсификации использования земельных ресурсов сельскохозяйственных предприятий, структурные сдвиги и существенные изменения в сфере базовых отраслей сельскохозяйственного производства. Показаны динамика и структура производства валовой продукции сельского хозяйства в разрезе отраслей. Изложены причины ухудшения обеспечения сельскохозяйственных предприятий машинно-тракторным парком. Предложены основные стратегические направления интенсификации производства.

Ключевые слова: интенсификация производства, земельные ресурсы, земельные отношения, сельскохозяйственные предприятия, структура посевных площадей.

ANNOTATION

The important theoretical aspects of intensification of using the land resources of agricultural enterprises are revealed in the article. Structural improvements and significant changes in the basic sectors of agricultural production are disclosed. The dynamics and structure of production of gross products of agriculture in terms of sectors are shown. The reasons of deterioration of implementation of agricultural enterprises with machine-tractor fleet are shown. The basic strategic directions of intensification of production are proposed.

Keywords: intensification of production, land resources, land relations, agricultural enterprises, structure of sown areas.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах розвитку сільськогосподарських підприємств напрямом підвищення результативності аграрних підприємств є напрям інтенсифікації виробництва. Відсутність ефективного механізму управління інтенсифікацією використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах стримує процес інтенсифікації економіки національного господарства. В умовах низької технологічної культури відбувається погіршення якості ґрунтів, зниження їх родючості, розвитку ерозійних процесів, збільшується навантаження на земельні ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інтенсифікації як основного напряму розвитку сільськогосподарського підприємства приділяється досить значна увага як із боку економістів-практиків, так і дослідників: В.Г. Андрійчука, В.С. Балабанова, П.С. Березівського, М.С. Віткова, Г.С. Гордєєва, О.І. Гуторова, І.Й. Дороша, С.М. Кваші, В.П. Мертенса, В.Я. Месель-Веселяка, Т.І. Олійник, Н.П. Особи, П.Т. Саблука, А.Я. Сохнич, О.В. Ульянченка, М.М. Федорова, О.М. Царенка та ін. Перспективним напрямом подальших досліджень є побудова внутрішнього економічного механізму управління інтенсифікацією використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах, який зможе забезпечити оперативну адаптацію виробництв аграрної сфери до нових умов господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатньо дослідженими є аспекти інтенсифікації використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методологічних засад інтенсифікації використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами як основи стратегії підвищення ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація – це зростання інтенсивності виробництва, продуктивності праці та ефективності на основі раціонального використання всіх ресурсів [6, с. 286]. Деякі автори вважають, що інтенсифікація – це інтенсивність у часі, відтворювальний процес на основі зростаючих вкладень, матеріально-речових засобів і праці, досягнень матеріально-технічної, передової практики, здійснюваний із метою забезпечення максимуму можливого виробництва продукції та окупності використовуваних ресурсів [1, с. 19]. На нашу думку, інтенсифікація – це збільшення напруженості, посилення, продуктивності і дієвості, досягнень передових методів організації праці, більш ефективних засобів виробництва і технологічних процесів. Інтенсифікація – це основний засіб і умова зростання ефективності сільськогосподарського виробництва.

Численні дослідження даної тематики не містять однозначного визначення сутності економічної категорії «інтенсифікація виробництва» (англ. *Intensification of production*). За даними Енциклопедичного словника, інтенсифікація виробництва – це «...розвиток виробництва на основі застосування більш ефективних засобів виробництва і технологічних процесів, використання передових методів організації праці, досягнень науково-технічного прогресу» [13, с. 495]. Окремі автори вважають, що інтенсифікація виробництва – це процес суспільного виробництва, що базується на застосуванні найефективніших засобів виробництва, кваліфікованої та досвідченої робочої сили, передових форм і методів організації праці тощо [6, с. 286]. Дійсно, без застосування найефективніших засобів виробництва, без передових форм і методів організації праці у сільськогосподарських підприємствах інтенсифікація виробництва неможлива.

Деякими вченими інтенсифікація виробництва розглядається як «...особлива форма розвитку та економічного росту суспільного виробництва, що ґрунтується на використанні науково-технічних досягнень, застосуванні дедалі ефективніших засобів виробництва та досконаліших форм організації праці» [12, с. 117].

Розрізняють такі форми інтенсифікації виробництва: фондоощадну; працеощадну; матеріало- і ресурсоощадну; всебічну. Кожна з них передбачає появу різного синергічного ефекту. Фондоощадна інтенсифікація виробництва зростає завдяки впровадженню нової техніки і технології, що зменшує потреби в робочій силі за одночасного зростання складної праці. За працеощадної форми інтенсифікація виробництва посилюється завдяки зростанню інтенсивності праці певної незмінної кількості працівників або виконанню обсягів робіт меншою кількістю працівників. Матеріало- та ресурсоощадна форма інтенсифікації виробництва передбачає застосування найекономніших предметів праці і більш раціональне використання тих самих предметів праці, а також споживання меншої кількості сировини, електроенергії тощо. Всебічна форма інтенсифікації виробництва раціонально поєднує всі попередні форми, завдяки чому якісно зростає ефективність суспільного виробництва [6, с. 286–287].

Факторами підвищення рівня економічної ефективності інтенсифікації виробництва в аграрних підприємствах є такі, як: формування оптимального рівня забезпеченості технологічного процесу виробничими ресурсами; формування оптимальних співвідношень між окремими складовими частинами ресурсного потенціалу підприємства (між основними й оборотними фондами, між силовими і робочими машинами, між поголів'ям тварин і кормовою базою та ін.); паритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію; впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу; використання добрив, засобів захисту рослин і тварин; рівень технології і організації виробництва; інвестиційний клімат; державна аграрна політика [16].

Відповідно до Земельного кодексу України, земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Сама земля є товаром, а рівень родючості землі залежить від вкладеного капіталу.

Земля є основним багатством народу України, її інвестиційним резервом та гарантом національної безпеки і подальшого економічного розвитку держави [5, с. 91]. У сільському господарстві за нових ринкових економічних умов господарювання земля стала власністю сільськогосподарських товаровиробників. Земля в сільському господарстві на відміну від інших галузей економіки виступає основним засобом виробництва, тому перехід економіки України до ринкових відносин, утвердження приватної власності на землю неминуче має супроводжуватися введенням земель в економічний оборот, визнанням сільськогосподарських земель капіталом нарівні з іншими засобами виробництва [2, с. 75].

Земельні відносини з теоретичної точки зору є складною і багатогранною категорією. Під терміном «земля» слід розуміти природний компонент, який не вилучений із довкілля, а є органічно вплетеним та взаємодіючим із водами, лісами, атмосферним повітрям та іншими природним ресурсами [8, с. 12]. Окремі автори складовими частинами земельних відносин називають відносини з управління земельними ресурсами [4] або форми управління земельними ресурсами (система політичних, соціально-економічних, правових і адміністративних заходів, спрямованих на організацію їх використання) [11, с. 3].

Земельні ресурси – це основа розвитку землеробства, оскільки земля є засобом виробництва, а її родючість – фактором формування врожаю [7, с. 6]. Інтенсифікація цілеспрямовано здійснюється і дає більш високий ефект, якщо вона тісно пов'язується з природно-економічними умовами кожного господарства або сукупність однотипних підприємств з їх забезпеченістю матеріальними ресурсами, оптимальною побудовою галузей, раціональним використанням землі, робочої сили, матеріальним стимулюванням праці і т. д. Це повинно знаходити своє відображення в науково обґрунтованих системах ведення сільськогосподарського виробництва – системах землеробства і тваринництва [3, с. 18].

Порушення збалансованості окремих елементів агроландшафтів, у тому числі співвідношення площ ріллі, природних угідь, лісових, водних ресурсів, ускладнення соціально-економічної ситуації, призвело до істотної деградації агроландшафтів і ґрунтового покриву [7, с. 6]. Структурні зрушення та суттєві зміни у сфері

базових галузей сільськогосподарського виробництва за період з 1990 по 2014 р. відображено на рис. 1.

Проведений аналіз свідчить про те, що за аналізований період значно збільшилася частка посівних площ технічних культур (у 2,4 рази), зернових (у 1,3 рази), зокрема кукурудзи. Як наслідок, майже у п'ять разів зменшилися площі кормових культур. Значні трансформації викликані виробниками і споживачами, які відбулися також у структурі тваринницьких галузей. У виробництві продукції рослинництва простежується дві тенденції: перша – спад у період 1990–2000 рр. і друга – постійне зростання валового виробництва від 151,0 млрд. грн. у 2000 р. до максимального рівня – 177,7 млрд. грн. у 2014 р. Якщо частка валової продукції рослинництва становила 51,5% у 1990 р., то вже в 2013 р. вона досягла рівня 69,5%. Структуру посівних площ основних сільськогосподарських культур представлено в табл. 1. Найбільше вироблено валової продукції в галузі тваринництва у 1990 р. – 137,3 млрд. грн., а починаючи з 2000 року частка галузі зменшилася у 2,3 рази. Найбільше вироблено продукції галузі тваринництва за досліджуваний період у 2013 р. – 77,0 млрд. грн., порівняно з 2000 р. приріст становив 132,3%.

Зазначимо, що за досліджуваний період за оцінкою залучених ресурсів, рівнем інтенсивності та вартістю валової продукції серед тваринницьких галузей динамічно розвивалося лише птахівництво. Домінування у структурі валової продукції рослинництва порівняно з тваринництвом призвело до дисбалансу в галузях агропромислового виробництва, що позначилось як на зайнятості сільського населення, так і на стані продовольчого ринку України. Отже, за показником обсягу валової продукції, який взято як індикатор структурного аналізу, робимо висновок про динамічно зростаюче домінування галузі рослинництва над галуззю тваринництва. Наявність тракторів, зернозбиральних комбайнів і вантажних автомобілів у 2000–2014 рр. представлено в табл. 2. Як свідчить аналіз даних табл. 2, сільськогосподарські підприємства в 2013 р. були забезпечені тракторами на 26,5%, зернозбиральними комбайнами – 25,2%, а вантажними автомобілями – 29,4% порівняно з 1990 р.

Таблиця 1

Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур, 1990–2014 рр.

Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014 р. у % до 1990 р.
Уся посівна площа	32406	30963	27173	26044	26952	27670	27801	28329	27239	84,0
Зернові та зернобобові культури	14583	14152	13646	15005	15090	15724	15449	16210	14801	у 1,0 р.б.
Технічні культури	3751	3748	4187	5260	7296	7441	7854	7869	8437	у 2,2 р.б.
Кормові культури	11999	10898	7063	3738	2599	2777	2023	2289	2101	17,5
Картопля і овоче-баштанні культури	2073	2165	2277	2041	1967	2028	2475	1961	1900	91,6

Джерело: розраховано автором

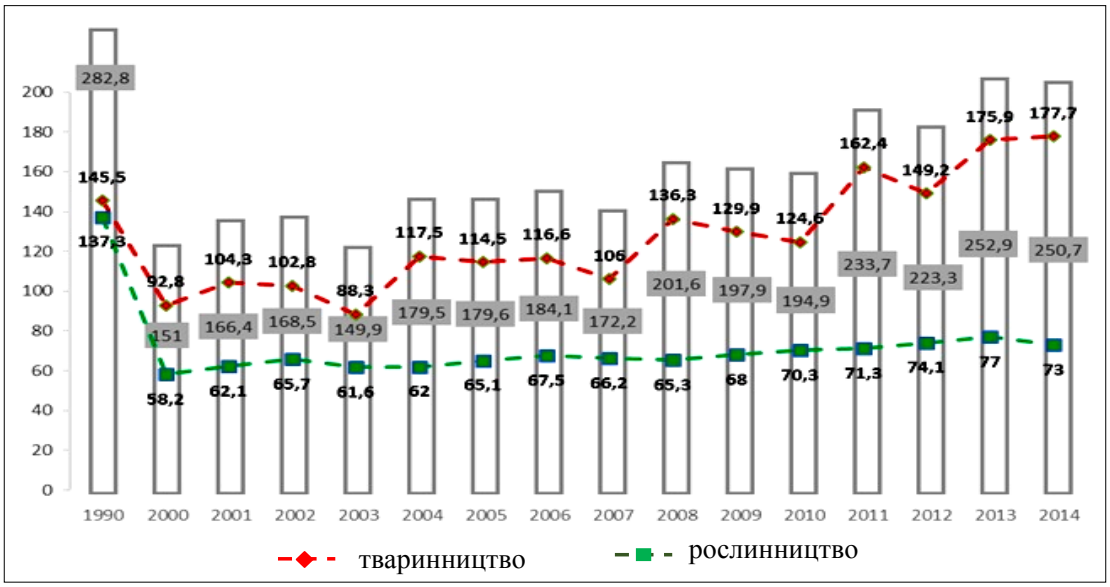


Рис. 1. Динаміка і структура виробництва валової продукції сільського господарства у розрізі галузей (у постійних цінах 2010 р., млрд. грн.)

Джерело: сформовано автором за даними Статистичного щорічника України

Таблиця 2

Наявність тракторів, зернозбиральних комбайнів та вантажних автомобілів сільськогосподарських підприємств у 1990–2014 рр., тис. шт.

Роки	Трактори	Зернозбиральні комбайни	Вантажні автомобілі
1990	495	107	296
1995	469	91	278
2000	319	65	227
2001	296	61	209
2002	274	57	195
2003	251	54	177
2004	230	50	160
2005	217	47	147
2006	201	44	133
2007	187	41	122
2008	177	39	115
2009	169	38	109
2010	151	33	104
2011	134	32	101
2012	138	32	104
2013	134	30	99
2014	131	27	87
2014 у % до 1990	26,5	25,2	29,4

Джерело: складено автором на основі: [9; 10; 14, с.130; 15, с. 189–190]

За останні роки в сільськогосподарських підприємствах спостерігається скорочення кількості тракторів, вантажних автомобілів, особливо зернозбиральних комбайнів.

Так, забезпеченість зернозбиральними комбайнами у сільськогосподарських підприємствах у 2013 р. становила 46,0%. На підставі проведених нами досліджень виявлено, що сільськогосподарські підприємства в 2013 р. були забезпечені тракторами на 29,5%, зернозбиральними комбайнами – на 28,0%, а вантажними автомобілями – на 33,4% до базового 1990 р. Таке забезпечення сільськогосподарською технікою відбулося за рахунок непропорційного міжгалузевого обміну в господарствах населення та сільськогосподарських підприємствах.

Висновки. До основних стратегічних напрямів інтенсифікації виробництва можна віднести: випереджувальний розвиток виробничих галузей рослинництва і тваринництва з прискоренням темпів розвитку переробної промисловості як сфери, де формується додана вартість; залучення інвестиційних ресурсів; підвищення продуктивності праці та ефективності аграрного виробництва; на всіх етапах виробництва необхідно створити чітку комплексну систему якості; відновлення матеріально-технічних баз сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березівський П.С. Напрями інтенсифікації розвитку сільськогосподарських підприємств/ П.С. Березівський, П.Н. Особа // Економіка АПК. – 2009. – № 6(174). – С. 18–25.
2. Бойко Л.М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві : монографія / Л.М. Бойко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 316 с.
3. Вітков М.С. Основні фактори інтенсифікації аграрного виробництва в перехідний період до ринку / М.С. Вітков // Економіка АПК. – 2009. – № 2(168). – С. 17–20.
4. Гарнага О.М. Еколого-економічні засади формування ринку сільськогосподарських земель : [монографія] / О.М. Гарнага. – Рівне : НУВГП, 2006. – 142 с.
5. Данкевич А.Є. Розвиток інтеграційних структур у сільському господарстві : [монографія] / А.Є. Данкевич. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
6. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
7. Землеробство : [підручник] / М.С. Кравченко, Ю.А. Злобін, О.М. Царенко ; за ред. М.С. Кравченка. – К. : Либідь, 2002. – 496 с.
8. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України / За ред. Н.І. Титової. – Львів : ПАІС, 2005. – 368 с.
9. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2012 році : Стат. бюлетень. – К., 2013. – 42 с.
10. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2013 році : Стат. бюлетень. – К., 2014. – 41 с.
11. Новаковський Л.Я. Регіональна земельна політика / Л.Я. Новаковський, М.І. Шквар. – К. : Урожай, 2006. – 136 с.
12. Осовська Г.В. Економічний словник : наукове видання / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
13. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров ; 3-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1984. – 1600 с.
14. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики, 2014. – 534 с.
15. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. О.М. Прокопенка. – К. : Державна служба статистики, 2015. – 379 с.
16. Тналіч О.В. Основні фактори інтенсифікації аграрного виробництва / О.В. Тналіч // АГРОСВІТ. – 2007. – № 23. – С. 8–12.

УДК 331.101

Харун О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESS THE EMPLOYMENT POTENTIAL OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено мету, основні завдання, функції та принципи оцінки трудового потенціалу. Розглянуто основні методичні підходи до оцінки трудового потенціалу: витратний; порівняльний, результативний. Відповідно до порівняльного підходу до оцінки трудового потенціалу виокремлено якісні, кількісні та комбіновані методи. Додатково виокремлено ресурсний, факторний, інтегральний та суб'єктивний методичні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства. На основі аналізу виділених методичних підходів визначено їх основні складники, переваги та недоліки.

Ключові слова: трудовий потенціал, підприємство, оцінка, методичний підхід, показник.

АННОТАЦИЯ

В статье определены цели, основные задачи, функции и принципы оценки трудового потенциала. Рассмотрены основные методические подходы к оценке трудового потенциала: затратный; сравнительный, результативный. Согласно сравнительному подходу к оценке трудового потенциала выделены качественные, количественные и комбинированные методы. Дополнительно выделены ресурсный, факторный, интегральный и субъективный методические подходы к оценке трудового потенциала предприятия. На основе анализа выделенных методических подходов определены их основные составляющие, преимущества и недостатки.

Ключевые слова: трудовой потенциал, предприятие, оценка, методический подход, показатель.

ANNOTATION

The article defines the purpose, main tasks, functions and principles of assessment of labor potential. The basic methodological approaches assess labor potential, costly; comparative, effective. Additional resources are allocated, factor, integral methodological approaches and subjective assessment of labor potential of the enterprise. According to a comparative evaluation approach singled out employment potential; qualitative, quantitative and combined methods. Based on the analysis of selected methodological approaches, defined their main components, advantages and disadvantages.

Keywords: labor potential, enterprise, evaluation, methodical approach that figure.

Постановка проблеми. Успішне функціонування і розвиток промислових підприємств в ринкових умовах господарювання не може здійснюватися без постійного вдосконалення системи управління персоналом, що визначає виробничі, економічні і соціальні функції. Одним із найважливіших елементів системи управління підприємством є трудовий потенціал, який визначає можливості підприємства успішно функціонувати в конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, що стосуються формування, відтворення та ефективного використання трудового потенціалу, розглянуто в працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: В. Аллавердян, В. Биркович, С. Большенко, Ю. Братішко, М. Бріль, З. Варналій, Л. Галаз, Б. Генкін, В. Гриньова, В. Дибленко, О. Доровський, В. Жук, С. Заставна, О. Ільчук, Є. Калашніков, Т. Калінеску, О. Маслош, Ю. Матвієнко, М. Новікова, О. Олексюк, О. Посилкіна, С. Ракова, І. Рєпіна, Ю. Романовська, В. Самойленко, М. Сидоренко, В. Смолюк, О. Федонін, О. Шевченко та ін. [1–11]. Однак залишаються недостатньо дослідженими методичні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства.

Мета статті полягає в аналізі існуючих підходів до визначення оцінки трудового потенціалу промислового підприємства в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до розгляду методичних підходів до оцінки трудового потенціалу підприємства, необхідно визначити мету оцінки, основні завдання, функції та принципи оцінки трудового потенціалу.

Відзначимо, що метою оцінки стану трудового потенціалу є аналіз тенденцій, що спостерігаються в роботі персоналу, та розробка заходів, що спрямовані на формування та збереження трудового потенціалу підприємства.

Основними завданнями аналізу трудового потенціалу підприємства є: формування сукупності показників для оцінки трудового потенціалу підприємств; оцінка забезпеченості підприємства персоналом із заданими кількісними та якісними характеристиками; виявлення тенденцій змін трудового потенціалу машинобудівних підприємств; розробка заходів та практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління трудовим потенціалом підприємства.

Основними функціями оцінки трудового потенціалу є такі: адміністративна, яка полягає в прийнятті кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі (розстановка, просування, оплата праці); інформаційна – забезпечення керівників необхідними даними про роботу їхніх підлеглих, а також працівників підприємства щодо їхніх позитивних якостей та недоліків; мотиваційна, яка дає змогу орієнтувати працівників на поліпшення трудової діяльності в необхідному для керівництва підприємства напрямі.

Як переконливо свідчить практика управління, оцінка трудового потенціалу може повноцінно виконувати притаманні їй функції за умов побудови на принципах: невідворотності (обов'язковості); загальності (оцінюють кожного); систематичності (оцінка здійснюється постійно); всебічності (оцінці підлягають усі сторони діяльності та особистості людини); об'єктивності (використання достатньо повної системи показників для характеристики працівника, його діяльності та поведінки; використання вірогідної інформаційної бази для розрахунку показників; охоплення достатньо тривалого періоду роботи і врахування динаміки результатів діяльності протягом цього періоду); гласності (широкого ознайомлення персоналу з порядком і методикою проведення оцінки, доведення її результатів до всіх зацікавлених осіб); демократизму (участі громадськості, залучення до оцінки колег і підлеглих); результативності (обов'язкового й оперативного вжиття дійових заходів за результатами оцінки) [1].

Так, основні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства включають: витратний; порівняльний, результативний [2; 3].

Витратний підхід до оцінки дає змогу оцінити розмір трудового потенціалу сумою минулих витрат на підготовку, поточне утримання і майбутній розвиток персоналу.

Перша група витратних методик базується на використанні таких показників: продуктивність праці промислово-виробничого персоналу, коефіцієнт змінності робочої сили, коефіцієнт творчої активності працівника, коефіцієнт змінності робочого місця.

Друга група витратних методик передбачає визначення трудового потенціалу технологічного персоналу на основі оцінки одиниці живої праці одного працівника шляхом установлення її фондового аналога у вартісному вимірі, оцінку управлінського потенціалу (у вартісному вимірі визначається на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства), а загальний трудовий потенціал підприємства визначається як сума вартості трудового потенціалу технологічного персоналу і вартості управлінського потенціалу підприємства.

Порівняльний підхід до оцінки трудового потенціалу підприємства базується на співставленні (порівнянні) трудових потенціалів окремих працівників і включає: якісні методи (метод інтерв'ю, метод вільних характеристик, метод ділових ігор, матричний метод, метод «360 градусів» (метод кругової оцінки), описовий метод, метод оцінки за вирішальною ситуацією); кількісні методи (рейтинговий метод, ранговий метод, метод визначеного розподілу); комбіновані методи (метод анкетування, метод порівняння парами, тестування, метод суми оцінок, метод класифікації, метод шкали спостереження за поведінкою, метод оцінки на базі моделей компетентності). Характеристика перерахованих методів оцінки трудового потенціалу підприємства наведена в табл. 1 [4; 5].

Варто відзначити, що крім вищезазначених підходів використовують коефіцієнтну методику, яка передбачає оцінку трудового потенціалу окремого працівника за групами: показники професійної компетентності, показники творчої активності, показники кількості, якості та оперативності виконання робіт, показники трудової дисципліни, показники колективної роботи тощо.

Результативний підхід до оцінки трудового потенціалу базується на постулаті щодо корисності праці персоналу підприємства. Як правило, за ефект роботи працівників підприємства беруть кількість чи вартість виготовленої продукції, але з цим виникають значні труднощі у визначенні конкретних результатів окремих категорій персоналу.

Найбільш узагальненим та універсальним показником, що відображає ефективність використання трудових ресурсів підприємства, є продуктивність праці працівників, яка характеризує результативність праці, оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних із використанням трудових ресурсів підприємства [2].

Крім розглянутих вище основних методичних підходів до оцінки трудового потенціалу підприємства, виділяють: ресурсний, факторний, інтегральний, суб'єктивний [6].

Ресурсний підхід є одним із найпростіших методичних підходів до оцінки трудового потенціалу; характеризується застосуванням простого методичного інструментарію (зазвичай як показники аналізу використовуються основні показники рядів динаміки: темп росту та темп приросту) та може застосовуватися для оцінки трудового потенціалу на будь-якому з рівнів його прояву.

Факторний підхід застосовується переважно для оцінки трудового потенціалу на мезорівні його прояву (регіону, території). Особливістю даного підходу є те, що під час проведення оцінки показники поділяються на стимулятори та дестимулятори за їхнім впливом на трудовий потенціал [7; 8]. Під час проведення оцінки трудового потенціалу, згідно з факторним підходом, традиційно застосовуються не лише розрахунок показників рядів динаміки (як за ресурсного підходу), а й кореляційний, факторний та кластерний аналізи.

Проте найчастіше вченими під час оцінки трудового потенціалу підприємства використовується інтегральний підхід, що передбачає розрахунок інтегрального сукупного показника (індексу) трудового потенціалу як нормованої багатомірної середньозваженої різноманітних одиничних показників. При цьому нормування одиничних показників в єдиний сукупний інтегральний показник-індекс може проводитися або шляхом розрахунків, або з використанням методу експертних оцінок [8].

Таблиця 1

Методи оцінювання трудового потенціалу окремих працівників

Групи методів	Назва методу	Характеристика
Якісні	Метод інтерв'ю	Трудовий потенціал працівника визначають на основі його усних відповідей на запитання компетентних експертів-оцінювачів, які виносять суб'єктивні судження щодо коректності чи некоректності відповідей на вузькоспеціалізовані запитання.
	Метод вільних характеристик	Трудовий потенціал працівника оцінюють на основі найяскравіших здобутків та найгірших помилок у роботі людини.
	Метод ділових ігор	Трудовий потенціал працівника визначають на основі спостережень та результатів його участі в імітаційних іграх, змодельованих під конкретне підприємство.
	Матричний метод	Трудовий потенціал працівника визначають на основі кількісного значення інтегрального рейтингового показника трудового потенціалу підприємства.
	Метод «360 градусів»	Трудовий потенціал працівника оцінюють на основі суджень його професійно-трудового оточення.
	Описовий метод	Оцінювач самостійно визначає й описує позитивні та негативні характеристики працівника, які зумовлюють розмір його трудового потенціалу підприємства.
	Метод оцінювання за вирішальною ситуацією	Трудовий потенціал працівника визначають на основі його поведінки чи вирішення основних виробничо-господарських ситуацій, змодельованих чи ініційованих оцінювачем у рамках конкретної організації.
Кількісні	Рейтинговий метод	Трудовий потенціал працівника визначають на підставі оцінювання його істотних трудових якостей за оцінковими шкалами, які розробляє оцінювач за певними критеріями.
	Ранговий метод	Метод не враховує зміни ступеня впливу показників зі зменшенням їх важливості і може привести до помилок під час оцінки трудового потенціалу.
	Метод визначеного розподілу	Трудовий потенціал працівника встановлюється експертом-оцінювачем у рамках допустимих інтервалів, які в сукупності формують фіксований розподіл усіх оцінок.
Комбіновані	Метод анкетування	Трудовий потенціал працівника оцінюють на основі заповнених ним самим анкет, розроблених оцінювачем, де фіксуються всі істотні позитивні і негативні характеристики.
	Метод порівняння парами	Трудовий потенціал окремого працівника визначають через багатоетапне зіставлення продуктивності, освітньо-культурних та ін. його характеристик з аналогічними параметрами інших працівників підприємства, які виконують схожі роботи.
	Тестування	Трудовий потенціал працівника визначають за результатами вирішення психологічних, фізіологічних та кваліфікаційно-освітніх завдань.
	Метод суми оцінок	Трудовий потенціал працівника визначають на основі розрахунку загального інтегрального показника як суми його фактичних значень, виражених в абсолютних або відносних величинах.
	Метод класифікації	Трудовий потенціал окремого працівника визначається на основі ранжування всіх працюючих на підприємстві за визначеним критерієм, а також вибору трудової характеристики найкращого з них як еталонне значення.
	Метод шкали спостереження за поведінкою	Загалом, метод базується на постулатах попередніх даних, але фіксуються небажані характеристики, а відсутність негативних дій, специфічної поведінки, стресових навантажень.
	Метод оцінки на базі моделей компетентності	Трудовий потенціал працівника визначається за допомогою формалізованих моделей компетентності, які становлять систему оцінювання інтелектуальних, професійних та інших характеристик, істотних у рамках конкретної організації.

Таблиця 2

Систематизація наукових підходів, їх складників, переваг та недоліків

Науковий підхід	Методи	Показники	Переваги	Недоліки
Витратний	Метод аналізу витрат	Операційні, фінансові, інвестиційні, виробничі витрати	Можливість оцінки вартості трудового потенціалу та ефективності витрат на нього; можливість використання для оцінки трудового потенціалу на будь-якому з рівнів прояву	Обмеженість у застосуванні залежно від цілей та завдань проведення оцінки трудового потенціалу
Порівняльний підхід	Якісні методи, кількісні методи комбіновані методи	Показники професійної компетентності, показники творчої активності, показники кількості, якості та оперативності виконання робіт, показники трудової дисципліни, показники колективної роботи	Орієнтація на фактичні дані дає змогу уникнути розбіжностей під час оцінки трудового потенціалу; достовірна фактична інформація підвищує точність аналітичних розрахунків оцінки трудового потенціалу	Потребує прозорої оцінки трудового потенціалу; неможливість оцінки унікальних чи специфічних характеристик трудового потенціалу; значні витрати часу та ресурсів на збирання та опрацювання великого масиву інформації
Результативний підхід	Метод оцінки нормативом роботи	Показники продуктивності праці та трудомісткість, прибуток	Відображення безпосередніх результатів праці носія (носіїв) трудового потенціалу; цінність для внутрішнього обліку праці на підприємстві	Обмеженість у застосуванні залежно від рівнів прояву трудового потенціалу, цілей та завдань проведення оцінки трудового потенціалу
Ресурсний	Метод рядів динаміки	Відпрацьований час, працеємність	Можливість використання для оцінки трудового потенціалу за його компонентами на будь-якому з рівнів прояву; доступність інформації для оцінки трудового потенціалу; простота розрахунків показників оцінки трудового потенціалу	Окремість показників трудового потенціалу один від одного: вони не пов'язуються навіть у рамках компонент трудового потенціалу; обмеженість методичного інструментарію (використання лише показників рядів динаміки для аналізу результатів оцінки)
Факторний	Метод визначення стимуляторів та дестимуляторів	Тривалість трудового життя, рівень зайнятості населення, рівень підвищення кваліфікації, рівень інтелектуального потенціалу; кількість захворювань, рівень вивільнення працівників із підприємств за економічними причинами та ін.	Відображення характеру та сили впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на трудовий потенціал та тенденції його розвитку; значний методичний інструментарій	Суб'єктивність під час виділення факторів впливу на трудовий потенціал; обмеженість у застосуванні (переважне застосування для оцінки трудового потенціалу на мезорівні)
Інтегральний	Метод експертних оцінок	рівня освіти, коефіцієнт інноваційної активності, коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт фізичної працездатності	інструментарій (у т. ч. кореляційний, факторний, кластерний аналізи, побудова рівняння регресії)	широке застосування методу експертних оцінок, що знижує достовірність результатів оцінки
Суб'єктивний	Якісні методи, кількісні методи	Показники професійної компетентності	Індивідуальний підхід до оцінки трудового потенціалу працівника; значна кількість різноманітних методів оцінки	Обмеженість у застосуванні; високий рівень суб'єктивізму, недостовірності, варіативності результатів оцінки трудового потенціалу

Низка авторів [9; 10] у своїх працях виділяють суб'єктивний підхід, який передбачає оцінку людини людиною на основі професійного досвіду оцінювача та за допомогою попередньо розроблених тестів, питань, моделей, імітаційних ситуацій. Застосування цього підходу передбачає використання таких методів, як: бібліографічний метод, метод анкетування, описовий метод, метод визначеного розподілу, метод оцінки за вирішальною ситуацією (у тому числі метод критичного інциденту), метод ділових ігор, метод інтерв'ю, метод «360 градусів», тестування та ін.

Підсумовуючи вищевідзначене, слід порівняти проаналізовані методичні підходи до оцінки трудового потенціалу, виділивши їх складники, основні переваги та недоліки. Результати порівняння методичних підходів до оцінки трудового потенціалу наведені в табл. 2 [6; 11].

На нашу думку, вказані методичні підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства недостатньо обґрунтуванні та не враховують указаних характеристик у ринкових умовах господарювання. В умовах кризи наявність великої кількості кваліфікованих працівників за відсутності належного збуту продукції може негативно вплинути на функціонування підприємства, оскільки вказані ресурси потребуватимуть витрат на їх працевлаштування за скорочення.

Вважаємо, що немає сенсу розглядати окремо взяті підходи до оцінки вартості трудового потенціалу, оскільки особливість трудових ресурсів полягає не тільки в тому, що сам ресурс не підлягає продажу (купівлі), але й у тому, що для конкретних цілей оцінки неможливо застосувати на вибір окремо всі підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства.

Висновки. Таким чином, існує велика кількість підходів та методів до оцінки трудового потенціалу підприємства. Витратний, порівняльний та результативний, ресурсний, факторний, інтегральний та суб'єктивний методи можуть буди використані під час оцінки трудового потенціалу в різних галузях, а також у галузі машинобудування. Оскільки жоден із зазначених методичних підходів не є універсальним, слід підкреслити, що проблема оцінки трудового потенціалу є масштабною, складною та невирішеною. Вирішення проблеми оцінки трудового потенціалу підприємства потребує розробки комплексного підходу, визначення єдиних і чітких критеріїв для оцінки різних категорій працівників, налагодженості чітких комунікацій між керівництвом і підлеглими, усунення формалізму і суб'єктивізму під час оцінювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матвієнко Ю.Д. Методичні засади оцінки трудового потенціалу підприємства / Ю.Д. Матвієнко // Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність підприємств і секторів економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/172/59.pdf.
2. Дибленко В.І. Сучасні підходи щодо оцінювання трудового потенціалу підприємства / В.І. Дибленко, О.О. Шевченко, С.О. Ракова // Вісник КНУТД. – 2012. – № 6. – С. 277–281.
3. Калінеску Т.В. Формування та оцінювання потенціалу підприємства : [навч. посіб.] / Т.В. Калінеску [та ін.]. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.
4. Ільчук О.О. Особливості використання та оцінювання трудового потенціалу підприємства сфери послуг / О.О. Ільчук, С.М. Заставна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 220–226.
5. Дехтяренко І.В. Аналіз методичних підходів та методів оцінки трудового потенціалу підприємства / І.В. Дехтяренко // Управління розвитком. – 2013. – № 23(163). – С. 164–166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? Pdf.
6. Шевченко І.Ю. Аналіз методичних підходів до оцінки трудового потенціалу / І.Ю. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?pdf.
7. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія] / З.С. Варналій [та ін.]. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
8. Гриньова В.М. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : [монографія] / В.М. Гриньова [та ін.]. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 256 с.
9. Посилкіна О.В. Управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств в умовах менеджменту якості : [монографія] / О.В. Посилкіна [та ін.]. – Х. : НФаУ, 2010. – 416 с.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
11. Сімчера О. Систематизація наукового забезпечення оцінювання трудового потенціалу підприємства / О. Сімчера // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 2(13). – С. 105–110 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15soitpp.pdf.

УДК 338.24:658.8

Яшина І.М.
здобувач
Херсонського державного аграрного університету

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

MARKETING ORGANIZATION IMPROVEMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні напрями організації маркетингу в діяльності сільськогосподарських підприємств малого бізнесу. Запропоновано та обґрунтовано вдосконалення організації маркетингу за рахунок підвищення рівня маркетингової компетентності топ-менеджерів сільськогосподарського підприємства малого бізнесу. Виокремлено переваги та недоліки від створення відділу маркетингу на малому підприємстві. Обґрунтовано напрями організації маркетингу залежно від масштабів діяльності та вибору стратегій сільськогосподарських підприємств малого бізнесу.

Ключові слова: організація маркетингу, відділ маркетингу, інтеграція маркетингу, кооперація маркетингу.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные направления организации маркетинга в деятельности сельскохозяйственных предприятий малого бизнеса. Предложены и обоснованы направления усовершенствования организации маркетинга за счет повышения маркетинговой компетентности топ-менеджеров сельскохозяйственных предприятий малого бизнеса. Выделены преимущества и недостатки от создания отдела маркетинга на малом предприятии. Обоснованы направления организации маркетинга в зависимости от масштабов деятельности и выбора стратегий сельскохозяйственных предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: организация маркетинга, отдел маркетинга, интеграция маркетинга, кооперация маркетинга.

ANNOTATION

Main directions of marketing organization in the activity of agricultural enterprises of small business are worked out in the given article. Marketing organization improvement by the increase of marketing competence level of top-managers of agricultural enterprise of small business is offered and justified. Advantages and disadvantages of marketing department creation on small enterprise are singled out. Directions of marketing organization depending on the scale of activity and strategy choice of agricultural enterprises of small business are justified.

Keywords: marketing organization, marketing department, marketing integration, marketing cooperation.

Постановка проблеми. Світовий досвід доводить важливість існування малого бізнесу в сільському господарстві. Основною метою діяльності більшості сільськогосподарських підприємств малого бізнесу є вирощування продукції рослинництва та тваринництва. При цьому сільськогосподарські виробники не вважають за потрібне застосовувати у своїй діяльності маркетингові інструменти, а тому організація маркетингу в діяльності сільськогосподарських виробників малого бізнесу вкрай критична. Як наслідок, вітчизняне сільське господарство перебуває у стані глибокої економічної кризи. Переважна більшість сільськогосподарських підприємств малого бізнесу демонструє надто низькі кінцеві результати своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління маркетингом досліджують такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Т. Амблер, І. Ансофф, Л.В. Балабанова, І.Г. Брітченко, А.В. Войчак, П. Друкер, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Т. Левіт, В.Р. Прауде, Л. Якокка та ін. Особливості розвитку сільськогосподарського бізнесу та застосування маркетингу в ньому досліджували В.В. Зіновчук, Я.С. Ларіна, В.В. Писаренко, В.П. Саблук, І.О. Соловйов, Ю.А. Ципкін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження управління сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу на засадах маркетингу залишається невивченим. Недостатньо праць, що стосуються організації маркетингу саме в сільськогосподарських малих підприємствах. Відсутній аналіз підходів до організації маркетингу з урахуванням розміру та сфери бізнесу, а лише узагальнені недиференційовані прийоми управління маркетингом для всіх підприємств.

Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні напрямів організації маркетингу на малих сільськогосподарських підприємствах з урахуванням таких критеріїв, як чисельність персоналу, обсяги збуту тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи діяльність сільськогосподарських підприємств малого бізнесу, було з'ясовано, що з десяти (ФГ «Качани», ТОВ «Весна», ТОВ «Корабелка-Агро», ПП «Еко Райз», ПАТ «Чорнобаївське» та ін.) за загальними показниками привабливості лише чотири мають середній рівень, інші – низький рівень привабливості. Для підвищення ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу рекомендуємо активно застосовувати маркетингові інструменти. Застосування маркетингових стратегій у діяльності підприємства потребує відповідного організаційного забезпечення маркетингу.

Організація як одна з функцій управління будь-яким процесом чи дією відіграє значну роль в управлінні сільськогосподарським підприємством малого бізнесу. Організація мар-

кетингу об'єднує багато напрямів, включаючи проблеми процесу, структури, лідерства, функціональної координації та ін.

Під організацією маркетингової діяльності традиційно розуміється створення окремого спеціалізованого відділу, що потребує набору персоналу, який наділений певними знаннями, вміннями та навичками, і придбання відділом відповідного статусу всередині підприємства, який дає змогу координувати маркетингову діяльність відповідно до вимог ринку та потреб споживачів. Ми спробуємо довести, що можуть застосовуватися й інші форми організації маркетингу на сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу. Проведені дослідження підтвердили те, що організація маркетингу в діяльності сільськогосподарських підприємств малого бізнесу знаходиться на низькому рівні. Спробуємо виокремити напрями забезпечення ефективної організації маркетингу, які може використати у своїй діяльності будь-яке підприємство, у тому числі й сільськогосподарське мале підприємство (рис. 1).

Розпочнемо з обґрунтування основних напрямів упровадження маркетингу в системі управління сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу за рахунок підвищення рівня корпоративної культури на засадах маркетингу та за рахунок створення відділу маркетингу (табл. 1).

Топ-менеджери, обізнані в маркетинговій діяльності, активно забезпечать упровадження маркетингової концепції в діяльність сільськогосподарського підприємства малого бізнесу. Значних витрат на організацію маркетингу в цьому напрямі не потребується. Важливу роль при цьому відіграють психологічна підготовка та переорієнтація топ-менеджерів, їх бажання навчатися та самовдосконалюватися.

Створення відділу маркетингу на аграрному підприємстві малого бізнесу вирішує декілька проблем, це:

1. Ефективне управління маркетингом.
2. Комплексне проведення маркетингових досліджень.
3. Обґрунтована цінова політика.
4. Формування оптимального асортименту та вибору каналів розподілу.
5. Розробка плану маркетингових заходів проштовхування з урахуванням проведення досліджень тощо.

Рис. 1. Напрями забезпечення організації маркетингу в сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Переваги організації маркетингу на сільськогосподарських підприємствах малого бізнесу за рахунок підвищення рівня корпоративної культури на засадах маркетингу та створення відділу маркетингу

Організація маркетингу за рахунок підвищення рівня корпоративної культури на засадах маркетингу	Організація маркетингу за рахунок створення відділу маркетингу на сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу
Незначні витрати на маркетингове навчання персоналу: тренінги, самоосвіта, саморозвиток	Значні витрати на оплату праці відділу маркетингу
Витрати часу та коштів на маркетингову обізнаність незначні та носять періодичний характер	Постійні витрати часу та коштів на функціонування відділу маркетингу
Маркетингова обізнаність менеджерів сприяє зміні орієнтирів усього персоналу	Орієнтація відділу маркетингу на потреби споживача може не вплинути на весь персонал сільськогосподарського підприємства малого бізнесу
Застосування маркетингових підходів у всіх напрямах діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу	Необхідне погодження відділу маркетингу з іншими відділами та резолюції топ-менеджерів, які можуть бути не зовсім обізнані в маркетинговій діяльності
Спонукання до ініціативи та творчості в діяльності всіх менеджерів	Зростання конкуренції між відділами за отримання ресурсів

Джерело: розроблено автором

Важливо відмітити, що створення відділу маркетингу в аграрному підприємстві малого бізнесу має й низку недоліків. Основні переваги та недоліки від створення відділу маркетингу в системі управління сільськогосподарським підприємством малого бізнесу містяться в табл. 2.

Ураховуючи дані табл. 2, варто відмітити й те, що створення відділу маркетингу повинне забезпечити не лише ефективну організацію маркетингу на сільськогосподарському підприємстві, а і його кооперацію з іншими відділами. Тут постає проблема інтеграції маркетингу з іншими елементами системи внутрішнього середовища малого підприємства. Бюджетні обмеження та незначні масштаби діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу не забезпечать того розвитку організації маркетингу, який можна було б отримати за інших обставин. Інтеграція маркетингового відділу з іншими відділами сільськогосподарського підприємства малого бізнесу відображено на рис. 2.

Розрізняють такі основні види організаційних структур відділів маркетингу: продуктову, функціональну, регіональну, ринкову, орієнтовану на споживача, матричну та ін. Якщо розглядати сільське господарство в малому бізнесі, то тут доцільними будуть такі структури: продуктова, функціональна та регіональна. Тобто якщо мале підприємство реалізує сільськогосподарську продукцію в декількох регіонах України, то доцільно буде обрати регіональну структуру управління маркетингом. Якщо спеціалізується на виробництві декількох осно-

Рис. 2. Формування інтеграційних зв'язків між відділом маркетингу та основними відділами сільськогосподарського підприємства малого бізнесу

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Переваги та недоліки від створення відділу маркетингу у структурі управління сільськогосподарським підприємством малого бізнесу

Основні переваги від створення відділу маркетингу в організаційній структурі сільськогосподарського підприємства малого бізнесу	Основні недоліки від створення відділу маркетингу в організаційній структурі сільськогосподарського підприємства малого бізнесу
Вирішуються основні проблеми, пов'язані зі збутом та маркетингом	Зростання додаткових витрат на маркетинг (оплата праці, формування робочих місць тощо)
Зникає необхідність перекваліфікації та здобуття маркетингових навичок у керівників середнього рівня управління	У малому бізнесі обсяги збуту є переважно незначними, а тому додаткові витрати на створення та функціонування відділу маркетингу можуть бути економічно невиправданими
Маркетинговою діяльністю займатимуться професіонали з відповідним рівнем маркетингової освіти та практичних навичок	Створення відділу маркетингу може сприяти виникненню конфліктів через розбіжності в цілях та завданнях окремих підрозділів чи посад сільськогосподарських підприємств малого бізнесу

Джерело: розроблено автором

вних груп товарів, які є різними за характеристиками та напрямами збуту, то доцільно обрати продуктову структуру організації маркетингу. У всіх інших випадках – функціональну організацію маркетингу. На реалізацію напряму організації маркетингу через створення відділу маркетингу потребуються значні витрати, а саме: на оплату праці маркетологів, на проведення кваліфікованих досліджень, якісної рекламної кампанії тощо. Проте якщо мале підприємство, яке функціонує на ринку сільськогосподарських товарів, планує подальше нарощування масштабів діяльності та вихід на нові ринки, націлене на реалізацію стратегії інтенсивного збуту та отримання високих прибутків, то такий напрям організації маркетингу є виправданим.

Залучення зовнішніх фахівців із маркетингової діяльності як напрям організації маркетингу має свої переваги та недоліки. Однією з переваг є те, що залучені фахівці з маркетингу є висококваліфікованими та мають відповідний досвід роботи з маркетингової діяльності. Проте залучення зовнішніх фахівців з маркетингу потребує значних витрат, окрім того, сільськогосподарське мале підприємство повинне буде надати відповідну інформацію – економічну, фінансову, а розголошувати комерційну таємницю нікому не хочеться.

Зовнішніх фахівців сільськогосподарське мале підприємство може залучати для виконання такої маркетингової роботи, як:

– проведення маркетингових досліджень;
– проведення рекламної кампанії;
– розробка заходів з активного збуту сільськогосподарської продукції;
– розробка прогнозів діяльності тощо.

Ще одним напрямом організації маркетингу можливе створення посади маркетолога, який виконуватиме ті маркетингові функції, що є найбільш ефективними в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу:

– проведення ринкових досліджень;
– формування каналів розподілу;
– пошук ринків збуту сільськогосподарської продукції;
– формування асортиментної політики з урахуванням ринкових досліджень;
– вибір та обґрунтування маркетингових стратегій у межах комплексу маркетингу з урахуванням потреб споживачів;
– формування та реалізація стратегії просування сільськогосподарської продукції на ринку;
– пошук новітніх технологій та методів просування сільськогосподарської продукції на ринку збуту.

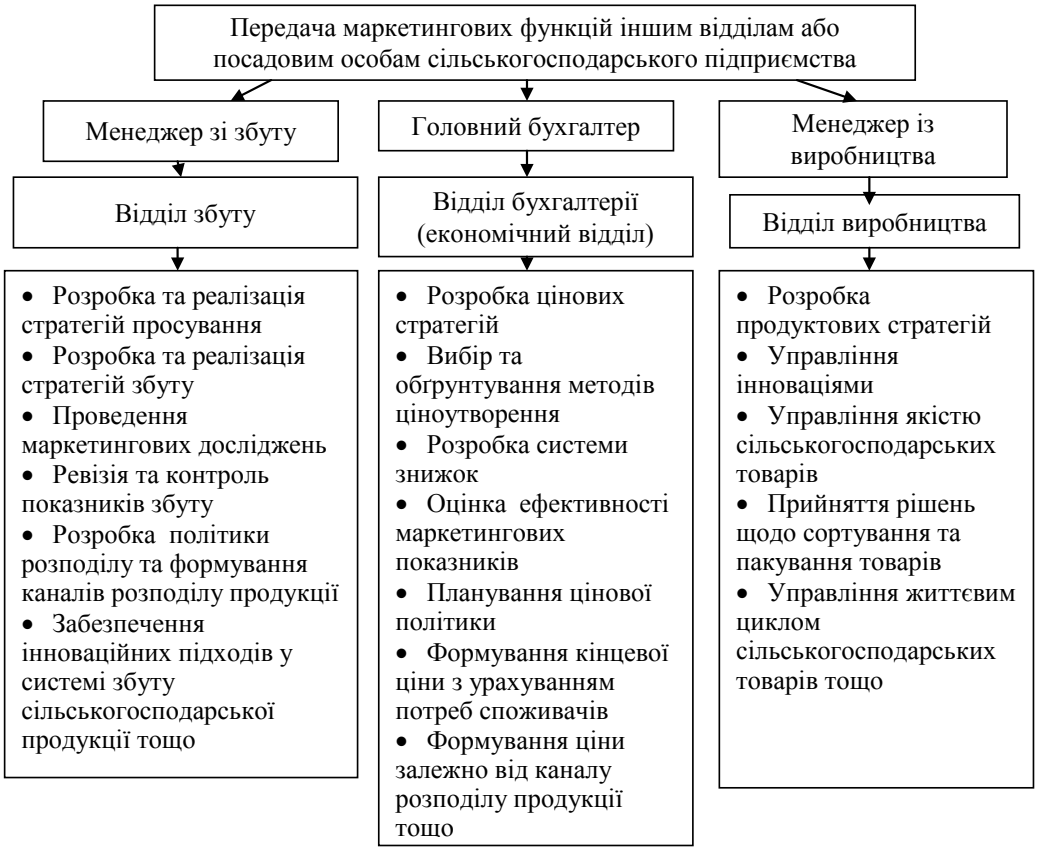


Рис. 3. Забезпечення організації маркетингу через передачу маркетингових функцій іншим відділам або посадовим особам сільськогосподарського підприємства малого бізнесу

Джерело: розроблено автором

Введення штатної посади маркетолога в сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу не потребує значних витрат. Переважно це будуть витрати на оплату праці та витрати на забезпечення реалізації маркетингового інструментарію.

Крім створення відділу маркетингу в сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу або введення штатної посади маркетолога, можемо виокремити й інші форми організації маркетингу. Зокрема, організація маркетингу може здійснюватися через передачу маркетингових функцій іншим відділам або посадовим особам сільськогосподарського підприємства малого бізнесу (неінтегрований маркетинг). Наприклад, якщо в сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу наявний відділ збуту, то йому можуть делегуватися такі маркетингові функції: дослідження ринку, формування стратегій збуту, обґрунтування та використання маркетингових комунікацій тощо. Якщо мале підприємство за масштабами діяльності та чисельністю персоналу є занадто малим, то вищеперераховані функції доцільно передати менеджеру зі збуту. Як приклад, відображення такої організації маркетингу міститься на рис. 3. Звісно, ефективність маркетингової діяльності на таких підприємствах буде не високою, проте дещо вищою, ніж без використання маркетингу.

Розглянуті вище основні напрями організації маркетингу в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу спрямовані на більш краще задоволення потреб споживачів та створення відповідності виробництва вимогам ринку. Переваги того чи іншого напряму організації маркетингу в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу необхідно обґрунтувати (табл. 3).

Від того, яким чином буде організовано маркетинг у сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу, залежатимуть вибір та реалізація маркетингових стратегій у його діяльності (табл. 4).

Таблиця 3

Обґрунтування доцільності впровадження основних напрямів організації маркетингу в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу

Напрями організації маркетингу	Можливості застосування напряму організації маркетингу в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу	Рекомендації щодо застосування напряму організації маркетингу
Підвищення рівня маркетингової компетентності топ-менеджерів підприємства	Потребує незначних затрат, підвищує загальний рівень знань та вмінь, змінюється орієнтація фірми на маркетингову концепцію. Не всі топ-менеджери можуть сприяти власному самовдосконаленню та саморозвитку таким чином, щоб досягнути потрібних результатів в маркетинговій освіті.	Може бути рекомендована для сільськогосподарських підприємств, які мають незначні масштаби діяльності і чисельність персоналу до 20 осіб.
Створення відділу маркетингу	Потребує значних витрат на оплату працівників відділу, повної інтеграції з іншими відділами, посадами, зайняття координуючого центру підприємства, що не завжди позитивно сприймається іншими відділами. За висококваліфікованого підбору персоналу відділу маркетингу забезпечується найвищий рівень організації маркетингу на підприємстві.	Рекомендується для сільськогосподарських підприємств малого бізнесу, які постійно нарощують масштаби діяльності та прагнуть завойовувати нові ринки збуту. Чисельність персоналу максимальна – 45–50 осіб.
Залучення зовнішніх фахівців із маркетингової діяльності	Лише частково та періодично виконуються маркетингові функції, наприклад залучення фахівців на час проведення рекламної кампанії. Не завжди досягається баланс у розумінні та результаті того, що хоче керівник (власник) підприємства, з тим, що можуть дати зовнішні фахівці. Витікання інформації, яку небажано розповсюджувати (комерційна таємниця).	Можливе застосування на сільськогосподарських підприємствах малого бізнесу, де чисельність персоналу до 30 осіб, та необхідно інтенсифікувати збут продукції (можливо, яка є середньої або низької якості, коли відсутній попит тощо).
Введення у штатний розпис підприємства посади маркетолога	Виконання маркетингових функцій здійснюватиметься постійно. Проте один фахівець не в змозі виконати якісно всі маркетингові функції.	Можливе застосування на сільськогосподарських підприємствах малого бізнесу, яке орієнтоване на маркетингову концепцію, з чисельністю персоналу більше 40 осіб.
Передача маркетингових функцій іншим відділам або посадовим особам	Відбудеться переорієнтація фірми на маркетинг. Проте фахівці інших відділів виконуватимуть не зовсім якісно маркетингову роботу через відсутність відповідних знань та вмінь. Відсутність координаційного центру з маркетингової діяльності може призвести до конфліктів між відділами підприємства.	Рекомендована для застосування, коли витрати на маркетинг є недоцільними через незначні масштаби діяльності підприємства, яке обрало стратегію виживання або повільного розвитку.

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Взаємозв'язок напрямів організації маркетингу та маркетингових стратегій сільськогосподарського підприємства малого бізнесу

Напрями організації маркетингу	Орієнтовні маркетингові стратегії
Підвищення рівня маркетингової компетентності топ-менеджерів підприємства	Стратегії продуктових інновацій Стратегії цінових переваг та «золотої середини» Стратегії помірного збуту та стратегії збуту, орієнтовані на середній стабільний прибуток Стратегії проштовхування з використанням рекламних засобів та особистого продажу
Створення відділу маркетингу	Стратегії товарного розширення та продуктових інновацій Стратегії цінових переваг та «завоювання споживача» з коригуванням цін Стратегії інтенсивного збуту, активізація прямих та непрямих поставок продукції, стратегії збуту, орієнтовані на високий прибуток Стратегії проштовхування та протягування з використанням усіх інструментів просування
Залучення зовнішніх фахівців із маркетингової діяльності	Стратегії інновацій у виробництві продукції Стратегії цінового проникнення на ринок Стратегії інтенсивного збуту, орієнтовані на отримання середнього та високого прибутку Стратегії проштовхування за рахунок рекламних засобів
Введення у штатний розпис підприємства посади маркетолога	Стратегії продуктових інновацій Стратегії цінового проникнення за рахунок зниження середньої ціни Стратегії збуту, орієнтовані на помірний збут, забезпечення середнього стабільного прибутку Стратегії проштовхування за рахунок активізації рекламної діяльності та стимулювання збуту
Передача маркетингових функцій іншим відділам або посадовим особам	Стратегії інновацій у виробництві продукції Цінові стратегії «золотої середини» та «цінових переваг» Стратегії привабливого збуту, орієнтовані на середній стабільний прибуток Стратегії проштовхування – активне стимулювання збуту та особистий продаж

Джерело: розроблено автором

Усі запропоновані напрями організації маркетингу тією чи іншою мірою забезпечать очікуваний результат. Їх вибір залежатиме від масштабів діяльності сільськогосподарського малого підприємства, менталітету топ-менеджерів, наявності фінансових та людських ресурсів, стану розвитку підприємства тощо.

Крім вибору напряму організації маркетингу в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу, необхідно забезпечити відповідне управління ним. Нами виокремлено основні принципи, дотримання яких забезпечить ефективне управління маркетингом у малому бізнесі аграрної сфери:

1. Принцип маркетингової фаховості (обізнаності) апарату управління.
2. Принцип стратегічної орієнтації діяльності підприємства.
3. Принцип гнучкості та можливості переорієнтації будь-якого елементу системи управління маркетингом залежно від змін зовнішнього середовища.
4. Принцип маркетингового проникнення в усі підсистеми сільськогосподарського підприємства малого бізнесу.
5. Принцип узгодженості та взаємодії маркетингу на всіх рівнях управління підприємством.
6. Принцип забезпечення маркетингового розвитку.
7. Принцип контролю маркетингових показників діяльності підприємства.
8. Принцип упровадження сучасного та безперервного маркетингового аналізу в діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, для забезпечення організації маркетингу в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу варто визначити, який із напрямів найбільшою мірою підійде за відповідними критеріями (масштаби діяльності підприємства, чисельність персоналу, стан розвитку виробництва та реалізації, наявність ресурсів тощо). І обов'язковою умовою для керуючого організацією маркетингу на підприємстві має стати дотримання основних принципів, які забезпечать ефективне управління ним. Тільки високий рівень організації маркетингу забезпечить реалізацію розроблених стратегій та досягнення кінцевої мети сільськогосподарського підприємства малого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК : [монографія] / Я.С. Ларіна. – К. : Преса України, 2008. – 344 с.
2. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : [монографія] / Ю.Я. Лузан. – К. : Ін-т аграр. Економіки, 2010. – 470 с.
3. Соловйов І.О. Організаційні рішення в системі агромарке-

тингу / І.О. Соловйов // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 98–103.
4. Соловьев Б.А. Маркетинг : [учебник] / Б.А. Соловьев. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 383 с.
5. Соловйов І.О. Маркетингова діяльність підприємств АПК : [навч. посіб.] / І.О. Соловйов [та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. І.О. Соловйова. – Херсон : Грінь Д.С., 2016. – 456 с.
6. Старостіна А.О. Маркетинг : [навч. посіб.] / А.О. Старостіна, О.В. Зозульов ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2003. – 326 с.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.43.01

Бабенко А.Г.
доктор економічних наук, професор,
Університет митної справи та фінансів
Міністерства освіти і науки України

АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ

ANALYSIS AND WAYS OF INCREASING EFFICIENCY SUGAR BEET

АНОТАЦІЯ

В статті звертається увага на тенденції зменшення в Україні посівних площ цукрових буряків в 2014 р. в порівнянні з 1990 р. в 4,9 рази. За цей період валовий збір цукрової сировини скоротився в 2,8 рази, а обсяг продукції на душу населення зменшився в 2,5 рази. Погіршились економічні показники. Рентабельність виробництва цукрових буряків за останні 5 років змінювалась в межах від 2,7% до 36,5%. Існуючі ціни реалізації не забезпечують високорентабельне виробництво цукрових буряків. А тому рекомендується в законодавчому порядку передбачити динаміку підвищення цін на цукрову сировину, а також розробити основні напрями розвитку цукрової промисловості.

Ключові слова: цукрові буряки, врожайність, валовий збір, ціна реалізації, рентабельність, експорт, матеріальні стимули.

АННОТАЦИЯ

В статье обращается внимание на тенденции уменьшения в Украине посевных площадей сахарной свеклы в 2014 г. по сравнению с 1990 г. в 4,9 раза. За этот период валовой сбор сахарного сырья сократился в 2,8 раза, а объем продукции на душу населения уменьшился в 2,5 раза. Ухудшились экономические показатели. Рентабельность производства сахарной свеклы за последние 5 лет менялась в пределах от 2,7% до 36,5%. Существующие цены реализации не обеспечивают высокорентабельное производство сахарной свеклы. Поэтому рекомендуется в законодательном порядке предусмотреть динамику повышения цен на сахарное сырье, а также разработать основные направления развития сахарной промышленности.

Ключевые слова: сахарная свекла, урожайность, валовой сбор, цена реализации, рентабельность, экспорт, материальные стимулы.

ANNOTATION

The article draws attention to the trends of decrease in Ukraine sugar beet acreage in 2014 compared with 1990 in 4,9 times. During this period, gross harvest of sugar raw materials decreased 2.8 times and the volume of production per capita has decreased 2.5 times. Worsened economic performance. The profitability of sugar beet production in the last 5 years varied between 2.7 to 36.5 percent. The current selling price did not provide highly profitable sugar beet. And therefore recommended legislation to provide dynamic growth of prices for raw sugar, and develop the main directions of the sugar industry.

Keywords: sugar beet, yield, total yield, sales price, profitability, export incentives.

Постановка проблеми. В Україні бурякоцукрове виробництво є традиційною і досить важливою галуззю АПК. Для її розвитку є необхідні природні умови, зокрема сприятливий клімат та наявність потужних родючих чорноземів. Саме ці об'єктивні фактори позитивно впливають на підвищення врожайності цукрових буряків та їх валових зборів в аграрному секторі.

Цукрові буряки являються сировиною для цукрових заводів. Отже від обсягів виробництва сировини залежить діяльність та економіка цукрових заводів та усього бурякоцукрового підкомплексу країни.

На початку 90-х років Україна посідала в Європі перше місце з виробництва цукрових буряків та цукру на душу населення. Проте вже в 1995 р. ці показники значно зменшились.

На даному етапі необхідно забезпечити реалізацію організаційно-економічних та технічних засобів для досягнення оптимізації розвитку бурякоцукрового підкомплексу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні напрями проблеми економіки виробництва цукрових буряків та бурякоцукрового підкомплексу досліджували зокрема такі науковці: Калініченко О.В., Плотник О.Д., Саблук П.Т., Каденська М.Ю., Поплавський В.Г., Сиротюк Г.В., Томілін О.О., Ярчук М.М., Фурса А.В. [1–8] та багато інших вчених та фахівців.

Проте результати проведених досліджень не вичерпують весь перелік актуальних технологічних та економічних питань виробництва цукрових буряків України. Зокрема за період 1990–2014 рр. значно змінювались об'ємні та економічні показники як в аграрному секторі, так і в цукровій промисловості. А тому передбачається простежити основні економічні явища, що відбуваються в згаданих сферах матеріального виробництва.

Постановка завдання. Передбачається здійснити аналіз та виявити актуальні проблеми щодо економіки виробництва цукрових буряків на макрорівні, а також зосередити увагу на методах їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішне функціонування бурякоцукрового виробництва України залежить перш за все від організації виробництва цукрових буряків в аграрному секторі (тобто сировини для цукрових заводів).

Аналіз кількісних показників цукрових буряків засвідчує: за період 1990–2014 рр. відбувались значні коливання посівних площ, врожайності та валових зборів (табл. 1). Спостерігається тенденція значного зменшення посівних площ: в 2014 р. під цукрові буряки було відведено лише 330,2 тис. гектарів або в 4,9 рази менше в порівнянні з 1990 р. За цей же період валовий збір цукрової сировини скоротився в 2,5 рази.

Виробництво цукрових буряків в розрахунку на душу населення в Україні характеризується такими даними: в 1990 р. – 853 кг, в 2000 р. – 268 кг, в 2010 р. – 300 кг і в 2014 р. – 336 кг. Отже, за останніми даними обсяг виробництва цукрових буряків на душу населення зменшився в 2,3 рази в порівнянні з базовим 1990 р.

Таблиця 1

Кількісні показники цукрових буряків в господарствах України

Роки	Площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір	
			тис. т	В% до 1990 р.
1990	1605,4	275,7	44264,5	100,0
1995	1448,5	204,7	29650,4	67,0
2000	747,0	176,7	13198,8	29,8
2005	623,3	248,2	15467,8	34,9
2010	492,0	279,5	13749,2	31,1
2011	515,8	363,3	18740,5	42,3
2012	448,9	410,8	18438,9	41,7
2013	270,5	398,9	10789,4	24,4
2014	330,2	476,5	15734,1	35,5

Проведений аналіз значного скорочення посівних площ та валових зборів цукрових буряків показав, що основна причина такого стану знаходиться в економічній площині. Якщо в 1990–1994 рр. рівень рентабельності виробництва (окупність затрат) цукрових буряків коливався в межах від 29,5% до 143,5%, то за останні п'ять років (2010–2014 рр.) рентабельність значно зменшилась і змінювалась від 2,7% до 36,5%. В окремі роки виробництво цукрових буряків навіть було збитковим або ж характеризувалось лише простим відтворенням.

Середня ціна реалізації 1 тони цукрових буряків за 2010–2014 рр. змінювалась в сільськогосподарських підприємствах від 397,8 грн. до 516,0 грн. Ціна 1 кг цукрової сировини коливалась від 40 до 52 копійок. Проте згадані ціни не забезпечують високорентабельного виробництва цукрових буряків.

Отже, економічна ситуація, що склалась в аграрному секторі для буряківництва, потребує докорінного покращення. Лише за цих умов можливо успішно вирішити проблему збільшення виробництва цукру як для внутрішніх потреб країни, так і для експорту.

Для забезпечення успішного розвитку бурякоцукрового підкомплексу України необхідно запровадити механізм державного регулювання цін на цукрову сировину. За цих умов слід досягти рентабельності виробництва на рівні щонайменше 40%.

Відзначені вище коливання посівних площ та валових зборів цукрових буряків впливали на ритмічність роботи цукрових заводів, їх завантаження тощо.

Кількість цукрових заводів в Україні за весь період аналізу суттєво зменшилась. В 1990 р. було 192 заводи, в 2000 р. – 165, в 2010 р. – 73, в 2015 р. – 40 заводів.

За уточненими даними в даний час (2016 р.) працює 40 цукрових заводів, що забезпечують для потреб країни необхідний обсяг виробництва цукру.

В таблиці 2 наведені основні показники цукрових заводів України за останні чотири роки.

Як видно з цих даних, в 2014 р. в порівнянні з 2011 р. обсяг заготівлі цукрової сировини зменшився і складає 80,1%, а її переробки за цей період становить 80,6%.

З метою ефективного функціонування бурякоцукрового підкомплексу країни необхідно досягти ритмічної діяльності галузей – сільського господарства і цукрової промисловості. Це сприятиме вирішенню першої задачі – досягти річного виробництва цукру в Україні в обсязі 1,7 млн. т щорічно, що повністю забезпечить внутрішню потребу в цукрі із розрахунку 38 кг на душу населення в рік. При цьому заготівля цукрової сировини (буряків) повинна досягти 13, 4 млн. т за рік.

Друга задача – збільшення обсягу виробництва цукру з метою забезпечення динаміки зростання експорту. За деякими даними ще в 1991 р. Україна посідала перше місце серед країн Європи за виробництвом цукру. Поставки цукру на експорт на той час становили понад 3,5 млн. т.

Надаючи досить важливого значення розвитку бурякоцукрового виробництва України, нами

Таблиця 2

Основні показники роботи цукрових заводів України

Показники	2011	2012	2013	2014	2014 в % до 2011
Заготівля цукрової сировини (буряків), млн. т	17,79	17,55	9,22	14,25	80,1
Цукристість буряків, %	16,63	16,11	16,26	16,18	97,3
Переробка буряків, млн. т	17,36	17,17	9,06	14,00	80,6
Втрати буряків при зберіганні, %	2,38	2,15	1,70	1,85	77,7
Валове виробництво цукру,	2330,95	2226,38	1212,14	1818,6	78,0
тис. т	13,46	12,95	13,35	13,20	98,1
Вихід цукру, %	75,14	80,68	64,80	72,30	96,2
Тривалість виробництва, діб	4,52	5,0	4,50	4,70	104,0
Кількість працюючих заводів, одиниць	77	63	38	40	51,9

** Розрахункові дані подано за 2014 р.*

розроблені оптимальні прогнози урожайності, валових зборів та рентабельності цукрових буряків на період 2016–2022 рр. (таблиця 3).

Таблиця 3

Оптимальні прогнози показників галузі буряківництва в Україні

Роки	Урожайність, ц/га	Валовий збір цукрових буряків, млн. т	Заготівка цукрової сировини, млн. т	Рентабельність	
				процент	+ – до 2016 р.
2016	480	14,00	11,9	17	–
2017	485	15,00	12,7	20	+3
2018	490	16,00	13,6	25	+8
2019	495	17,00	14,4	30	+13
2020	500	18,00	15,3	32	+15
2021	505	19,00	16,1	35	+18
2022	510	20,00	17,0	40	+23

Починаючи з 2017 р. в Україні можливо відмовитись від імпорту цукру. Згідно розрахунків з 2018 р. передбачається не лише повне забезпечення цукром на внутрішні потреби, але й буде можливість продавати цей товар в інші країни. Отже, експортні можливості країни щодо продажу цукру будуть збільшуватись, а це є запорукою зростання валютних надходжень.

Шляхи реалізації прогнозів виробництва та експорту цукру полягають ось у чому. Ми живемо в епоху регульованої ринкової економіки, а тому саморегулювання не сприятиме бажаним позитивним наслідкам.

А тому необхідно прийняти постанову Кабінету Міністрів України «Про розвиток бурякоцукрового підкомплексу України». В ній слід передбачити перспективну динаміку підвищення цін на цукрову сировину, а також основні напрями розвитку цукрової промисловості України на найближчі 10 років. Конкретні цифри збільшення валових зборів цукрових буряків слід передбачити також в кожній області України.

Значні резерви у вирішенні проблеми суттєвого збільшення цукрової сировини для переробного підкомплексу мають привести в дію сільськогосподарські підприємства. Це запровадження новітніх (передових) технологій вирощування цукрових буряків, високий рівень агротехніки, підвищення врожайності, матеріальні стимули працівників аграрного сектору тощо.

Висновки. Буряківництво – важлива галузь АПК, розвиток якої впливає на функціонування бурякоцукрового підкомплексу України. На початку 90-х рр. наша країна займала перше місце в Європі як щодо виробництва цукрових буряків, так і цукру в розрахунку на душу населення.

В аграрному виробництві спостерігається тенденція скорочення посівних площ цукрових буряків в порівнянні з 1990 р. Зменшився валовий збір цукрової сировини. Основною причиною такого стану є низькорентабельне виробництво цукрових буряків, відсутність ефективного державного регулювання.

Виробництво цукру цукровими заводами країни в 2014 р. зменшилось в порівнянні з 2010 р. на 512,35 тис. т або на 22%.

Для докорінного покращення економічної ситуації та успішного розвитку бурякоцукрового підкомплексу України необхідно запровадити механізм державного регулювання та підвищення цін на цукрову сировину. За таких умов в господарствах забезпечити рентабельність виробництва цукрових буряків не менше 40%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калініченко О.В. Формування інтеграційних відносин у підприємствах бурякоцукрового підкомплексу / О.В. Калініченко, О.Д. Плотник / Наукові праці ПДАА. Випуск 3, т. 1 – Економічні науки. – Полтава. – 2011. – С. 129–135.
2. Поплавський В.Г. Бурякоцукровий підкомплекс України: стан, проблеми, перспективи / В.Г. Поплавський, Г.В. Сиротюк. – Львів: ЛДАУ, 2001. – 164 с.
3. Саблук П.Т. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку / П.Т. Саблук, М.Ю. Каденська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007 – 390 с.
4. Томілін О.О. Проблеми розвитку ринку цукру в Україні / О.О. Томілін // Наукові записки. Серія «Економіка»: зб. наук. праць. – Острог: Національний університет «Острозька академія», 2012. – Вип. 20. – С. 26–30.
5. Tomilin O.O. Regional aspects of the production of sugar beet subcomplex of Ukraine/ O.O. Tomilin// Economy of AIC. – 2016. – № 3. – P.38–44.
6. Томілін О.О. Розвиток цукробурякового виробництва в ринкових умовах / О.О. Томілін// Економіка АПК. – 2012. – № 217. – С.42–48.
7. Фурса А.В. Цукробуряковий комплекс України: стан і перспективи розвитку / А.В. Фурса// Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 20–24.
8. Ярчук М.М. Реструктуризація цукробурякового виробництва в Україні та підвищення його дохідності / М.М. Ярчук// Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 59–64.

УДК 330.354

Козирєва О.В.
кандидат економічних наук, доцент, здобувач
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

ГЕНЕЗИС ВІТЧИЗНЯНОЇ НАУКОВОЇ ДУМКИ З ПРОБЛЕМ РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE GENESIS OF DOMESTIC SCIENTIFIC THOUGHT ON THE PROBLEMS OF DISTRIBUTION OF PRODUCTIVE FORCES AND REGIONAL ECOMOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються теоретичні аспекти проблем просторового розміщення продуктивних сил та регіональної економіки в розрізі їх основних напрямів та часових періодів в Україні. Аналізується генезис теоретичних підходів до вирішення окремих аспектів даної проблеми у межах радянського та пострадянського етапів. Досліджуються сучасні особливості розміщення продуктивних сил та регіональної економіки в Україні та законодавче забезпечення даних процесів. Аналізуються погляди вітчизняних науковців на сутність деяких основних понять регіональної економіки, визначаються напрями подальших досліджень із вирішення окремих існуючих проблем у межах досліджуваної проблематики.

Ключові слова: продуктивні сили, регіональна економіка, регіон, район, агломерація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются теоретические аспекты проблем пространственного размещения производительных сил и региональной экономики в разрезе их основных направлений и временных периодов в Украине. Анализируется генезис теоретических подходов к решению отдельных аспектов данной проблемы в рамках советского и постсоветского этапов. Исследуются современные особенности размещения производительных сил и региональной экономики в Украине и законодательное обеспечение данных процессов. Анализируются взгляды отечественных ученых на сущность некоторых основных понятий региональной экономики, определяются направления дальнейших исследований по решению отдельных существующих проблем в рамках исследуемой проблематики.

Ключевые слова: производительные силы, региональная экономика, регион, район, агломерация.

ANNOTATION

The article considers some theoretical aspects of spatial distribution of productive forces and regional economy in terms of their basic directions and time periods in Ukraine. The genesis of theoretical approaches to solving individual aspects of the given problem during the Soviet and post-Soviet periods is analyzed. The modern features of distribution of productive forces and regional economy as well as legislative support of these processes in Ukraine are studied. The opinions of domestic scientists concerning the essence of some basic concepts of regional economy are analyzed and directions of further research aimed at solving individual existing problems within the studied problematics are determined.

Keywords: productive forces, regional economy, region, district, agglomeration.

Постановка проблеми. Сталий регіональний розвиток є проблемою, що залишається актуальною вже багато років. А той факт, що сучасні процеси соціально-економічного розвитку регіонів різних країн світу є складними, слабко визначеними, та такими, на які впливає ціле коло зовнішніх та внутрішніх факторів, особливо в умовах поширення глобалізаційних процесів, лише підвищує інтерес до зазначеної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам сталого регіонального розвитку присвячено роботи цілої низки як вітчизняних, так і закордонних науковців, серед яких слід виділити: D. Antonescu, R. Capello, M. Fujita, P. Krugman, R. Martin, T. McCall, R. Wokoun, а також А. Бєлова, М. Барановського, Л. Васильєву, О. Геймана, Б. Данилишина, В. Геєця, О. Іншакова, М. Кизима, М. Чумаченка, Є. Шкарупу та ін.

Мета статті полягає в аналізі генезису вітчизняної наукової думки з проблем розміщення продуктивних сил та визначенні сутності окремих основних понять регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та генезис теорії регіонального розвитку тісно пов'язані зі становленням економічної науки та економічної географії, у межах яких було сформульовано основні теорії, концепції та моделі розміщення продуктивних сил.

Щодо розвитку теорії розміщення продуктивних сил та регіональної економіки в Україні, то слід наголосити, що вона проходила такі два етапи історичного розвитку, як радянський та пострадянський. Отже, звертаючись до розвитку теорії просторового розміщення продуктивних сил як основи регіональної економіки у колишньому Радянському Союзі, слід звернути увагу на специфіку командно-адміністративної системи, яка функціонувала на протязі майже восьмидесяті років. Основною метою розміщення підприємств у цей період став комплексний розвиток усієї території країни і рівномірне освоєння її природних ресурсів, що повністю відповідало потребам потужних ресурсномістких підприємств індустріальної епохи.

За радянських часів жорстка централізація і планова економіка надовго закріпили мозаїчний каркас розміщення продуктивних сил не лише в Російській Федерації (РФ), але й в Україні. На думку низки фахівців, цей каркас і досі є основою розміщення продуктивних сил. Наприклад, стверджується, що Росія має гранично застарілу систему розселення і розміщення продуктивних сил, значна частина її території була пристосована під проект радян-

ської індустріалізації і досі обслуговує країну, якої вже немає [1].

У другій половині XX ст. ареною взаємодії продуктивних сил виступає вже економічний простір країни, що характеризується спільністю ресурсів, ринків, технологій, високою інтегрованістю і взаємообумовленим розвитком регіональних економік, їх інформаційних та інституційних систем. Основні наукові доробки радянських та російських учених-економістів представлено в табл. 1.

Ці наукові уявлення дали змогу обґрунтувати сучасні зрушення в розміщенні продуктивних сил. Отже, як показують останні дослідження російських учених, радянська модель розміщення продуктивних сил в економічному просторі Росії істотно змінилася і набула певних ознак моделей розміщення країн із ринковою економікою.

Щодо розвитку теорії розміщення продуктивних сил та регіональної економіки в Україні, то слід наголосити, що її генезис у радянський період проходив аналогічно РФ, оскільки обидві країни входили до складу Радянського Союзу. Відмінність полягає у пострадянському періоді розвитку теорії регіонального розвитку.

Аналіз теоретичних напрацювань українських учених за цей період дає змогу констатувати, що й на цей час існує досить багато питань та проблем, що потребують уваги та вирішення.

Так, немає загальноприйнятного серед науковців визначення змісту терміну «регіон». Уперше офіційне його тлумачення дається в Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [11], згідно з яким регіоном визнається територія Автономної Республіки Крим, області, міста Київ та Севастополь. Також у проекті Закону України «Про основи державної регіональної політики» [12] у понятті «регіон» зроблено акцент на субнаціональності і наявності системи органів державної влади та самоврядування як важливих ознак регіону.

Отже, «регіон – це визначене законодавством територіальне утворення субнаціонального рівня, на основі якого сформовано відповідну систему органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування (Автономна Республіка Крим, області, міста Київ та Севастополь)». Таким чином, за українським законодавством регіон включає в себе частину елементів (міста, селища, села) системи адміністративно-територіального устрою держави, визначеної Конституцією України [13].

В економічній літературі науковцями визнаються переважно два підходи до тлумачення терміну «регіон» (табл. 2).

У першому випадку (економіко-географічний підхід) під регіоном розуміється частина країни, що відрізняється природними умовами і господарською спеціалізацією.

У другому підході (політико-економічний), регіон розглядається як законодавчо окреслена

Таблиця 1

Напрями розвитку теорії просторового розміщення продуктивних сил

Науковці	Напрям розвитку теорії просторового розміщення продуктивних сил
Радянський період	
М. Колосовський, Ю. Саушкін, М. Бандман, Є. Алаев, В. Кистанов, М. Малов, І. Білоусов, О. Пробст, О. Дєменєв, Ю. Шаталін [2–6]	Створена і практично реалізована система економічного районування країни, яка виступала найважливішою частиною теоретико-методологічних досліджень, що проводилися з метою раціонального розміщення продуктивних сил. Комплексний розвиток усієї території країни і рівномірне освоєння її природних ресурсів, що повністю відповідало потребам потужних ресурсномістких підприємств індустріальної епохи. Теорія про територіально-виробничі комплекси (ТВК) різного типу і рангу. (ТВК) – економічно й соціально доцільні поєднання виробничих підприємств та їхніх систем на певній території, один із типів виробничо-територіальних комплексів. ТВК – це сучасна форма територіальної організації виробництва. Вона дає можливість раціональніше використовувати природні, трудові, матеріальні та ін. ресурси території, підвищувати економічну ефективність виробництва, поліпшувати умови життя населення, створювати раціональні системи розселення. Така форма організації є об'єктивною основою для створення виробничих об'єднань.
М. Шаригін, О. Хрущов [7]	Теорія енерговиробничих циклів – сукупності виробництв, об'єднаних зв'язками по сировині й енергії.
П. Бакланов [8]	Теорія багаторівневих просторових (територіальних) систем і структур виробництва.
Пострадянський період	
Є. Перцик [9]	Теорія міських систем і міських агломерацій як форм розселення, територіальне скупчення населених пунктів (переважно міст), які об'єктивно об'єднані в єдине ціле (складну багатокомпонент-ну динамічну систему) інтенсивними функціональними, у тому числі економічними, трудовими та соціальними, культурно-побутовими, рекреаційними та іншими зв'язками, а також екологічними інтересами.
П. Мінакір, О. Дем'яненко [10]	Економічні агенти стають головними суб'єктами, що визначають не тільки розподіл просторових чинників виробництва, а й характер, масштаб, динаміку розвитку соціально-економічних комплексів регіонів. Інноваційний розвиток РФ та її регіонів, усіх секторів економіки є неможливим не тільки без упровадження найпередовіших технологічних рішень, а й без форсованого створення нових форм територіальної організації продуктивних сил, заснованих на інноваційній парадигмі розвитку (зокрема, технопарків, кластерів, бізнес-територій, територій випереджаючого зростання, технополісів, особливих економічних зон).

Джерело: узагальнено автором

частина народногосподарського комплексу у вигляді адміністративно-територіальної одиниці розподілу країни.

Таблиця 2

Науково-теоретичні підходи до визначення змісту поняття «регіон» в Україні

Назва наукового підходу	Зміст
Економіко-географічний підхід	Під регіоном розуміється частина країни, що відрізняється природними умовами і господарською спеціалізацією
Політико-економічний підхід	Регіон розглядається як законодавчо окреслена частина народногосподарського комплексу у вигляді адміністративно-територіальної одиниці розподілу країни

Джерело: складено автором

Погляди вітчизняних науковців на визначення поняття «регіон» наведено в табл. 3.

У змінених умовах під час детальних досліджень розміщення продуктивних сил в Україні очевидною стає необхідність використання нового методологічного підходу, що базуватиметься на просторово-часовій парадигмі. Якщо в територіально-часовій парадигмі динаміка розвитку і розміщення продуктивних сил – це суть поступального розвитку, то в просторово-часовій – коливальний, циклічний, хвильовий, ритмічний, безперервний розвиток.

У класичних роботах із розміщення виробництва, а також у дослідженнях прихильників неокласичної традиції і «нової економічної географії» під час дослідження проблем розміщення виробництва було сформовано й обґрунтовано кілька видів економії, або просторових локальних ефектів. Серед них:

– внутрішня (це економія, що отримується від здешевлення одиниці продукту і використовувана всередині самої фірми);

– зовнішня (це така економія, коли розширення виробництва продукції в одній фірмі приносить вигоди, частина яких дістається іншим підприємствам);

– економія, обумовлена зміною масштабів виробництва, звана економією від масштабів;

– агломераційна економія, яка класифікується на локалізації та урбанізації або позитивній екстерналії.

Агломерація в Україні не є ні адміністративною одиницею, ні об'єктом державного управління. Поняття «агломерація» в Конституції України не згадується. Відповідно до пункту 13 частини першої ст. 92 Конституції України, територіальний устрій України визначається винятково законом. Територіальний устрій держави є територіально-просторовою основою для утворення діяльності органів публічної влади, і Основний Закон не передбачає можливості утворення місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на рівні «міських агломерацій» [13].

Таблиця 3

Визначення змісту поняття «регіон» вітчизняними науковцями

Автор	Визначення
М. Долішній [14]	Регіон – це місце здійснення повних циклів відтворювання населення і трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, частини національного багатства, грошового оберту, відносин із приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції.
А. Голіков [15]	Регіон розглядається як соціально-економічна система, що має відповідні адміністративно-територіальні межі, складається з міст, поселень, сіл, селищ.
	Регіон – це область, територія, яка за сукупністю явищ або ознак відрізняється від інших територій і характеризується єдністю, взаємозв'язком елементів, що її складають, і цілісністю, що є закономірним результатом її розвитку.
	Регіон – це частина державної території, яка має певні природно-кліматичні, економічні, етнокультурні, історичні та інші особливості.
І. Арженовський [16]	Регіон – це частина території країни, що виділився в процесі суспільного (територіального) поділу праці, яка характеризується спеціалізацією на виробництві тих або інших товарів і послуг; спільністю та специфічним стосовно інших територій характером відтворювального процесу; комплексністю та цілісністю господарства; наявністю органів керування, що забезпечують розв'язок вартих перед регіоном завдань.
С. Мочерний [17]	Регіон – це територія країни із специфічними природно-кліматичними та економічними умовами та характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил з урахуванням демографічних, історичних, соціальних особливостей, розвиток якої здійснюється на основі законів національної економіки і регіональних, у результаті чого формуються регіональні економічні відносини. Основний критерій виокремлення регіону – спільність народногосподарських і регіональних завдань, техніко-економічні особливості розвитку промисловості та сільського господарства, наявність суб'єкта господарювання, об'єднаних регіональними економічними, політичними, соціальними, культурно-етнічними інтересами, у разі яких утворюється регіональний тип відтворення соціальної системи.
М. Чумаченко [18]	Регіон – це частина території держави, виділена за сукупністю ознак в адміністративну одиницю, що свідомо спрямовується та координується для досягнення цілей суспільного розвитку та запобігання дії руйнівних або негативних зовнішніх сил.
В. Бабаєв [19]	Регіоном є великий суб'єкт власності (регіональної і муніципальної) та економічної діяльності.

Джерело: узагальнено автором

Теоретичні аспекти обґрунтування та визначення змісту поняття «агломерація» в роботах вітчизняних науковців представлено в табл. 4.

У сучасних умовах розвитку економіки регіонів України факторами, що стимулюють процеси просторової концентрації продуктивних сил, є транспортний, ресурсний, енергетичний, сировинний, споживчий та інноваційний чинники, вони забезпечують прояв різних типів економік. Неоднакові дії цих факторів у різних частинах економічного простору обумовлюють просторову диференціацію виробництва.

Одним із незмінних елементів адміністративно-територіального устрою є економічна категорія – «район». У науковій літературі та нормативних документах термін «район» вживається не тільки як адміністративна одиниця, але й як ототожнення поняттю «регіон». Таким чином, у правовому полі держави у зазначеній сфері залишається термінологічно-понятійна невизначеність, що негативно впливає як на стан наукових досліджень, так і на загальносуспільний розвиток.

Вбачається за доцільне визначення змісту поняття «район», оскільки воно має безпосередній зв'язок із поняттям агломерації та є складовою частиною процесів просторової концентрації продуктивних сил. Погляди вітчизняних науковців на визначення даного поняття узагальнено в табл. 5.

Висновки. Таким чином, просторова концентрація продуктивних сил, що виражається в зосередженні засобів виробництва, робочої сили і випуску готової продукції (товарів і послуг) у межах визначених районів, може розглядатися як закономірність розміщення продуктивних сил. Ступінь просторової зосередженості розміщення окремих виробництв або, навпаки, ступінь їх просторової розосередження значною мірою визначаються мірою їх концентрації.

Характер процесів просторової концентрації продуктивних сил значною мірою обумовлений також ступенем зв'язності з природною природно-географічною основою території. Зокрема, продуктивні сили, пов'язані з сільськогосподарськими видами діяльності, мов прикріплені до землі і виявляють певну інертність у процесах просторової концентрації. Для них характерними є дисперсні форми просторової організації виробництва.

Досвід підтверджує, що в основних програмах, стратегіях та інших вітчизняних нормативних документах регіонального рівня не акцентується увага на зв'язку прогресивних і негативних тенденцій із циклічним характером розвитку економіки, у тому числі і світової, не робиться спроба виявити чинники, які прискорюють або гальмують проходження кожного еволюційного витка, не розглядається відповідність продуктивних сил регіону технологічному укладу, не береться до уваги зростання впливу міжрегіональної конкуренції, що дає підстави для подальшого наукового пошуку.

Таблиця 4

Визначення змісту поняття «агломерація»

Автор	Визначення
В. Бабаєв [20]	Агломерація – це система територіально сполучених та економічно взаємопов'язаних населених пунктів, об'єднаних культурно-побутовими, виробничими зв'язками, загальною соціальною і технічною інфраструктурою. Це якісно нова форма розселення, особливий продукт сучасної урбанізації.
І. Парасюк [21]	Агломерація не є новою адміністративно-територіальною одиницею, а являє собою організаційне утворення, яке складається з кількох територіальних громад, що мають на меті спільну реалізацію функцій місцевого самоврядування.
Б. Данилишин [22]	Агломерація – це об'єктивний процес розвитку регіонів, що забезпечує формування економічних точок росту, рівномірний розвиток територій і комплексний, ефективний розвиток інфраструктури для реалізації найважливішої мети соціально-економічного розвитку, а саме: створення комфортних умов проживання і роботи для населення і бізнесу.

Джерело: узагальнено автором

Таблиця 5

Визначення змісту поняття «район»

Автор	Визначення змісту поняття
Е. Алаєв [2]	Район – це територія, яка за сукупністю елементів, що її насичують, відрізняється від інших територій і наділена єдністю – об'єктивна умова і закономірний результат розвитку даної території, що має такі ознаки: спеціалізацію як основну народногосподарську функцію, комплексність як взаємозв'язок найважливіших елементів економічної та територіальної структур району, керованість як організаційний осередок територіального управління народним господарством.
П. Аламбієв, В. Лишиленко [23]	Економічний район – це географічно цілісна територіальна частина народного господарства країни, яка має свою виробничу спеціалізацію, міцні внутрішні економічні зв'язки і суспільний територіальний поділ праці.
В. Мамонова [24]	Це частина країни, яка відрізняється від інших таким поєднанням трудових, сировинних та паливно-енергетичних ресурсів і транспорту, яке дає їй змогу спеціалізуватися на головних галузях господарства і брати широку участь у поділі праці всередині країни.

Джерело: узагальнено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Княгинин В.Н. Промышленная политика России. Кто оплатит издержки глобализации / В.Н. Княгинин, П.Г. Щедровицкий. – М.: Европа, 2005. – 160 с.
2. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.
3. Белоусов И.И. Основы учения об экономическом районировании. Размещение и районирование производительных сил / И.И. Белоусов. – М.: МГУ, 1976. – 320 с.
4. Пробст А.Е. Проблемы размещения социалистической промышленности / А.Е. Пробст. – М.: Экономика, 1982. – 215 с.
5. Деменев А.И. Эффективность специализации и комплексного развития промышленных узлов / А.И. Деменев. – Свердловск: УРАН СССР, 1970. – 272 с.
6. Шаталин Ю.А. Оптимальное размещение производства / Ю.А. Шаталин. – М.: Наука, 1980. – 299 с.
7. Хрущев А.Т. География промышленности СССР / А.Т. Хрущев. – М.: Мысль, 1979. – 436 с.
8. Бакланов П.Я. Динамические пространственные системы промышленности. Теоретический анализ / П.Я. Бакланов. – М.: Наука, 1978. – 345 с.
9. Перцик Е.Н. Геоурбанистика: [учеб. для студ. высш. учеб. заведений] / Е.Н. Перцик. – М.: Академия, 2009. – 432 с.
10. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная экономика. Эволюция подходов и методология / П.А. Минакир, А.Н. Демьяненко // Пространственная экономика. – 2010. – № 2. – С. 6–32.
11. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV, станом на 2 груд. 2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
12. Проект Закону України Про основи державної регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minregionbud.gov.ua.
13. Конституція України. – Харків: Стеценко І.І., 2010. – 48 с.
14. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети / М.І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2006. – 521 с.
15. Голіков А.П. Регіональна економіка та природокористування / А.П. Голіков, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.
16. Арженовський І.В. Маркетинг регіонів / І.В. Арженовський // Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 124–127.
17. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний, Б.Д. Гаврилишин, О.А. Устенко [та ін.]. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
18. Чумаченко М.Г. Очерки по экономике региона / М.Г. Чумаченко. – К.: Наукова думка, 1995. – 339 с.
19. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти / В.М. Бабаєв. – Х.: Магістр, 2004. – 202 с.
20. Бабаєв В.М. Адміністративно-територіальний устрій та розвиток регіону (концептуальні основи та методологія): [монографія] / В.М. Бабаєв, Л.Л. Товажнянський [та ін.]. – Харків: НТУ «ХПІ», 2006. – 316 с.
21. Парасюк І. Економіко-правові аспекти понять «агломерація» та «міська агломерація» в українському законодавстві / І. Парасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evd/2012.
22. Невелєв О.М., Данилишин Б.М. Сталий розвиток регіону: стратегічні напрями та механізми / О.М. Невелєв, Б.М. Данилишин. – К.: [б.в.], 2002. – 128 с.
23. Алампиев П.М. Экономическое районирование СССР / П.М. Алампиев. – М.: Изд-во экономической литературы, 1963. – 96 с.
24. Мамонова В.В. Методологія управління територіальним розвитком: [монографія] / В.В. Мамонова. – Х.: Магістр, 2006. – 196 с.

УДК 332.142.4

Мазур А.Б.
здобувач кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

THEORETICAL ASPECTS OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT MANAGEMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти економічного розвитку регіонів України. Визначено, що для з'ясування реальних регіональних економічних інтересів потрібне дослідження їх обумовленості різними факторами. Визначено основні напрями регіональної політики. Виокремлено систему цілей регіонального управління. Доведено, що реалізація завдань управління економічним розвитком регіону залежить від можливостей відтворювати та залучати на свою територію всі види економічних ресурсів.

Ключові слова: економічний розвиток, регіон, управління, діяльність, регіональна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты экономического развития регионов Украины. Определено, что для выяснения реальных региональных экономических интересов необходимо исследование их обусловленности различными факторами. Определены основные направления региональной политики. Выделена система целей регионального управления. Доказано, что реализация задач управления экономическим развитием региона зависит от возможностей воспроизводить и привлекать на свою территорию все виды экономических ресурсов.

Ключевые слова: экономическое развитие, регион, управление, деятельность, региональная политика.

ANNOTATION

The article studies theoretical aspects of economic development of Ukrainian regions. It has been found that determining real regional economic interests requires studying various factors. The main areas of regional policy have been determined. Targets system of regional management has been emphasized. It has been proved that implementation of the management tasks of economic development of the region depends on the ability to reproduce and attract to the territory all kinds of economic resources.

Keywords: economic development, region, management, activities, regional policy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічних трансформацій соціальний та економічний розвиток економіки України неможливий без урахування регіональних особливостей, які визначаються наявністю певних потреб у необхідних економічних і соціальних ресурсах. Саме на регіональному рівні відтворюються продуктивні сили та задовольняються потреби населення. Існуючі проблеми в управлінні економічним розвитком регіону передусім пов'язані з невідповідністю підходів, засобів та інструментів управління, внаслідок чого гальмуються процеси реформування та модернізації регіонів України та економіки держави в цілому. Актуальність зазначених проблем визначила вибір теми та мету дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічного і соціального розвитку регіонів присвячені праці багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, серед них: В. Артеменко [1], В. Бабич [2], О. Белокрилова [3], С. Біла [4], В. Видяпин [5], О. Комелина [6], О. Мних [7], Д. Симкин [8], Л. Яремко [9] та багато інших. Але деякі питання, пов'язані з використанням збалансованого комплексного підходу до активізації економічного розвитку регіонів України, не були висвітлені повною мірою.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних аспектів економічного розвитку регіонів України на основі використання збалансованого комплексного підходу до вирішення зазначених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз економічного розвитку регіонів в Україні сьогодні як ніколи є дуже актуальним у зв'язку з доведеною відомими вченими залежністю рівня соціально-економічного розвитку країни від регіонального розвитку.

Реалізація завдань управління економічним та соціальним розвитком регіонів України залежить від можливостей відтворювати та залучати на свою територію всі види економічних ресурсів та з їх допомогою впливати на соціальний та економічний стан життя людей.

Взагалі, регіони та їх економічна діяльність є основою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни за рахунок того, що на рівні регіону відбуваються початкове акумулювання та розподіл людського, інтелектуального та соціального капіталу, природних, матеріально-технічних, фінансово-кредитних та інших ресурсів. Таким чином, стратегічне значення регіонального розвитку є одним із найвагоміших чинників забезпечення соціально-економічного розвитку країни [10].

До економічного розвитку регіону належать розвиток промисловості, транспортна інфраструктура, капітальне будівництво об'єктів промисловості та інфраструктури, вплив науково-технічного прогресу на економіку регіону, фінансовий сектор в економіці регіону.

Систематизація результатів наукових досліджень багатьох учених-економістів дає змогу визначити наявність принципів регіонального

управління, що призведе до зменшення асиметрії регіональних систем та досягнення певних результатів розвитку (рис. 1).

Однією з головних особливостей функціонування регіонального рівня є власна, специфічна система економічних інтересів, пов'язана з наявністю безлічі суб'єктів господарської діяльності на території регіону: підприємств місцевого, регіонального, загальнодержавного підпорядкування, різних установ та приватних підприємств. За такої ситуації взаємодія особистих, корпоративних та суспільних інтересів (включно із клановими) доповнюється наявністю регіонального (територіального) інтересу.

Для з'ясування реальних регіональних економічних інтересів потрібне дослідження їх обумовленості різними факторами. Так, за утилітаристським підходом слід ураховувати загальний інтерес як суму інтересів окремих індивідів, та інтерес окремого індивіда виводити із його безпосередньої користі та вигоди, різноманіття об'єктивного світу, якими спрямовуються внутрішні прагнення суб'єкта, тому вони виявляються змістом інтересів. Теоретично інтерес – це єдність відтворення (виявлення) внутрішньої сутності людини та відбиття в її свідомості об'єктивного світу, поєднання духовних і матеріальних цінностей [11].

Ефективність реформування економіки країни та її регіонів залежить від рівня державного впливу та якості механізму регулювання відносин у цій сфері. Державна політика регіонального розвитку формується на державному та регіональному рівнях, що дає можливість для розмежування втручання держави у справи регіонів та дій регіональної влади.

Кожний регіон України повинен формувати власну економічну та соціальну політику з урахуванням власних специфічних інтересів та пріоритетів розвитку. Але кінцеві цілі будь-якого регіону повинні бути спрямовані на реалізацію відповідних економічних реформ та довгострокових цільових програм соціально-економічного розвитку.

Основними напрямами регіональної політики є:

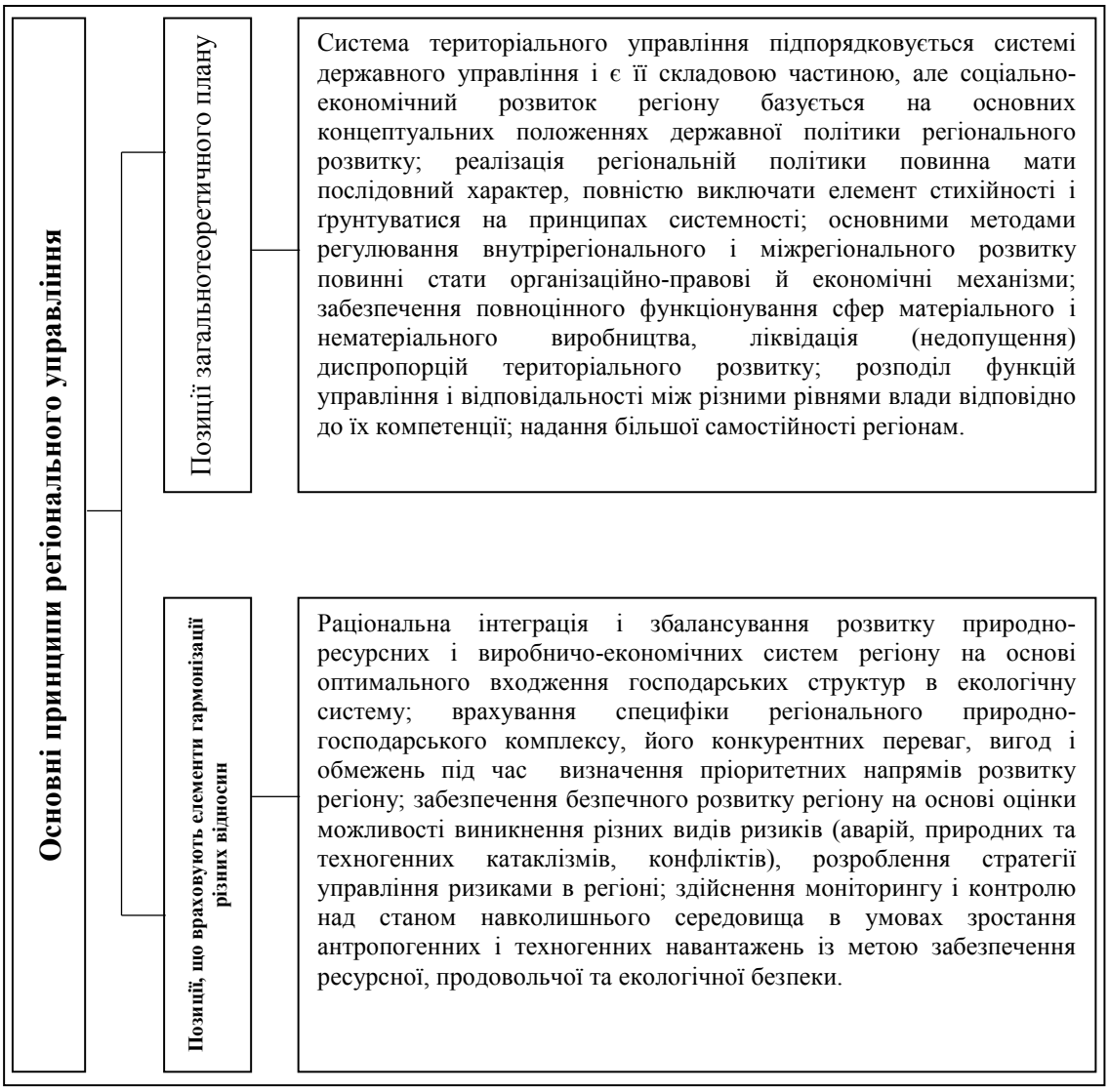


Рис. 1. Система принципів регіонального управління [12]

• визначення співвідношення рушійних сил регіонального розвитку і забезпечення їх взаємодії (державний і приватний сектори економіки, внутрішні та зовнішні фактори розвитку регіону);

• співвідношення загальнодержавного і регіонального аспектів розвитку, центрального і регіонального рівнів управління економікою;

• підйом економіки відсталих регіонів і освоєння нових регіонів та ресурсів;

• проблеми урбанізації;

• демографічна політика держави;

• аграрна політика країни.

Отже, активна державна регіональна соціально-економічна політика покликана сприяти мобілізації всіх регіональних ресурсів для забезпечення економічного зростання та поглиблення структури економічних трансформацій у державі, зміцненню демократичних основ розвитку українського суспільства.

Нормативно-правова база розробки державних цільових програм регіонального розвитку представлена в табл. 1.

У таких умовах державне регулювання набуває нових системоутворюючих функцій, серед яких – функції «запуску» та підтримки розвитку нового механізму відтворення економічного потенціалу регіонів України (створення законодавства, відповідного новій державній політиці у сфері економічного та соціального розвитку регіонів, фінансова підтримка держави провідних галузей регіонів, створення інноваційної інфраструктури, підтримка розвитку науки й освіти).

Реалізація основних напрямів вирішення проблем економічного та соціального розвитку регіонів повинна передбачати такі умови її здійснення:

• повну прозорість регіонального розрізу державного бюджету, консолідацію всіх соціальних трансфертів і будь-яких позабюджетних коштів, призначених для розвитку економічної діяльності регіонів;

• укладення угоди про взаємну відповідальність різних рівнів влади й управління та контроль над «економічною компонентою» та «соціальною компонентою» державних трансфертів;

• застосування розширеного соціально-економічного підходу що включає «європейський» набір показників прибутків і зайнятості.

Критерії регіонального економічного розвитку не завжди відіграють роль цілей або цільових орієнтирів. Нерідко тактичними цілями регіонального розвитку виступають проміжні завдання, що відіграють роль необхідних умов успішного розвитку. Серед таких тактичних цілей розвитку регіону можна виділити:

• залучення до регіону нового бізнесу;

• розширення в регіоні існуючого бізнесу;

• розвиток у регіоні малого бізнесу;

• розвиток промисловості;

• розвиток освіти;

• розвиток соціальної захищеності населення;

• розвиток сфери послуг;

• підвищення рівня зайнятості населення регіону [15].

Завданнями економічного розвитку регіонів України є:

– стабілізація соціально-економічного становища в регіонах з екстремальними природними умовами;

– продовження формування територіально-виробничих комплексів і промислових вузлів у північних і західних регіонах переважно за рахунок нецентралізованих інвестицій;

– стимулювання розвитку експортних та імпортозамінних виробництв у районах, що мають для цього найбільш сприятливі умови;

– формування вільних економічних зон, а також технополісів як регіональних центрів упровадження досягнень науки, прискорення економічного та соціального прогресу;

– розвиток міжрегіональних і регіональних інфраструктурних систем (транспорту, зв'язку, інформатики тощо), які б забезпечили стимулюючі регіональні структурні здвиги та ефективність регіональної економіки;

Таблиця 1

Нормативно-правова база розробки регіональних цільових програм

Назва документу	Основні положення документу
Закон України «Про державні цільові програми» [13]	1. Засади розроблення, затвердження, виконання державних цільових програм. 2. Види держаних цільових програм. 3. Мета й основні умови розроблення державних цільових програм. 4. Класифікація державних цільових програм. 5. Система планування, прогнозування економічного та соціального розвитку. 6. Розроблення та виконання державних цільових програм. 7. Повноваження органів державної влади у сфері розроблення та виконання державних цільових програм.
Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку України» [14]	Закон визначає правові, економічні та організаційні основи формування цілісної системи прогнозних та програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного та соціального розвитку держави. Законом установлюється загальний порядок розроблення, затвердження та виконання зазначених прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм.

– подолання відставання за рівнем та якістю життя населення окремих областей.

Перехід до ринкових відносин вимагає вдосконалення структури економічного середовища регіонів, спрямованого на комплексний їх розвиток, раціональне використання економічного потенціалу та ефективну взаємодію в господарському комплексі країни. Кожний економічний регіон є цілісною територіальною господарською системою, в якій головна роль належить галузям ринкової спеціалізації. Надто важливо, що під час переходу до ринкової економіки формується система територіально-виробничих комплексів різноманітних типів, триває процес розвитку єдиного господарського комплексу країни на основі міжгалузевих комплексів: паливно-енергетичного, машинобудівного, космічного, агропромислового, а також регіональних комплексів. Слід зазначити, що останні мали б стати важливими організаційними формами поєднання галузей ринкової спеціалізації з регіональною виробничою та соціальною інфраструктурами, тобто регіональним рівнем відтворення: виробництва, обміну, розподілу, споживання економічних благ на мезорівні.

Згідно з цією ідеєю, стабільний і довготривалий економічний розвиток регіонів України можливий за умови збалансованого комплексного вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. При цьому необхідним має бути таке зосередження і поєднання економічних та соціальних об'єктів, яке враховувало б наявні регіональні природні умови і ресурси, забезпечувало б їх ефективну територіальну організацію та використання і мало б стійку здатність до розвитку.

Висновки. Таким чином, ефективний розвиток кожної економічної системи вимагає постійного пошуку оптимальних варіантів поєднання державних і ринкових складників та інтересів. Реалізація завдань управління економічним розвитком регіону залежить від можливостей відтворювати та залучати на свою територію всі види економічних ресурсів. Тобто динамічний і збалансований розвиток регіону, підвищення конкурентоздатності регіональної політики, зменшення диспропорцій між регіонами, активізація регіональних та місцевих ініціатив відбувається через цілеспрямовану державну регіональну політику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко В. Напрями створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів України / В. Артеменко, О. Зачко // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 69–73.
2. Бабич В.П. Розвиток соціальної сфери як передумова інноваційного розвитку науково-технічного і виробничого комплексу регіону / В.П. Бабич, В.П. Третяк // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2008. – № 802. – С. 59–64.
3. Белокрылова О.С. Региональная экономика и управление: проблемы и перспективы: научное издание / О.С. Белокрылова, Н.Н. Киселева, В.В. Хубулова. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2011. – 268 с.
4. Біла С.О. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи / С.О. Біла. – К.: НІСД, 2012. – 56 с.
5. Региональная экономика: [учебник] / Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.
6. Комелина О.В. Засади інформаційного забезпечення управління інноваційно-інвестиційною діяльністю регіону / О.В. Комелина // Економіка і регіон. – 2009. – № 2(21). – С. 81–85.
7. Мних О.Б. Особливості інноваційно-організаційного розвитку регіональної економіки в умовах поглиблення кризи / О.Б. Мних, Г.М. Захарчин, Є.В. Гончаров // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 132–139.
8. Симкин Д.Г. Некоторые особенности развития организационно- экономического механизма управления регионом / Д.Г. Симкин // Вестник ОГУ. – 2009. – № 8. – С. 88–92.
9. 9. Яремко Л.А. Глобальна конкурентоспроможність регіону: джерела конкурентних переваг / Л.А. Яремко // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 51–58.
10. Управління регіональним розвитком: проблеми та перспективи: [монографія] / Н.Л. Гавкалова, Л.Й. Аведян, Г.М. Шумська [та ін.]; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Н.Л. Гавкалової. – Х.: ХНЕУ, 2013. – 400 с.
11. Бутко М.П. Науково-методичні засади комплексного розвитку регіону України / М.П. Бутко, Л.І. Митрошина // Продуктивні сили і регіональна економіка: зб. наук. праць: у 2-х ч. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – С. 9–19.
12. Молодченко Д.Г. Теоретичні та методичні засади управління іннноваційно-інвестиційним забезпеченням будівельних організацій регіону: дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / Д.Г. Молодченко; НАН України, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. – Х., 2016. – 236 с.
13. Закон України «Про державні цільові програми» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 25. – Ст. 352.
14. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – № 25. – Ст. 195.
15. Фицик Л.А. Регіональні аспекти соціально-економічного розвитку України / Л.А. Фицик // Матеріали науково-практичної конференції з міжнародною участю. – Х.: ХНУ, 2010. – С. 272–274.

УДК [338.45:622]:339.137

Румянцева Г.І.
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Нововолинського навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Тернопільського національного економічного університету

Почтарук І.С.
здобувач Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долішнього Національної академії наук України

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ

COAL INDUSTRY COMPETITIVENESS OF WESTERN REGION OF UKRAINE: CURRENT STATUS WAYS AND DEVELOPMENT POLICY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено оцінці сучасного стану конкурентоспроможності вугільної промисловості України з визначенням тенденцій та основних проблем розвитку. З використанням методики розрахунку індексу порівняльних переваг проведено оцінку конкурентоспроможності регіонів у вугільному секторі. Шляхом ранжування показників діяльності шахт установлено економічну ефективність діяльності вуглевидобувних потужностей Західного регіону України та доведено неконкурентоспроможність більшості вугільних підприємств регіону на вітчизняному та світовому ринках. Зазначено, що в сучасних умовах конкурентоспроможність вугільної промисловості Західного регіону України певною мірою визначається чинниками макроекономічного, мезоекономічного та мікроекономічного впливу. Запропоновано концептуальні підходи до подальшого розвитку й підвищення конкурентоспроможності вугільної промисловості України та її регіонів, у рамках яких запропоновано системне вирішення проблем галузі.

Ключові слова: регіон, конкурентоспроможність, вугільна промисловість, порівняльні переваги, реструктуризація, організаційно-економічні інструменти.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена оценке современного состояния конкурентоспособности угольной промышленности Украины с определением тенденций и основных проблем развития. Проведена оценка конкурентоспособности регионов в угольном секторе с использованием методики расчета индекса сравнительных преимуществ. Путем ранжирования показателей деятельности шахт установлена экономическую эффективность деятельности угледобывающих мощностей Западного региона Украины и доказана неконкурентоспособность большинства угольных предприятий региона на отечественном и мировом рынках. Отмечено, что в современных условиях конкурентоспособность угольной промышленности Западного региона Украины в некоторой степени определяется факторами макроэкономического, мезоэкономического и микроэкономического влияния. Предложены концептуальные подходы к дальнейшему развитию и повышению конкурентоспособности угольной промышленности Украины и ее регионов, в рамках которых предложено системное решение проблем отрасли.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность, угольная промышленность, сравнительные преимущества, реорганизация, организационно-экономические инструменты.

ANNOTATION

The article estimates the current state of competitiveness of the coal industry of Ukraine with trends and key development issues. Due to the method of calculation of comparative advantage index evaluated regional competitiveness in the coal sector. By ranking performance of the mines set economic efficiency of mining capacity in Western Ukraine and brought most uncompetitive coal mines in the region in the domestic and global markets. It is noted that in today's competitive coal industry of Western Ukraine to some extent by macroeconomic factors, mezoekonomichnoho and microeconomic effects. The conceptual approaches to the further development and increasing the competitiveness of the coal industry of Ukraine and its regions, as part of these projects will address the systemic problems of the industry.

Keywords: competitiveness of the region, competitiveness of coal industry, comparative advantages, organizational and economic instruments, reforming of the coal industry.

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці, необхідність пошуку шляхів їх подолання зумовлюють гостроту проблем посилення конкурентоспроможності пріоритетних для розвитку держави та її регіонів видів економічної діяльності на засадах ефективного використання матеріальних, кадрових, фінансових, інформаційних та інших ресурсів. Найбільшою мірою це стосується галузей, які суттєво впливають на економічний і соціальний розвиток територій та пріоритетно потребують змін. У Західному регіоні України до них відноситься вугільна промисловість.

Із 1996 р. відбувається реструктуризація вітчизняної вугільної промисловості, потреба в якій зумовлена як загальними процесами економічної трансформації України та її входженням до світового економічного простору, так і кризовими явищами, що наростали в галузі. Однак її конкурентоспроможність лишається вкрай низькою, а дотування галузі стало непосильним для державного бюджету. Це актуалізує потребу наукового обґрунтування заходів з організаційно-економічного забезпечення розвитку та посилення конкурентоспроможності вугільної промисловості з урахуванням специфіки регіонів вуглевидобування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розв'язання галузевих і територіальних проблем розвитку вугільної промисловості здійснили: О. Амоша [1], О. Власюк [2], Ю. Драчук [3], Л. Стариченко [1], О. Стогній [4], Н. Трушкіна [3], Д. Череватський [1], Я. Чернікова [5], А. Шевченко [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значний науковий доробок, у наукових працях вітчизняних учених не повністю розкрито всю сукупність проблем підвищення рівня конкурентоспроможності вугільної промисловості як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях в сучасних умовах. Зокрема, потребують удосконалення методичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності вугільної промисловості, недостатньо дослідженими є регіональні чинники впливу на підвищення її конкурентоспроможності та питання вдосконалення організаційної структури й економічних відносин у цьому виді економічної діяльності.

Мета статті полягає в оцінці рівня конкурентоспроможності вугільної промисловості регіону та окресленні перспективних напрямів підвищення конкурентоспроможності вугільної промисловості регіону в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок видобування вугілля в Україні розділяють державний (28,8%) та приватний (71,2%) сектори. Приватні підприємства реалізовують вугілля безпосередньо споживачам, а державні здійснюють його продаж централізовано через оператора вугільного ринку ДП «Вугілля України». Встановлено, що близько 48% вугільного ринку України належить приватній енергетичній компанії «ДТЕК», яка входить до складу потужної фінансово-промислової групи України System Capital Management і маэ домінуюче становище на національному ринку енергетичного вугілля, володіючи групою потужних вуглевидобувних підприємств.

Разом із тим усі вугільні підприємства Західного регіону України перебувають у державній власності та функціонували раніше в єдиному паливно-енергетичному циклі з електроенергетичними підприємствами регіону, зокрема ДВАТ «Західенерго». З його приватизацією та входженням до недержавної компанії «ДТЕК» цей ланцюжок суттєво порушено, що ставить під загрозу діяльність вугільних підприємств регіону і може призвести до загострення соціально-економічних проблем у районах вуглевидобування. Тим більше що тривала відсутність інвестицій у технологічне оновлення шахт регіону призвела до їх низької конкурентоспроможності.

Крім того, використання методики розрахунку індексу порівняльних переваг дало змогу оцінити конкурентоспроможність регіонів у вугільному секторі за ключовими показниками: валовим регіональним продуктом, випуском готового вугілля, ціною 1 т готового вугілля, обсягом реалізації вугільної продукції. Результати оцінки представлено в табл. 1.

Установлено, що найвищий індекс порівняльних переваг у 2013 р. простежувався в Луганській (2,350) та Донецькій (1,372) областях, що підтверджувало вагомий вплив вугільної галузі на соціально-економічний розвиток цих регіонів. У 2015 р. становище змінилося. Значно зросли індекси порівняльної переваги Дніпропетровської та Львівської областей за зменшення цього показника в Донецькій та особливо в Луганській областях.

Таблиця 1

Розрахункові індекси порівняльної переваги регіонів України у секторі вуглевидобування

Область	Валовий регіональний продукт,млн. грн.	Випуск готового вугілля, тис. т	Ціна 1 т готового вугілля, грн.	Реалізація готової вугільної продукції,млн. грн.	Індекс виявленої порівняльної переваги
2015 р.					
Волинська	20540	227	941	214	0,098
Дніпропетровська	142966	17309	1080	18694	1,235
Донецька	115778	13048	1080	14092	1,149
Луганська	27334	3962	1080	4279	1,478
Львівська	62442	1806	1010	1824	0,276
Всього	369060			39103	
2013 р.					
Волинська	20622	234	447	105	0,072
Дніпропетровська	152905	13000	503	6539	0,604
Донецька	164926	31800	503	15995	1,372
Луганська	55108	18200	503	9154	2,350
Львівська	63329	973	500	487	0,109
Всього	456890			32280	

Примітка: за 2015 р. розрахунок проведено згідно з даними про видобуток вугілля за січень-листопад та обсяг валового регіонального продукту за 2014 р.
Джерело: складено авторами за даними Держстату України та Міненерговугілля України

У Волинській та Львівській областях індекси порівняльної переваги усе ж лишаються нижчими ніж у інших вуглевидобувних регіонах. Проте це не означає, що у Львівській та Волинській областях вугільна галузь не відіграє важливої ролі в їх економіці та соціальній сфері. З'ясовано, що вугільна галузь має пріоритетну соціально-економічну роль у районах розміщення. Зокрема, 50% власних доходів бюджету Сокальського району, на території якого розташовані підрозділи ДП «Львіввугілля» (шахти «Відродження», «Лісова», «Зарічна», «Степова»), формують надходження внаслідок діяльності вуглевидобувних підприємств. На вугільних шахтах і пов'язаних із ними підприємствах працює близько 40% зайнятого населення району.

У рамках комплексного оцінювання сучасного стану конкурентоспроможності вугільної промисловості нами було виявлено низьку економічну ефективність діяльності більшості вуглевидобувних потужностей Західного регіону України. Така оцінка базувалася на аналізі динаміки показника співвідношення собівартості вугільної продукції шахт з її обсягами та відповідним ранжуванням. Так, із 11 шахт регіону до підприємств із вищим рівнем доход-

ності віднесено одну, із середнім – чотири, із нижче середнього – чотири, із найнижчим – дві шахти (табл. 2).

При цьому всі шахти державних вуглевидобувних підприємств «Львіввугілля» та «Волиньвугілля» були збитковими. Позитивні фінансові результати мала тільки ДВАТ «Шахта «Надія», яка не входить до їх структури, демонструючи при цьому можливості рентабельного вуглевидобутку в регіоні за умови реструктуризації діючих підприємств.

Проведене оцінювання конкурентоспроможності вугільних підприємств регіону показало таке:

1. Найвищий рівень конкурентоспроможності характерний для шахт ДП «Львіввугілля» «Степова» (за рахунок значних запасів вугілля у надрах (більш як на 200 років) та порівняно середньої зольності (42,7), «Червоноградська» і «Лісова», що також пов'язано зі значними запасами (більше 90 років) та відносно низькою собівартістю вугільної продукції (1 586 грн./т і 1 101 грн./т).

2. Найнижчу конкурентоспроможність серед шахт ДП «Львіввугілля» мають «Великомостівська» (1,375), «Зарічна» (1,511) та «Відродження» (1,637).

3. Низький рівень собівартості (820 грн./т) та висока якість вугілля (23,2% зольності) ДВАТ «Шахта Надія» частково нівелюються меншими запасами (15–18 років), що зумовило невисокий загальний індекс конкурентоспроможності (2,333).

4. Для шахт ДП «Волиньвугілля» характерний нижчий рівень конкурентоспроможності порівняно з шахтами ДП «Львіввугілля» (за рахунок високої собівартості вугілля (2 252 грн./т) та незначних запасів (у середньому на 19 років).

У ході дослідження зроблено висновок щодо неконкурентоспроможності більшості вугільних підприємств регіону на вітчизняному та світовому ринках. У контексті розгляду специфіки конкуренції у вугільній промисловості виявлено вплив низки факторів на її конкурентоспроможність, які запропоновано структурувати за рівнями економічних систем на три групи: макроекономічного, мезоекономічного, мікроекономічного впливу.

Водночас нами встановлено, що в сучасних умовах конкурентоспроможність вугільної промисловості Західного регіону України здебільшого визначається чинниками: макроекономічного впливу, які формують інституційне

Таблиця 2

Індекси конкурентоспроможності вуглевидобувних підприємств Львівсько-Волинського вугільного басейну

Назва підприємства	Собівартість Вугілля			Якість вугілля (зольність)			Забезпеченість запасами			Середньозважений індекс	
	грн./т	I_1	I_2	%	I_3	I_4	років	$I_{5:3}$	$I_{6:3}$	$I_{р/к}$	$I_{д/к}$
ДП «Львіввугілля»	1850	0,443	0,963	45,8	0,507	0,764	95	1,759	1,727	2,709	
– шахта «Великомостівська»	1658	0,495	1,075	42,4	0,547	0,825	18	0,333	0,327	1,375	
– шахта «Межирічанська»	1632	0,502	1,092	38,5	0,603	0,909	67	1,241	1,218	2,346	
– шахта «Відродження»	2982	0,275	0,598	55,5	0,418	0,631	51	0,944	0,927	1,637	
– шахта «Лісова»	1101	0,745	1,619	33,9	0,684	1,032	92	1,704	1,673	3,133	
– шахта «Зарічна»	5419	0,151	0,329	58,5	0,397	0,598	52	0,963	0,945	1,511	
– шахта «Степова»	2208	0,371	0,807	42,7	0,543	0,820	216	4,000	3,927	4,914	
– шахта «Червоноградська»	1586	0,517	1,123	54,4	0,426	0,643	129	2,389	2,345	3,332	
ДП «Волиньвугілля»	2252	0,364	0,792	46,7	0,497	0,749	19	0,352	0,345	1,213	
– шахта «Бужанська»	2442	0,336	0,730	51	0,455	0,686	46	0,852	0,836	1,643	
– шахта № 9 «Нововолинська»	1849	0,443	0,964	48,6	0,477	0,720	19	0,352	0,345	1,272	
– ШУ «Нововолинське» (шахта № 1, шахта № 5)	2368	0,346	0,753	40,2	0,577	0,871	19	0,352	0,345	1,275	
ДВАТ «Шахта «Надія»	820	1,000	2,173	23,2	1,000	1,509	18	0,333	0,327	2,333	
Компанія ДТЕК	1782			35			55				2,221
										2,207	3,004

Примітка: I1 та I2 – індекс собівартості регіональний та загальнодержавний; I3 та I4 – індекс якості вугілля регіональний та загальнодержавний; I5 та I6 – індекс забезпеченості запасами вугільної сировини регіональний та загальнодержавний (через великі значення розраховані із врахуванням додаткового показника-дільника – 3 (I5:3; I6:3) для забезпечення пропорційності значень у підрахунках; Ір/к та І д/к середньозважені регіональний та загальнодержавний індекси конкурентоспроможності вугільних підприємств Західного регіону України.

Джерело: розраховано автором за звітними даними Міненерговугілля України та вугільних підприємств 2014 р.

середовище функціонування вугільних підприємств; мезоекономічного впливу, насамперед запаси, якість вугілля та гірничо-геологічні умови родовищ; мікроекономічного впливу, насамперед техніко-технологічний рівень вуглевидобутку та собівартість продукції (рис. 1).

Дослідження особливостей і проблем функціонування вітчизняної вугільної промисловості та її організаційно-економічного забезпечення засвідчило відсутність системного підходу щодо її реформування, декларативний характер наявних концепцій та програм розвитку галузі. З огляду на це, запропоновано концептуальні підходи до подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності вугільної промисловості України та її регіонів, у рамках яких запропоновано системне вирішення проблем галузі.

Організаційні та економічні заходи із забезпечення конкурентоспроможності вугільної промисловості Західного регіону України, реалізація яких націлена на розв'язання фінансово-економічних й соціальних проблем її функціонування, обґрунтовано та систематизовано за такими напрямами:

• Реорганізація державних вугільних підприємств регіону зі створенням державного відкритого акціонерного товариства «Західвугілля» (рис. 2).

Шляхом реалізації цього завдання, кінцевою метою якого розглядається забезпечення економічної рентабельності його діяльності й конкурентоспроможності в умовах вітчизняного ринку вугільної продукції, вбачається реорганізація ДП «Львіввугілля» й ДП «Волиньвугілля» та створення ДВАТ «Західвугілля» із функціями з видобування вугілля шахтами, на площах та технологічними засобами, які забезпечують рентабельність вуглевидобутку, з передачею до нього активів зазначених підприємств; закриття шахт, на яких відсутні перспективи рентабельної конкурентоспроможної діяльності (шахти «Зарічна» та «Великомостівська» ДП «Львівувугілля» та «ШУ «Нововолинське» (шахта № 1 та шахта № 5) ДП «Волиньвугілля»); організація роботи шахт, що лишаються в експлуатації виходячи з наявності затверджених експлуатаційних запасів вугілля не менше ніж на 10 років, підтвердження аудитом можливості отримання товарного вугілля з собівартістю, яка забезпечує рентабельність його видобування та реалізації; розгляд у перспективі питань

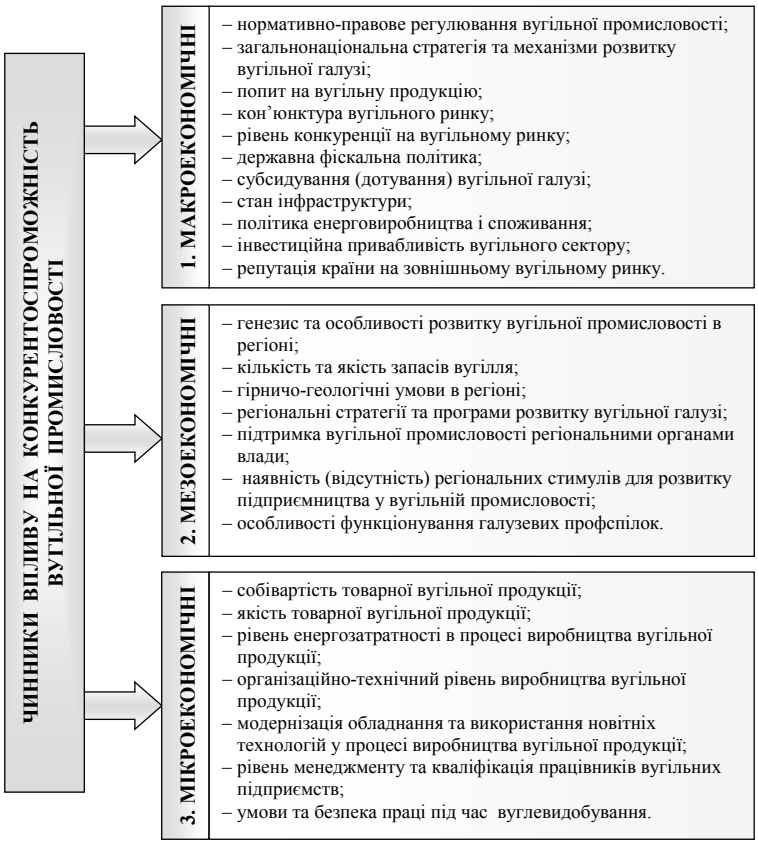


Рис. 1. Чинники підвищення конкурентоспроможності вугільної промисловості регіону

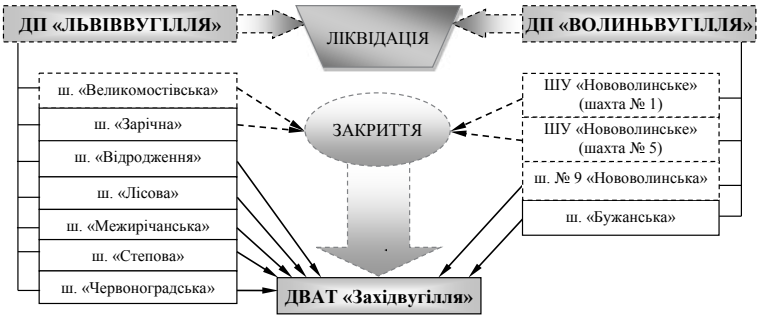


Рис. 2. Схема реорганізації державних підприємств вугільної промисловості Західного регіону України

Рис. 3. Організаційна структура ДП «Західенерговугілля»

роздержавлення підприємства в контексті приватизаційної політики держави.

• Формування вертикально інтегрованої регіональної паливно-енергетичної компанії у формі державного підприємства «Західенерговугілля» з входженням до його складу ДВАТ «Західвугілля» та підприємств, які перебувають на сьогодні у складі ПАТ «ДТЕК «Західенерго» і ПАТ «Львівська вугільна компанія», з їх переходом у державну власність чи шляхом організації співпраці на основі договору про спільну діяльність (рис. 3).

Результати розрахунків граничної ціни вугілля, за якої забезпечуватиметься рентабельна й прибуткова діяльність вертикально інтегрованої вугільно-енергетичної компанії, показує, що в умовах вітчизняного ринку електроенергії вона не має перевищувати 933,33 грн./т, а за реалізації її експортних можливостей може сягати 2 304,76 грн./т.

• Будівництво нових шахт для збереження вуглевидобутку та створення робочих місць із залученням зовнішніх інвесторів та на основі державно-приватного партнерства.

• Запровадження у районах припинення чи значного зменшення обсягів вуглевидобування спеціального режиму інвестиційної діяльності з метою стимулювання створення нових робочих місць для працівників, які вивільнятимуться під час реорганізації вугільних підприємств.

• Формування спеціальної державної політики соціального забезпечення вивільнених працівників вугільних підприємств. Її суть має полягати в розробці системи заходів щодо пом'якшення негативних соціально-економічних наслідків припинення діяльності вугледобувних підприємств. Серед них: зниження пенсійного віку для працівників, вивільнюваних із підприємств вугільної промисловості, забезпечення їм компенсаційних виплат, можливостей перекваліфікації тощо.

Висновки. Проведена оцінка конкурентоспроможності вугільної промисловості Західного регіону показала, що за сукупним індексом конкурентоспроможності вугільні підприємства регіону поступаються середньозваженому загальнодержавному показнику. Разом із цим індекси конкурентоспроможності окремих шахт регіону («Степова», «Червоноградська») його переважають. У 2015 р. також зріс індекс порівняльної переваги Львівської та Волинської областей серед інших регіонів України у секторі вуглевидобування, що засвідчує перспективи розвитку вугільної промисловості у цих областях. Розв'язання проблем галузі може бути вирішене шляхом реалізації системи організаційно-економічних заходів, запропонованих вище.

Відтак, ми торкнулися лише окремих напрямів перспективного розвитку вугільної промисловості регіону. Дотримуючись також погляду, що проблема підвищення результативності вугледобувної галузі регіону має вирішуватись через використання внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності вугільних підприємств регіону, напрямами подальших науково-практичних досліджень є розробка та впровадження найефективніших інструментів підвищення ефективності функціонування вугледобувних підприємств регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наукова доповідь / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2013. – 44 с.
2. Власюк О.С. Вугілля як стратегічна енергетична перспектива України / О.С Власюк, Д.К. Прейгер // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4. – С. 85–95.
3. Драчук Ю.З. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком вугільної промисловості / Ю.З. Драчук, Н.В. Трушкіна // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: [монографія] / За ред. М.О. Кизима, О.М. Тищенка. – Х.: ІНЖЕК, 2013. – С. 71–84.
4. Стогній О.В. Потенціал видобутку вугілля в Україні / О.В. Стогній, В.М. Макаров, М.І. Каплін // Проблеми загальної енергетики. – 2011. – Вип. 2(25). – С. 11–16.
5. Чернікова Я.В. Механізм формування ринкової ціни на продукцію гірничодобувних підприємств з урахуванням особливостей вугільного ринку України / Я.В. Чернікова // Вісник Донецького університету. Серія «Економіка і право» – 2011. – Т.1 – С. 367–370.
6. Шевченко А.В. Пріоритети та важелі модернізації вугільної галузі в Україні / А.В. Шевченко, С.Л. Воробйов // Аналітична записка НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1495/.

УДК 338.658

Якименко О.В.
доцент кафедри технології будівельного виробництва
та будівельних матеріалів
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

FACTORS OF IMPACT ON INNOVATIVE POTENTIAL OF CONSTRUCTION COMPANIES IN REGIONS OF UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF KHARKIV REGION)

АНОТАЦІЯ

У статті визначено фактори впливу на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України (на прикладі Харківської області). Розглянуто основні положення теорії стейкхолдерів. Запропоновано застосувати графічний метод до оцінки впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України – метод оцінки багатокутників, який базується на побудові так званої «радіальної діаграми», або «багатокутника». Виявлено перевагу графічного методу оцінки впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України. Доведено, що врахування інтересів груп стейкхолдерів дасть змогу успішно розвивати і нарощувати інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України.

Ключові слова: інноваційний потенціал, будівельні підприємства, метод, регіон.

АННОТАЦИЯ

В статье определены факторы, влияющие на инновационный потенциал строительных предприятий регионов Украины (на примере Харьковской области). Рассмотрены основные положения теории стейкхолдеров. Предложено применить графический метод к оценке влияния стейкхолдеров на инновационный потенциал строительных предприятий регионов Украины – метод оценки многоугольников, основанный на построении так называемой «радиальной диаграммы», или «многоугольника». Выявлено преимущество графического метода оценки влияния стейкхолдеров на инновационный потенциал строительных предприятий регионов Украины. Доказано, что учет интересов групп стейкхолдеров позволит успешно развивать и наращивать инновационный потенциал строительных предприятий регионов Украины.

Ключевые слова: инновационный потенциал, строительные предприятия, метод, регион.

ANNOTATION

Factors affecting innovative capacity of construction enterprises of Ukrainian regions (on the example of Kharkiv region) have been determined in the paper. The basic tenets of the theory of stakeholders have been considered. The graphical method for assessing the impact of stakeholders on innovative capacity of building enterprises of Ukrainian regions has been suggested – polygons evaluation method is based on the construction of so-called «Radial Diagram» or «Polygon». The advantages of the graphical method for assessing the impact of stakeholders on innovative capacity of building enterprises of Ukrainian regions have been identified. It has been proved that taking into account the interests of mentioned below stakeholders groups will successfully develop and build innovative capacity of building enterprises of Ukrainian regions.

Keywords: innovative potential, construction enterprise, method, region.

Постановка проблеми. В Україні відбувається формування національних та регіональних інноваційних систем. В епоху економіки знань інновації стають основним фактором підвищення ефективності роботи будівельних підприємств. Поряд із цим має місце відставання української будівельної галузі в технологічній сфері, що представляє в даний час загрозу безпеці країни та перспективам її розвитку в майбутньому. Потрібно як найшвидше проведення модернізації виробничих систем практично всіх підприємств і бізнес-груп української будівельної галузі, без якої неможливі їх конкурентоспроможність і стійке функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інновацій, інноваційної діяльності, використанню інноваційного потенціалу присвячено велику кількість наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед них: Амоша О.І. [1], Белоусова О.М. [2], Біловодська О.А. [3], Биконя С.Ф. [4] Касьяненко В.О. [5], Лапко О.О. [6], Панас В.Я. [7] та ін.

Мета статті полягає у визначенні факторів впливу на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів на прикладі Харківської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснення модернізаційних проектів окремими будівельними підприємствами є важким через обмеженість інвестиційних та інших ресурсів, необхідних для цього. Крім того, проведена державою політика інноваційного забезпечення не сприяє вирішенню цієї проблеми, а однобічна орієнтація на отримання іноземних інвестицій перешкоджає розвитку українського інноваційного сектора і використання результатів розробок на вітчизняних будівельних підприємствах.

Забезпечення сталого інноваційного розвитку будівельної галузі вимагає не тільки існування масиву досліджень і розробок, підготовлених до використання, але й організаційно-економічного механізму їх прикладного застосування. Для подолання цих проблем необхідно розробити концепцію управління науковим і техніко-технологічним відтворенням – обґрунтовану систему інтеграції виробничих, інноваційних, дослідницьких організацій та інших учасників ринку, включаючи державу.

Отже, для ідентифікації та подальшого збалансування інтересів зацікавлених сторін на шляху до розвитку інноваційного потенціалу будівельних підприємств регіонів України нами пропонується використовувати положення теорії стейкхолдерів.

Основні положення теорії стейкхолдерів були сформульовані в середині 80-х років XX ст., після того як у світ вийшла робота Фрімена Р.Е. «Стратегічний менеджмент: концепція зацікавлених сторін» [8; 9].

Так, відносно галузей економіки стейкхолдер-підхід, чи теорія стейкхолдерів, – це один із теоретичних напрямів у менеджменті, який формує і пояснює стратегію розвитку галузі з точки зору врахування інтересів зацікавлених сторін. Під інтересом стейкхолдера будемо розуміти бажану ним економічну вигоду від об'єкту управління. Баланс і конфлікт інтересів – два протилежних стани фінансово-економічних відносин стейкхолдерів. Конфлікт інтересів – це структурна диспропорція в розподілі економічних вигід між стейкхолдерами, що викликає нестійкість і загрожує розпадом фінансово-економічних зв'язків. Відповідно, баланс інтересів – це структурна пропорція в розподілі економічних вигід між стейкхолдерами, що забезпечує стійкість і синергізм фінансово-економічних зв'язків [10].

Ми пропонуємо особливості даної теорії досліджувати в контексті регіонального рівня управління, зокрема використовувати основні її постулати для вирішення проблем ефективного нарощення та розвитку інноваційного потенціалу будівельних підприємств у галузевому і територіальному аспектах.

Методичний підхід до оцінки впливу зовнішніх факторів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України, який на відміну від існуючих ураховує різноспрямовані інтереси груп зацікавлених сторін, базується на методі оцінки багатокутників та теорії стейкхолдерів, дає змогу побудувати радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України та визначити узагальнену величину їх впливу.

Для ідентифікації основних моментів теорії зацікавлених сторін у рамках дослідження впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України необхідно здійснити такі блоки досліджень:

1. Визначення осіб, груп, організації, інститутів, які зацікавлені та на яких впливатиме зміна величини інноваційного потенціалу будівельних підприємств регіонів України.

2. Ідентифікація специфічних інтересів, які може мати кожна група стейкхолдерів. Варто врахувати такі питання: вигода для стейкхолдерів, переміни, які має відчути стейкхолдер у зв'язку зі зміною величини інноваційного потенціалу будівельних підприємств регіонів України, питання, що можуть завдати шкоди стейкхолдерам чи спричинити конфлікт із галуззю.

3. Визначення впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України, наскільки важливі інтереси стейкхолдерів для успішного інноваційного потенціалу будівельних підприємств регіонів України.

3.1. Відбір показників, які характеризують вплив стейкхолдерів на інноваційний потенціал забезпечення будівельних підприємств регіонів України.

На нашу думку, до переліку показників, які характеризують вплив стейкхолдерів групи «інвестори» на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України, належать такі:

1. Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у галузі будівництва та архітектури за рахунок коштів замовників підприємств, організацій України, тис. грн.

2. Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у галузі будівництва та архітектури за рахунок коштів іноземних держав, тис. грн.

3. Обсяг капітальних вкладень для виконання наукових та науково-технічних робіт інвесторів у галузі будівництва та архітектури, тис. грн.

До переліку показників, які характеризують вплив стейкхолдерів групи «працівники» на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України, належать такі:

1. Витрати на оплату праці під час виконання наукових та науково-технічних робіт у сфері будівництва та архітектури, тис. грн.

2. Кількість працівників – дослідників наукових організацій у галузі будівництва та архітектури, осіб.

3. Кількість працівників – техніків наукових організацій у галузі будівництва та архітектури, осіб.

4. Кількість працівників – допоміжного персоналу наукових організацій у галузі будівництва та архітектури, осіб.

5. Середньомісячна заробітна плата, нарахована в розрахунку на одного штатного працівника у професійній, науковій та технічній діяльності, грн.

До переліку показників, які характеризують вплив стейкхолдерів групи «споживачі» на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України, належать такі:

1. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності отриманими від клієнтів, покупців, од.

2. Обсяг реалізованої продукції інноваційно-активними будівельними підприємствами, тис. грн.

3. Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт у галузі будівництва та архітектури, од.

До переліку показників, які характеризують вплив стейкхолдерів групи «органи державної та місцевої влади» на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України, належать такі:

1. Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у галузі будівництва та архітектури за рахунок коштів місцевого бюджету, тис. грн.

2. Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у галузі будівництва та архітектури за рахунок коштів держбюджету, тис. грн.

3. Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у галузі будівництва та архітектури за рахунок коштів фондів спеціального призначення, тис. грн.

4. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності, отриманими від університетів та інших вищих навчальних закладів, од.

5. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності отриманими від державних НДІ, од.

6. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, які отримували державну фінансову допомогу для інноваційної діяльності від центрального уряду, од.

7. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, які отримували державну фінансову допомогу для інноваційної діяльності від місцевих та регіональних органів влади, од.

До переліку показників, які характеризують вплив стейкхолдерів групи «постачальники» на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України, належать такі:

1. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності, отриманими від постачальників обладнання, матеріалів, компонентів, програмного забезпечення, од.

2. Матеріальні витрати під час виконання наукових та науково-технічних робіт у сфері будівництва та архітектури, тис. грн.

3. Витрати на устаткування під час виконання наукових та науково-технічних робіт у сфері будівництва та архітектури, тис. грн.

До переліку показників, які характеризують вплив стейкхолдерів групи «партнери» на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України, належать такі:

1. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності, отриманими від консультантів, комерційних лабораторій, приватних НДІ, од.

2. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності, отриманими на конференціях, торгових ярмарках, виставках, од.

3. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності, отриманими з наукових журналів та торгових/технічних публікацій, од.

4. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності, отриманими від професійних та промислових асоціацій, од.

5. Витрати на дослідження і розробки, виконані співвиконавцями, під час виконанні наукових та науково-технічних робіт у сфері будівництва та архітектури, тис. грн.

6. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці в Україні, од.

7. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці в країнах Європи, од.

8. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці в США, од.

9. Кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці в Китаї та Індії, од.

3.2. Було здійснено збір статистичної інформації за низку років щодо показників, які характеризують вплив стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України (вищезазначені показники для Харківської області за 2008–2013 рр.).

3.3. Розрахунок динаміки показників, які характеризують вплив стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України у формі індексів росту.

Визначено вищезазначені індекси росту для Харківської області за 2009–2013 рр.

3.4. Побудова радару впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України.

Пропонуємо застосовувати графічний метод до оцінки впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України – метод оцінки багатокутників, який базується на побудові так званої «радіальної діаграми», або «багатокутника». Сутність методу оцінки багатокутників докладно наведено в наукових роботах таких авторів, як Барабась Д.О., Длугопольська Т.І., Дубова О.С., Клименко С.М., Кухарук А.Д., Литвинова В.О., Омельяненко Т.В. [11–14].

3.4. Розрахунок узагальненої величини впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України.

Перевагою графічного методу оцінки впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України є його простота та наочність, дає змогу встановити узагальнену величину впливу стейкхолдерів на

інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України.

Практична реалізація методичного підходу до оцінки впливу зовнішніх факторів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області дала змогу побудувати, використовуючи метод оцінки багатокутників, радари впливу стейкхолдерів у період 2009–2013 рр. (рис. 1–5). Цифрами на зазначених рисунках позначено порядкові номери показників, які характеризують вплив шести груп стейкхолдерів на інноваційний потенціал забезпечення будівельних підприємств Харківської області.

На рис. 1. наведено радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2009 р., аналізуючи який можна сказати, що вплив стейкхолдерів із групи «інвестори» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2009 р. був найменшим, адже індекс росту показника «обсяг капітальних вкладень для виконання наукових та науково-технічних робіт інвесторів у галузі будівництва та архітектури» був найнижчим. Вплив стейкхолдерів із групи «органи державної та місцевої влади» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2009 р. був найбільшим, оскільки індекс росту показника «кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, з найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності, отриманими від державних НДІ» був найвищим.

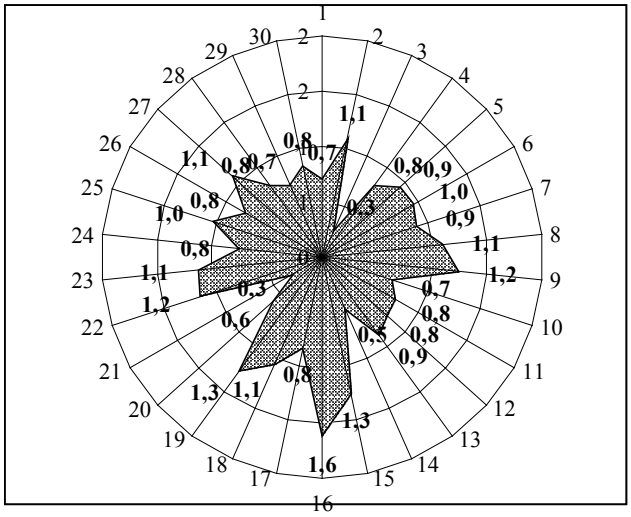


Рис. 1. Радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2009 р.

На рис. 2 наведено радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2010 р., аналізуючи який можна зробити такий висновок: вплив стейкхолдерів із групи «партнери» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2010 р. був найменшим, адже індекс росту показника «кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці в США» був найнижчим. Вплив стейкхолдерів із групи «інвестори» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2010 р. був найбільшим, оскільки індекс росту показника «обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у галузі будівництва та архітектури за рахунок коштів іноземних держав» був найвищим.

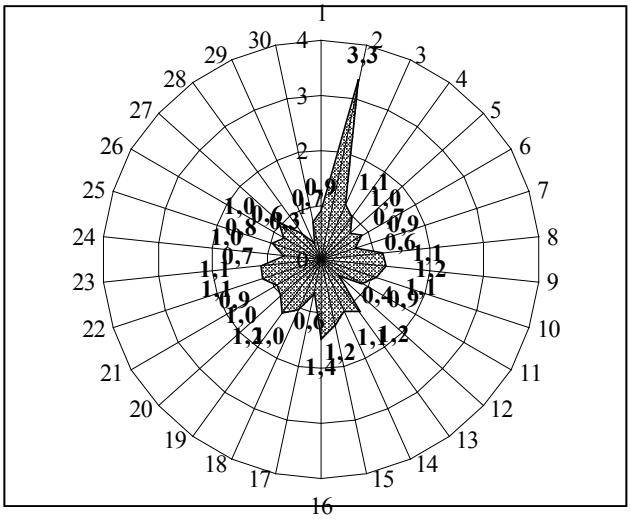


Рис. 2. Радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2010 р.

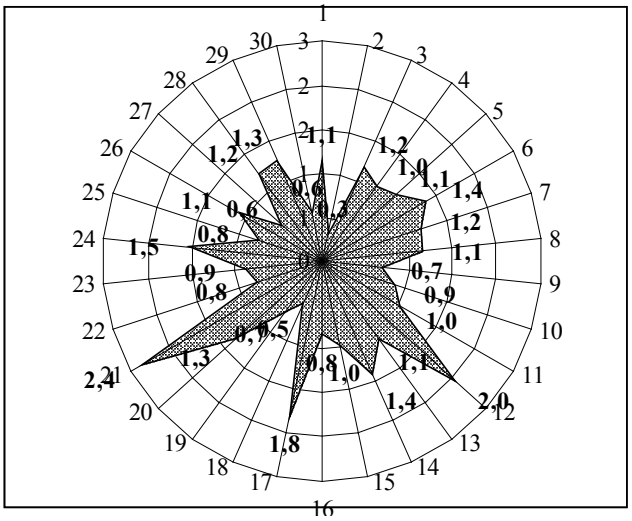


Рис. 3. Радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2011 р.

На рис. 3 наведено радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2011 р., аналізуючи який можна сказати, що вплив стейкхолдерів із групи «інвестори» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2011 р. був найменшим, адже індекс росту показника «обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт

у галузі будівництва та архітектури за рахунок коштів іноземних держав» був найнижчим. Вплив стейкхолдерів із групи «постачальники» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2011 р. був найбільшим, адже індекс росту показника «витрати на устаткування під час виконання наукових та науково-технічних робіт у сфері будівництва та архітектури» був найвищим.

На рис. 4. наведено радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2012 р., аналізуючи який можна зробити такий висновок: вплив стейкхолдерів із групи «органи державної та місцевої влади» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2012 р. був найменшим, оскільки індекс росту показника «кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, які отримували державну фінансову допомогу для інноваційної діяльності від місцевих та регіональних органів влади» був найнижчим. Вплив стейкхолдерів із групи «інвестори» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2012 р. був найбільшим, оскільки індекс росту показника «обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у галузі будівництва та архітектури за рахунок коштів іноземних держав» був найвищим.

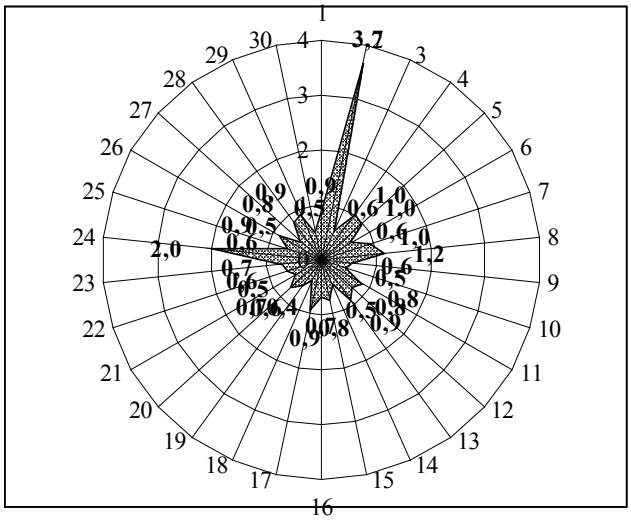


Рис. 4. Радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2012 р.

На рис. 5 наведено радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2013 р., аналізуючи який можна сказати, що вплив стейкхолдерів із групи «партнери» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2013 р. був найменшим, оскільки індекс росту показника «кількість будівельних підприємств із технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці в США» був найнижчим.

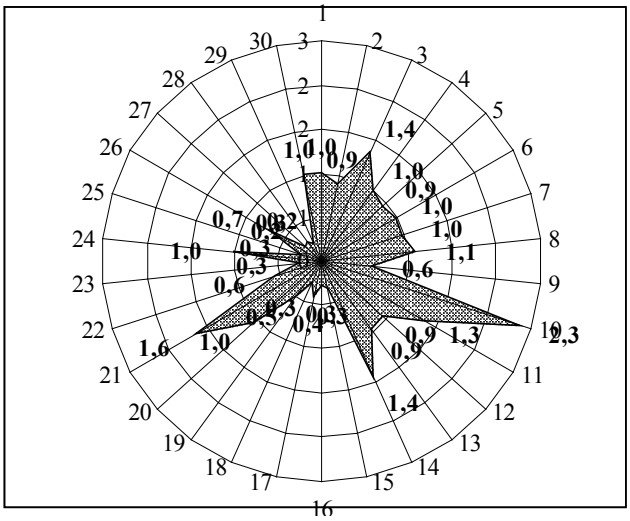


Рис. 5. Радар впливу стейкхолдерів на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2013 р.

Вплив стейкхолдерів із групи «споживачі» на інноваційний потенціал будівельних підприємств Харківської області в 2013 р. був найбільшим, адже індекс росту показника «обсяг реалізованої продукції інноваційно-активними будівельними підприємствами» був найвищим.

Висновки. Таким чином, урахування інтересів груп стейкхолдерів «інвестори», «працівники», «споживачі», «органи державної та місцевої влади», «постачальники» та «партнери» дасть змогу успішно розвивати і нарощувати інноваційний потенціал будівельних підприємств регіонів України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О.І. Амоша, І.П. Булієв, Г.З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 3–9.
2. Белоусова О.М. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации: [монография] / О.М. Белоусова, А.Б. Шаповал, Д.В. Грибанов. – М.: Издательский дом Академии естествознания, 2011. – 196 с.
3. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком: [монографія] / За заг. ред. О.А. Біловодської. – Суми: Університетська книга, 2010. – 432 с.
4. Биконя С.Ф. Інституціональні аспекти теорії інноваційного розвитку / С.Ф. Биконя // Вісник КНУДТ. – 2003. – № 3. – С. 101–106.
5. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В.О. Касьяненко // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 200–204.
6. Лапко О.О. Науково-технічний потенціал та його розвиток / О.О. Лапко, В.П. Александрова // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. – К., 2003. – 421 с.
7. Панас В.Я. Управління інноваційною діяльністю підприємства: теоретичний аспект / В.Я. Панас, С.М. Ткач // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 69–75.

8. Герасимчук З.В. Особенности выделения и согласования интересов стейкхолдеров в рамках развития рекреационного потенциала региона / З.В. Герасимчук, Ю.Е. Дащук // Молодой ученый. – 2013. – № 9. – С. 163–168.
9. Саприкіна М. Діалог зі стейкхолдерами: рекомендації компаніям / М. Саприкіна, Д. Каба. – К.: Фарбований лист, 2011 – 475 с.
10. Мухортов Е.М. Управление стратегическим развитием отраслевых комплексов на основе стейкхолдер-подхода / Е.М. Мухортов // Экономический журнал. – 2012. – Т. 28. – № 3. – С. 62–70.
11. Длугопольська Т.І. Теоретико-методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності фірми / Т.І. Длугопольська // Наука й економіка. Серія «Менеджмент і маркетинг». – 2014. – № 1(33). – С. 63–69.
12. Литвинова В.О. Графічні методи дослідження у аналізі рівня конкурентоспроможності продукції / В.О. Литвинова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 53–56.
13. Кухарук А.Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств / А.Д. Кухарук // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011 – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_1/Kuharuk_111.htm.
14. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332:657:630*67

Гарасим П.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою обліку та аудиту НЛТУ України

Клим Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту НЛТУ України

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

ACTUAL ISSUES OF ECOLOGICAL ACCOUNTING FORMING BY FORESTRY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено актуальні проблеми формування звітності підприємств лісового господарства для потреб еколого-економічного управління. Розглянуто методичні та організаційні аспекти формування екологічної звітності (фінансової, статистичної, податкової та спеціалізованої відомчої) підприємств лісового господарства. Виявлено проблемні аспекти щодо формування екологічних показників звітності.

Ключові слова: екологічна звітність, екологічний облік, природоохоронна діяльність, еколого-економічне управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы актуальные проблемы формирования отчетности предприятий лесного хозяйства для нужд эколого-экономического управления. Рассмотрены методические и организационные аспекты формирования экологической отчетности (финансовой, статистической, налоговой и специализированной ведомственной) предприятий лесного хозяйства. Выявлены проблемные аспекты по формированию экологических показателей отчетности.

Ключевые слова: экологическая отчетность, экологический учет, природоохранная деятельность, эколого-экономическое управление.

ANNOTATION

Studied actual problems of reporting companies for forestry purposes ecological and economic governance. Methodical and organizational aspects of environmental reporting (financial, statistical, tax and specialized departmental) forestry enterprises. The identified aspects on formation of ecological performance reporting.

Keywords: ecological reporting, ecological accounting, environmental protection, ecological and economic management.

Постановка проблеми. Інтеграція України в сучасні господарські відносини має багатоаспектний характер і може розглядатися з різних точок зору. При цьому невідкладного вирішення потребують питання приведення у відповідність інформації, яка формується вітчизняною системою бухгалтерського обліку, до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності для досягнення цілей сталого розвитку України з урахуванням галузевої специфіки діяльності господарюючих суб'єктів та її впливу на оточуюче середовище.

Збереження та раціональне використання лісових ресурсів є першочерговими завданнями для забезпечення сталого розвитку України, оскільки ліси є не лише частиною довкілля, а й уособлюють предмет і продукт діяльності людей. Упровадження дієвого, надійного еколого-економічного управління на підприємствах лісового господарства неможливе без адекватної еколого-економічної інформації.

Сьогодні обліково-звітний процес у лісівництві має суттєві відмінності. Особливо це стосується внутрішньовідомчої звітності, застосування певних бухгалтерських рахунків, облікових регістрів та звітних форм. Для вирішення актуальних завдань еколого-економічного управління обліковий процес повинен продукувати адекватну еколого-економічну інформацію з урахуванням специфіки галузевої технології й організації виробництва та потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтегрування питань навколишнього природного середовища у традиційну систему бухгалтерського обліку на підприємствах приділяється значна увага такими вченими-економістами, як С. Бобильов, Ю. Івахів, Т. Кірсанова, Я. Мельник, Л. Сахно, І. Сидорук та ін. І. Купалова та Г. Матвієнко розглядають екологічну звітність підприємств як складову частину національної інформаційної системи з охорони довкілля [1].

Більшістю авторів інформаційні потреби еколого-економічного управління визначаються діючою системою менеджменту на підприємстві [2]. Вони переважно зводяться до одержання інформації про екологічну діяльність підприємств, зобов'язання щодо сплати екологічних платежів та витрат з охорони довкілля, дотри-

мання екологічних стандартів під час виробництва та реалізації продукції, здійснення заходів із попередження забруднення довкілля.

Мета статті полягає у вивченні особливостей формування екологічної звітності на підприємствах лісового господарства для задоволення потреб еколого-економічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еколого-економічна інформація на кожному підприємстві формується на рівні інвестицій, виробництва (надання послуг), використання природних ресурсів та їх захисту, розміщення відходів у природному середовищі, нарахування та сплати екологічних зобов'язань та формує підсистему управління цими процесами. Систему виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень у наукових джерелах іменують екологічним обліком [3]. Поняття «екологічна звітність» у рамках раціонального природокористування та інформаційної діяльності підприємства є порівняно новим та на законодавчому рівні не визначеним. У більшості вітчизняних підприємств екологічна звітність формується за даними екологічного обліку та являє собою дані щодо природоохоронної діяльності суб'єктів господарювання у формах статистичної, податкової, фінансової та нефінансової звітності. У міжнародній практиці компанії складають нефінансові звіти про екологічну діяльність та дотримання стандартів під час виробництва та реалізації продукції, а також здійснення заходів із попередження негативного впливу на довкілля.

Підприємства лісового господарства подають фінансову звітність у складі: ф № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан), ф № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», ф № 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф № 4 «Звіт про власний капітал» та Примітки до річної фінансової звітності. У формах фінансової звітності згідно з П(С)БО відсутня деталізація щодо екологічних показників діяльності із виділенням окремо наявності активів природоохоронного призначення, екологічних зобов'язань, інвестицій у природоохоронну діяльність, інформації про екологічні доходи і витрати тощо. Екологічна інформація у фінансовій звітності є узагальненою у розділах (статтях), тому є зрозумілою для користувачів за умови, що вони володіють певними знаннями про методи оцінювання довкілля і галузеві особливості. Важливим є дотримання основних принципів бухгалтерського обліку та формування у фінансовій звітності екологічної інформації для зовнішніх користувачів [1].

Екологічна звітність підприємств України формується в контексті: охорони атмосферного повітря; управління відходами; водоспоживання; витрат на охорону навколишнього середовища. Обов'язком підприємств лісового господарства, як і інших суб'єктів господарювання, є ведення первинного поточного обліку відходів, води, викидів у атмосферу. Щодо цих аспектів заповнюються форми статистичної звітності з охорони атмосферного повітря, поводження з відходами та водоспоживання. Держлісгоспи подають до органів державної статистики також ф № 1 – екологічні витрати «Звіт про екологічні збори та поточні витрати на охорону природи», в якому зазначають такі природоохоронні витрати [4]:

- нараховану і фактично сплачену суму зборів за викиди в атмосферне повітря, у тому числі від стаціонарних та пересувних джерел;
- величину фактичних витрат на охорону та раціональне використання рослинних ресурсів, у тому числі захист від лісових пожеж;
- величину фактичних витрат на охорону та раціональне використання ресурсів тваринного світу, у тому числі заходи щодо охорони тваринного світу та боротьби з браконьєрством.

Цей звіт містить три розділи. Розділ I під назвою «Екологічні збори» фіксує дані про: а) збори за викиди, скиди забруднювальних речовин і розміщення відходів у межах установлених лімітів, у тому числі у водні об'єкти, атмосферне повітря від стаціонарних джерел, за розміщення відходів; б) збори за викиди, скиди забруднювальних речовин і розміщення відходів понад встановлені ліміти, у тому числі у водні об'єкти, атмосферне повітря від стаціонарних джерел, за розміщення відходів; в) збори за викиди в атмосферне повітря від пересувних джерел; г) обсяг установлених збитків, які заподіяні навколишньому природному середовищу забрудненням, та штрафи, накладені на підприємства за ці порушення.

Розділ II під назвою «Витрати на капітальний ремонт основних виробничих фондів природоохоронного призначення» містить дані про витрати на капітальний ремонт основних виробничих фондів природоохоронного призначення, у тому числі на ремонт споруд, обладнання, установок, технічних засобів.

Розділ III фіксує поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, загальний обсяг витрат, із них на: охорону та раціональне використання водних ресурсів; охорону та раціональне використання земель; охорону та раціональне використання природних рослинних ресурсів; охорону та збереження природно-заповідного фонду; раціональне використання, зберігання та знешкодження відходів виробництва та побутових відходів; охорону та раціональне використання ресурсів тваринного світу.

Діюча екологічна звітність складається з багатьох показників, які контролюються державою. Розглянемо склад показників основних форм статистичної звітності, які наведені в табл. 1 [6].

Екологічна податкова звітність зазвичай включає податкові декларації та розрахун-

ки відповідно до видів екологічних податків і зборів, які сплачують підприємства, згідно з чинним законодавством, за певний період, розміри штрафів за забруднення навколишнього природного середовища або несвоєчасну сплату екологічних податків [1; 5]. Підприємства лісового господарства подають податковий розрахунок суми земельного податку та екологічного податку, що передбачає розрахунок збору за забруднення навколишнього природного середовища та справляється за: викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними та пересувними джерелами забруднення; скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; розміщення відходів. Особливість оподаткування підприємств лісового господарства полягає у здійсненні спеціального розрахунку збору за спеціальне використання лісових ресурсів та користування земельними ділянками лісового фонду [5].

Оскільки підприємства лісового господарства через свою діяльність здійснюють значний вплив на навколишнє середовище, актуальним є формування системи показників оцінки екологічних факторів для екологічного моніторингу фізичних потоків використання природних ресурсів та грошових потоків, пов'язаних з їх експлуатацією.

Облік лісогосподарських витрат, які сприяють відтворенню лісових ресурсів та підвищенню продуктивності лісів, до яких відносять витрати на будівництво доріг лісогосподарського призначення, гідролісомеліорацію і лісоосушення, охорону лісів від пошкоджень, пожеж, самовільних рубок, заходи з боротьби зі шкідниками і хворобами лісу тощо, відносять до витрат основного виробництва і включаються до складу прямих операційних витрат.

Спеціалізованою відомчою формою звітності підприємств лісового господарства, затвердженою Наказом Держкомлісгоспу України, є форма № 10-ЛГ «Звіт про виконання виробничого плану по лісовому господарству».

Склад і структура звітності підприємства залежить, з одного боку, від видів обліку, а з іншого – від інформаційних потреб користувачів, тому вона має відповідати завданням управління сучасним підприємством і, відповідно, задовольняти певні вимоги. Складання звітної форми № 10-ЛГ передбачає заповнення планових та фактичних показників у натуральних показниках за обсягами виконаних робіт та сумою витрат за видами робіт по лісовому господарству. Інформація у Звіті подається у чотирьох розділах (табл. 2).

Технологічна специфіка природоохоронної діяльності зумовлена характерними рисами лісогосподарської діяльності [3]:

• безпосереднім взаємозв'язком природоохоронної діяльності одночасно з її залежністю від основного технологічного процесу, що ускладнює процес виокремлення природоохоронних витрат з усієї їх сукупності;

• багатогранністю природоохоронних заходів, що полягає у поєднанні лісогосподарської діяльності з різними видами технології;

• залежністю технології природоохоронної діяльності від цілей використання лісових ресурсів.

Проблематичними залишаються питання щодо формування системи екологічних показників у звітності, оскільки:

– різноплановість облікової інформації про природоохоронну діяльність підприємств лісового господарства вимагає поглиблення її аналітичності для раціональної організації збирання,

Таблиця 1

Форми екологічної звітності підприємств лісового господарства

№ форми	Назва форми	Термін подання
№ 1 – екологічні витрати	Екологічні платежі, плата за природні ресурси та поточні витрати на охорону природи	29.04
№ 1 – токсичні відходи	Утворення, використання та знешкодження токсичних відходів	20.03
№ 1 – охорона природи	Державний контроль над охороною навколишнього природного середовища та раціональним використанням ресурсів	16.01 – 15.07
№ 1 – екологічні фонди	Надходження та використання грошових коштів позабюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища	17.03 – 14.08
№ 1 – заповідники	Заповідники та національні природні парки	10.03
№ 2 – Тп повітря	Охорона атмосферного повітря	За графіком
№ 1 – Тр (шос)	Викиди в атмосферу шкідливих речовин автотранспортом	02.04
№ 1-лг	Проведення лісокультурних робіт	29.01
№ 3-лг	Рубки догляду за лісом і санітарні рубки лісу	23.01
№ 4-лг	Залишки деревини на лісосіках і очищення місць рубок	04.09
№ 5-лг	Лісові пожежі	13.11
№ 5-лг (Чорнобиль)	Проведення лісогосподарських робіт на землях, забруднених радіонуклідами внаслідок аварії на ЧАЕС	На 14 день
№ 7-лг	Проведення лісогосподарських робіт	20.02
№ 7-лг	Розрахунок валової чистої продукції, матеріальних витрат лісового господарства у фактичних і порівняних цінах	22.05
№ 12-лг	Проведення лісозахисних робіт	5.02

опрацювання та своєчасності подання екологічної звітності користувачам;

– основна частина природоохоронних витрат не виділяється в окремі статті бухгалтерського обліку та звітності, що унеможливлює їх розподіл між видами продукції та операцій;

– існують труднощі щодо формування, збору та відображення інформації у формах звітності щодо витрат за змістом, експлуатацією очисних споруд, охороною поверхні землі від забруднення відходами з відокремленням по воді, повітрю, землі і т. д. та за джерелами їх покриття (за рахунок власних чи позикових джерел підприємства або коштів держбюджету);

– витрати підлягають вирахуванню із суми оподатковуваного податком доходу лише після того, як вони проведені. Внаслідок цього немає стимулу враховувати зобов'язання, зокрема екологічні. Діюча система оподаткування свідчить про те, що підприємствам галузі вигідніше сплачувати екологічні податки і збори, ніж запроваджувати екологічні технології для зменшення негативного впливу на довкілля і величини податкових зобов'язань;

– особливої уваги заслуговує облік втрат лісових ресурсів та лісопродукції на всіх стадіях виробництва та реалізації від стихійних лих (пожеж, буревіїв, повенів та ін.), техногенних аварій тощо та формування звітних показників для еколого-економічного аналізу;

– здебільшого виникають сумніви щодо реального запровадження електронного обліку лісопродукції на всіх підприємствах галузі та належної організації контролю над збереженням лісів.

При цьому однією з найголовніших проблем розробки і реалізації ефективної екологічної політики підприємств лісового господарства є відсутність забезпечення керівництва підприємства комплексною, достовірною та своєчасною інформацією про природоохоронну діяльність у формах фінансової звітності.

Висновки. Отже, еколого-економічна інформація визначається діючою системою обліку та менеджменту на підприємстві та залежить від специфіки галузевої технології й організації виробництва та її впливу на оточуюче середовище. Система екологічного обліку та звітності на підприємствах лісового господарства, як правило, включає такі основні складники: облік та звітність щодо екологічних витрат, облік та звітність щодо екологічних зобов'язань, звітність про природоохоронну діяльність. Екологічна звітність систематизує інформацію про діяльність підприємства в галузі природокористування та впливу на природне середовище у

Таблиця 2

Структура ф № 10-ЛГ «Звіт про виконання виробничого плану по лісовому господарству»

Назва розділу	Види заходів
Розділ 1. Лісове і мисливське господарство	Лісовпорядкування та проектно-вишукувальні роботи
	Рубки, пов'язані з веденням лісового господарства, інші рубки та ліквідація
	Допоміжні лісогосподарські роботи
	Відновлення лісів на землях, наданих у постійне користування
	Охорона лісу від пожеж
	Боротьба зі шкідниками та хворобами лісу
	Мисливське господарство
	Загальновиробничі (цехові) витрати, у тому числі по мисливству
	Адміністративні витрати
Розділ II. Лісорозведення	Лісорозведення на землях, наданих у постійне користування
	Лісорозведення на землях інших користувачів
	Створення полезахисних лісових смуг
Розділ III. Збереження природно-заповідного фонду	Лісовпорядкування та проектно-вишукувальні роботи
	Рубки, формування та оздоровлення лісів та інші заходи
	Допоміжні лісогосподарські роботи
	Відновлення лісів на землях, наданих у постійне користування
	Охорона лісів від пожеж
	Боротьба зі шкідниками та хворобами лісу
	Мисливське господарство
	Загальновиробничі (цехові) витрати
	Адміністративні витрати
Розділ IV. Спеціальне використання лісових ресурсів та інші заходи	Заготівля деревини у порядку рубок головного користування
	Заготівля другорядних лісових матеріалів
	Використання корисних властивостей лісів
	Інші заходи
	Загальновиробничі (цехові) витрати
	Адміністративні витрати

Джерело: [3, с. 109]

формах статистичної, податкової, фінансової та нефінансової звітності.

Разом із тим надзвичайно важливим є формування збалансованої системи показників для надання інформації підприємствами лісового господарства про:

- дотримання стандартів під час виробництва та реалізації продукції;
- здійснення заходів із попередження негативного впливу на довкілля;
- оцінки екологічних факторів для екологічного моніторингу фізичних та грошових потоків, пов'язаних із використанням природних ресурсів.

Достовірне відображення інвестицій, витрат, зобов'язань екологічного спрямування та іншої інформації природоохоронного характеру підприємствами лісового господарства в екологічній звітності зменшить ризик щодо помилок в оцінці їх фінансового стану, буде сприяти ефективності прийняття еколого-економічних управлінських рішень та формуванню дієвої системи національного екологічного моніторингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Купалова Г., Матвієнко Т. Екологічна звітність підприємств як складова національної системи з охорони довкілля / Г. Купалова, Т. Матвієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: papers.univ/kiev/ua/1/ekonomika/articles/kupalova-g-matvienko-t-enterprise-ecological-reporting-as-u-part-of-the-natio-186660.pdf.
2. Екологический контроллинг инструмент екоменеджмента / Под ред. В.А. Лукьянихина. – Сумы: Козацький вал, 2004.
3. Про затвердження інструкції щодо заповнення ф № 1 – екологічні витрати «Звіт про екологічні збори та поточні витрати на охорону природи» від 30.12.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada/gov/ua} laws}show.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada/gov/ua.
5. Тарасова В.В. Екологічна статистика / В.В. Тарасова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uchebniks.net/book/227-ekologichna-statistika-navchalnij-posibnik-tarasova-vv/12-122-etapi-ta-texnika-zboru-i-obrobki-informaciyi.html.

УДК 332.28

Кольоса Л.Л.
здобувач
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

ПРИВАТИЗАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

LAND PRIVATIZATION AND PROBLEMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES' PROVIDING WITH LAND RESOURCES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості приватизації земель в Україні та проблеми забезпечення сільськогосподарських підприємств земельними ресурсами. Досліджено проблемні моменти трансформаційних процесів економіки землекористування як наслідок приватизації земель. Проаналізовані процеси формування агрохолдингів як юридичної форми об'єднання капіталів підприємств під контролем управлінської компанії. Досліджено проблеми конкуренції та конкурентоспроможності як економічних явищ в умовах сільськогосподарського землекористування.

Ключові слова: приватизація земель, сільськогосподарські підприємства, земельна реформа, земельні ресурси, агрохолдинги.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности приватизации земель в Украине и проблемы обеспечения сельскохозяйственных предприятий земельными ресурсами. Исследованы проблемные моменты трансформационных процессов экономики землепользования как следствие приватизации земель. Проанализированы процессы формирования агрохолдингов как юридической формы объединения капиталов предприятий под контролем управляющей компании. Исследованы проблемы конкуренции и конкурентоспособности как экономических явлений в условиях сельскохозяйственного землепользования.

Ключевые слова: приватизация земель, сельскохозяйственные предприятия, земельная реформа, земельные ресурсы, агрохолдинги.

ANNOTATION

In the article the peculiarities of privatization of land in Ukraine and problems of agricultural enterprises land are analyzed. The problem moments of transformation processes of land use economy as a consequence of privatization of land are researched. The processes of formation of agricultural holdings as a legal form of association of capitals of enterprises under the control of the management company are analyzed. The problems of competition and competitiveness as the ability of economic phenomena in terms of agricultural land use are researched.

Keywords: privatization of land, farms, land reform, land resources, agricultural holdings.

Постановка проблеми. Величезне економічне, політичне і соціальне значення землі в житті суспільства обумовлено тим, що вона протягом багатьох століть була початковим джерелом будь-якого багатства. Земельні відносини охоплюють величезну сферу суспільних відносин із приводу використання і охорони землі та пов'язаних із нею об'єктів, природного і штучного походження.

Приватизаційні процеси викликали значний дисбаланс у сільськогосподарському землекористуванні, що призводить до зниження родючості ґрунтового покриву, і фактичний дефіцит забезпечення сільськогосподарських підприємств земельними ресурсами, тому особливої актуальності на стадії завершення земельної реформи набувають проблеми забезпечення сільськогосподарських підприємств земельними ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність використання сільськогосподарських земель безпосередньо пов'язана з рівнем розвитку земельних відносин, які були предметом дослідження таких зарубіжних учених, як Д. Кейнс, А. Маршал, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, А. Сміт, Ж.Р. Тюрго та ін.

Сучасні аспекти приватизації земель та проблеми забезпечення сільськогосподарських підприємств земельними ресурсами знайшли відображення в роботах Д.І. Бамбіндри, Д.С. Добряка, Й.М. Дороша, О.П. Канаша, О.І. Коваліва, А.Г. Мартина, В.Я. Меселя-Веселяка, Л.Я. Новаковського, С.О. Осипчука, П.Т. Саблука, А.М. Третяка.

Теоретико-методологічні аспекти розвитку трансформаційних процесів висвітлені в працях І. Ансоффа, М. Бенуа, М. Бредлі й інших. Вагомий внесок у вивчення даного питання зробили В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, І.Ю. Венгерук, П.І. Гайдуцький, С.І. Дем'яненко, В.Я. Месель-Веселяк, Ю.О. Нестерчук, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, В.М. Юрчишин, М.М. Федоров та ін. Проте розвиток новітніх земельних відносин зі зміною форм господарювання і перерозподілу земельної ренти серед усіх учасників аграрної сфери потребує подальшого вивчення та удосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому з метою глибокого вивчення та подальшого дослідження проблема забезпечення саме сільськогосподарських підприємств земельними ресурсами в контексті сільськогосподарського землекористування є актуальною.

Мета статті полягає в аналізі особливостей приватизації земель в Україні та проблем забезпечення сільськогосподарських підприємств земельними ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах планової економіки практично вся земля, у тому числі сільськогосподарського призначення, перебувала у власності держави, яка

жорстко регламентувала порядок її використання відповідно до цільових програм. При цьому до всіх користувачів землі в аграрному секторі доводилися обґрунтовані завдання з виробництва сільськогосподарської продукції, підкріплені виділенням відповідних ресурсів, в умовах фіксованих цін на всі види товарів. За окремими господарюючими суб'єктами земельні ділянки закріплювалися єдиними земельними масивами, що сприяло підвищенню ефективності їх обробки і практично виключало наявність покинутих та необроблюваних земель.

Радикальні економічні реформи 90-х років кінця минулого століття, орієнтовані на роздержавлення економіки через приватизацію майна та землі, призвели до трансформації всієї системи земельних відносин і породили виникнення цілої низки проблем, пов'язаних із падінням ефективності використання земель сільськогосподарського призначення, зниження їх родючості, порушеннях науково обґрунтованих систем землеробства, з'явилися безгосподарські землі тощо. В умовах, коли держава практично самоусунулася від управління земельними ресурсами, фактично залишивши за собою лише функції кадастрового обліку земель та контролю їх цільового використання, а фінансове становище значної частини сільськогосподарських товаровиробників не давало їм змоги здійснювати відтворення матеріально-технічної бази, стали зростати процеси виключення частини продуктивних земель із господарського обороту, їх деградації та, відповідно, скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення з вирішенням проблем забезпечення сільськогосподарських підприємств земельними ресурсами [1, с. 326].

Основна мета проведення приватизації землі, на думку ідеологів земельної реформи, полягала у формуванні індивідуалізованих форм власності, здатних призвести до утворення такої критичної маси ефективно господарюючих суб'єктів аграрної сфери, яка була би здатна повністю задовольнити потреби суспільства в сільськогосподарській продукції та забезпечити продовольчу безпеку країни. Але реорганізація існуючої колгоспно-радгоспної системи аграрного виробництва сільгосппідприємств не призвела до швидкої появи ефективного власника в українському селі. Цей процес був ускладнений як компромісним і непослідовним характером аграрного законодавства, так і складними соціальними відносинами всередині сільськогосподарських підприємств.

Важливою складовою частиною економічних перетворень у країні є земельна реформа, покликана сформувати сучасний ефективно функціонуючий ринок землі з метою створення умов для високоінтенсивного та раціонального використання земельних ресурсів.

Розвиток земельних відносин вимагає відповідного вдосконалення економічного механізму використання земельних ресурсів та управління ними з боку держави для формування багатоукладної економіки в сільській місцевості та забезпечення охорони землі [1, с. 329].

Агрохолдинги з юридичного погляду являють собою об'єднання капіталів підприємств під контролем управлінської компанії, з організаційного – це «держава в державі» з усіма притаманними їй функціями. З погляду управління – це симбіоз стандартів планової економіки на новій технологічній, організаційній та інноваційній базі, в основу яких покладено автоматизовані системи управління, обліку й аудиту виробничої діяльності, а з економічного погляду – це дійовий інструмент посилення конкурентоспроможності національного виробництва і підвищення соціальних стандартів життя працюючих, благоустрою сільських територій та реалізації соціальних програм [2, с. 69].

Аналіз структури, виробничих процесів і господарсько-фінансових взаємозв'язків показує, що агрохолдинги вийшли далеко за межі звичайних організацій та їхній вплив на розвиток національної економіки не є локальним. Активному їхньому розвитку й посиленню фінансової стійкості сприяють значні обсяги залучених ними інвестицій.

Специфічною особливістю агрохолдингів є здатність на основі синергетичних ефектів забезпечувати генерацію прибутку, запроваджувати у виробництво нові системи, охоплювати весь цикл виробництва, переробки та реалізації продукції та цілеспрямовано відтворювати галузь на новій технологічній, організаційній та економічній основі. Акумулювання фінансових, матеріальних, енергетичних і трудових ресурсів створює сприятливі умови для реалізації інвестиційних проектів, поліпшення взаємозв'язків між усіма учасниками інтеграційного процесу та їхньої заінтересованості у результатах господарювання й максимізації прибутку [2, с. 72].

Основними мотивами організації агрохолдингів є: формування сировинних зон для власних переробних потужностей, посилення конкурентоспроможності побудовою замкнутого циклу виробництва та врегулюванням міжгалузевих відносин, диверсифікація фінансових ризиків і можливість легалізувати капітали, сформувати власний бренд.

Для реалізації конкурентних переваг трансформаційних процесів необхідна конструктивна державна аграрна політика, яка повинна стати пріоритетом у системі економічних перетворень. Це стосується насамперед розробки стратегії розвитку сільського господарства; вдосконалення земельного законодавства та врегулювання відносин власності; кредитування розвитку інфраструктури аграрного ринку і захисту вітчизняного товаровиробника, обмеження імпорту; розробки ефективних мотивів для інвесторів, передусім тих, що розвиватимуть соціальну інфраструктуру села.

Потребують удосконалення орендні земельні відносини в напрямі запровадження системи правового регулювання ринку права оренди землі та розвитку іпотечних операцій [2, с. 73].

Відомо, що сільське господарство потребує державної підтримки в силу своєї специфіки. Наприклад, країни Європейського Союзу здійснюють підтримку своїх фермерів у рамках САП (Common Agrarian Policy – CAP). Тут, як і в США, основним елементом підтримки є фіксовані внутрішні ціни, однак без установлення контролю над розміром виробництва. Також діють програми сприяння експорту надлишкової продукції, який виникає під впливом фіксованих цін.

У колишньому Радянському Союзі проводилася політика одночасного обмеженого субсидування виробників сільськогосподарської продукції та споживачів. Аналогів такої політики у світі більше не було. Політика лібералізації цін, яка розпочалася в 1992 р., зруйнувала надбання Радянського Союзу і призвела до занепаду сільського господарства [3, с. 78].

Проблемами конкуренції та конкурентоспроможності як економічних явищ займалися ще Д. Рікардо й А. Сміт. Значний внесок у розвиток теорії конкуренції зробив австрійський та американський учений Й. Шумпетер.

Український науковець П. Саблук [3] зазначає, що найважливішою причиною кризи на селі є низька ефективність сучасної аграрної політики, передусім земельної та бюджетної. Причому проблема полягає не в дефіциті коштів державного бюджету, а в недосконалому механізмі їх розподілу, адже, змінивши принципи бюджетного забезпечення та вдосконаливши системи розподілу коштів і контролю над їх використанням, навіть за умови незмінності обсягів бюджетного фінансування, можна значно поліпшити ситуацію на селі. Крім того, П. Саблук наголошує, що державне субсидування є лише засобом підтримки аграрного розвитку, а не його основним джерелом. Головну увагу треба зосереджувати на залученні в сільське господарство інвестицій, насамперед внутрішніх, і на поліпшенні загального інвестиційного клімату в країні.

При цьому не можна забувати, що сільське господарство в усьому світі є галуззю, найменш привабливою для інвестицій, що пояснюється низкою факторів, які ґрунтуються на специфічних базових принципах функціонування сільськогосподарського товарного виробництва, зокрема на обмеженості виробничих потужностей, сезонності виробництва, залежності від природно-кліматичних умов, просторового розміщення тощо. Але головними є фактори сфери маркетингу, оскільки ринок сільськогосподарської продукції є специфічним ринком, що має досить складні характеристики, які не створюють для сільського господарства жодних переваг, а наштовхують його на складну ринкову ситуацію [4, с. 78].

Варто зазначити, що державна підтримка сільського господарства в Україні починаючи з 2000 р. мала тенденцію до зростання. Так, у 2000 р. на підтримку сільського господарства виділено 2,5 млрд. грн., у 2005 р. – 9 млрд. грн., у 2008 р. – 11 млрд. грн. На жаль, у 2010 р. вона знову різко зменшилася і становила лише 3,6 млрд. грн.

Таким чином, очевидним є те, що сільське господарство залишиться найменш сприятливою для інвестицій галуззю, що ще раз підтверджує необхідність дотацій із державного бюджету. А надання конкурентному механізму можливості працювати на всьому аграрному ринку без обмежень за жодною ознакою забезпечить високу ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств [4, с. 82].

Світовий досвід розвитку сільського господарства показує доцільність створення інтегрованих підприємницьких формувань, у складі яких об'єднуються підприємства, що самостійно господарюють і зберігають статус юридичної особи. Робота господарюючих суб'єктів у межах єдиної інтегрованої структури сприяє об'єднанню фінансового та промислового потенціалу учасників, зниженню рівня витрат виробництва, скороченню податкового навантаження в результаті зменшення посередницьких ланок тощо. В українських умовах позитивний потенціал кооперації й інтеграції сільськогосподарських товаровиробників заміщається капіталізацію аграрного бізнесу. Ці процеси супроводжуються формуванням інтегрованих агропромислових структур на принципах холдингу. Практика показує, що вони, швидко накопичуючи земельні та майнові активи, адаптуються до потреб світового ринку, мають довгострокові комерційні інтереси і можливості залучення інвестицій. При цьому формується новий корпоративний устрій на селі, який являє собою специфічний порядок організації великомасштабного аграрного виробництва на основі концентрації землі, горизонтальної та вертикальної інтеграції виробництва, де конкурентних переваг досягають за рахунок монополізації ринкової влади, рентоорієнтованої поведінки та максимізації різних інституційних ефектів.

Вивченню окремих питань створення та функціонування інтегрованих об'єднань агрохолдингового типу в Україні присвячені праці В.Г. Андрійчука, В.М. Геєця, С.І. Дем'яненка, А.Є. Данкевича, О.О. Єранкіна, Б.Й. Пасхавера та інших вітчизняних учених.

На початку 2000 р. процес масового роздержавлення та приватизації, який тривав майже десять років, фактично завершився; накопичений капітал почав повертатися в Україну, у тому числі з офшорних зон. У результаті цього утворилися надвеликі промислово-фінансові групи, почався процес переділу економічного та фінансового простору держави. Тоді ж окремі компанії почали розглядати діяльність в аграр-

ному секторі як можливий напрям для диверсифікації бізнесу.

Після грудневого 1999 р. Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» значно активізувалися трансакції із землею. Для захисту права приватної власності селян на земельну частку (пай) у січні 2001 р. був уведений мораторій на купівлю-продаж земельних часток (паїв). Відповідно до прийнятого Закону України «Про угоди щодо відчуження земельної частки (паю)», заборонялася вільна купівля-продаж земель сільськогосподарського призначення, але дозволялася передача земельних часток у спадщину та їх викуп для державних і громадських потреб. Передбачалося, що мораторій діятиме протягом короткого проміжку часу, до врегулювання порядку реалізації прав громадян та юридичних осіб на земельну частку (пай) у новому Земельному кодексі України. Із прийняттям Земельного кодексу в 2001 р. мораторій не був знятий та відтоді кілька разів відтерміновувався. Незавершеність інституційних трансформацій в аграрній сфері призвела до формування механізмів тіньового контролю над розподілом сільськогосподарських земель, а відтак, і до появи тіньового ринку землі. Всупереч чинному мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення в юридичній практиці за напівлегальними схемами досить часто здійснювалися операції з відчуження земель сільськогосподарського призначення [5, с. 21].

До 2006 р. трансакції із земельними паями, концентрація землі та її незаконна купівля-продаж набрали таких масштабів, що Верховна Рада України в лютому 2006 р. прийняла Закон України «Про внесення зміни до Земельного кодексу України», яким визнавалися недійсними угоди з купівлі-продажу землі, а 24 липня 2006 р. вийшов Указ Президента України «Про деякі питання організаційно-правового забезпечення формування та регулювання ринку землі та захисту прав власників земельних ділянок» № 644/2006. Декларативні законодавчі акти деякою мірою налякали великих операторів аграрного ринку, їхня активність дещо знизилася. Однак за законодавчими ініціативами не відбулося реальних дій, тому названі схеми відчуження земельних часток з їх деякою модифікацією продовжували втілюватися в життя.

У період 2004–2008 рр. процеси створення великих холдингових структур, що мали 50–100 тис. га землі, відбувалися прискореними темпами. Сформоване «аграрне лобі» робило ставку на швидке скасування мораторію і легалізацію власності на захоплені земельні масиви. Проте пролонгація мораторію й фінансова криза 2008 р. обернулися істотними втратами для власників агрохолдингових компаній. Продовження мораторію на купівлю-продаж землі викликало зростання витрат на утримання набутих земель і виплати орендної плати не тільки за оброблювані землі, а й за необроблювані. Легко сформований раніше земельний банк у 100 тис. га вимагав вилучення кількох мільйонів доларів щорічно на сплату оренди. Очікування на швидке відкриття ринку шляхом лобіювання зняття мораторію на купівлю-продаж землі не виправдалися, що змусило власників та орендарів великих земельних масивів у період кризи шукати шляхи для мінімізації збитків. Якщо в докризові часи інвестори були готові сплачувати мільйони за оренду землі, розраховуючи на швидке відкриття ринку, то на початку кризи почали частинами позбуватися підконтрольних земель; нарощування земельних банків тимчасово припинилося. За результатами відкритих інтерв'ю власників «докризових агрохолдингів» скорочення площ підконтрольних ним сільськогосподарських земель у 2009 р. становило від 25 до 60% утвореного тоді «земельного банку». Разом із тим фінансова криза сприяла перегрупуванню стратегічних інвесторів, які спрямували свої інтереси в агропродовольчий сектор, що знаходився у вигіднішому становищі, ніж інші сектори продовольчої проблеми та зростання світових цін на продовольство, а також невикористаний потенціал українського сільського господарства, по суті, закріпив його привабливість для «великого капіталу» [5, с. 22].

У 2008–2009 рр. нові оператори в аграрному секторі почали формувати свої «земельні банки» за рахунок придбання більш слабких агрохолдингів, особливо тих, які сконцентрували землю не тільки для виробництва, а й для можливого перепродажу після скасування мораторію. Це було сигналом для інших великих операторів агросектору до зміцнення своїх позицій на тіньовому земельному ринку. У 2010 р. на території України, за різними оцінками, функціонувало близько 60 агрохолдингів із площею землі понад 10 тис. га, які контролювали майже 4 млн. га сільгоспугідь. У 2011 р. їх налічувалося вже близько 75, а розмір орендованих земельних угідь становив від 5 до 6 млн. га, або 14–17% від загальної площі сільгоспугідь, що знаходилася у власності та користуванні сільськогосподарських підприємств і громадян [5, с. 23].

Процес створення нових агрохолдингів досить активно триває й нині. Характерною особливістю господарювання агрохолдингів є неповний обробіток контрольованих ними земель, що показує про накопичення земельних активів для подальшого перепродажу, а не агровиробництва. У просторовому розрізі найбільше сільськогосподарських земель контролюється холдингами в Івано-Франківській, Тернопільській, Хмельницькій та Чернівецькій областях – понад 50%. У десятьох областях у центрі України, на заході й на сході, ця частка коливається від 25 до 50%. При цьому найбільші за розмірами землекористувань агрохолдинги (від 250 до 500 тис. га) розміщують своє виробництво в найбільш придатних для сільського господарства регіонах – Полтавській, Вінницькій, Хмельницькій, Сумській та Чернігівській

областях; дещо менші компанії (від 100 до 250 тис. га) – у Черкаській, Харківській, Тернопільській, Донецькій та Житомирській областях. Нерівномірність просторового розміщення земель агрохолдингів за регіонами України своїм підґрунтям має історичний контекст, оскільки здебільшого великі корпоративні структури виникали на місці колишніх промислових, переробних і великих сільськогосподарських підприємств; також тут мають вплив певні політичні особливості щодо доступу до ринків права оренди сільськогосподарських угідь [5, с. 25].

Таким чином, агрохолдинги в сільському господарстві діють винятково як бізнесові структури, головна мета яких полягає в примноженні власного капіталу за рахунок прибутків і надприбутків у вигляді ренти. Поряд із класичними агрохолдингами корпоративний сектор представляють також інші великі оператори аграрного ринку, які працюють у промисловості, торгівлі, банківській сфері, орендуючи при цьому великі масиви сільськогосподарських земель для власного виробництва комерційної, експортно привабливої сільськогосподарської продукції.

Невиваженість та незавершеність аграрних реформ, спадкоємність інститутів і вкорінені стереотипи економічної поведінки селян зумовили те, що в конкретних економічних умовах великий капітал виявився здатним модернізувати сільськогосподарське виробництво та наростити власний експортний потенціал для вилучення прибутків і надприбутків із сільського господарства. Слід розуміти, що економічна природа капіталу орієнтована на ті сфери діяльності, які здатні принести максимальний прибуток. У сучасних умовах такою сферою є сільське господарство. Нині склалася ситуація, за якої лише обмеженнями щодо землекористування та землеволодіння неможливо врегулювати домінуюче становище агрокорпорацій в аграрному секторі. Дія мораторію на купівлю-продаж землі або його скасування суттєво не впливатиме на концентрацію землі та холдингізацію агросфери.

Перехід від усталеної практики до прогресивних засад регулювання розвитку аграрної сфери України вимагає концептуальної перебудови економічної парадигми досліджень, особливе місце серед яких має відводитися державному регулюванню глобальної корпоратизації аграрного сектору. У зв'язку з цим у довгостроковій перспективі необхідна розробка дійових механізмів регулювання процесів капіталізації сільського господарства, обмеження надконцентрації земель, вилучення рентних доходів на користь держави і сільської громади, налагодження ефективного державно-приватного партнерства, яке практично поки що втілюється лише шляхом реалізації окремих досить недосконалих ідей у формі підписаних меморандумів про соціально-економічне партнерство між деякими облдержадміністраціями та окремими агрохолдингами. На жаль, задекларовані у цих документах положення здебільшого покликані лише сприяти діяльності аграрних об'єднань у нарощуванні сільськогосподарського виробництва і не містять реальних заходів з обмеження їх монопольного становища, соціальної спрямованості та відкритості бізнесу для громадського та наукового контролю [5, с. 28].

При цьому ефективність розвитку агропромислового виробництва в країнах Європи забезпечується державною підтримкою основних учасників агропромислового ринку – підприємства, зайняті в процесі виробництва і переробки сільськогосподарської продукції.

Висновки. Необхідність агропромислової інтеграції визначається вимогами раціонального використання обмежених економічних ресурсів у сільському господарстві, одним з яких виступають земельні ресурси. Тому більш раціональне використання наявних ресурсів і можливостей з урахуванням вимог ринкової економіки має стати головним напрямом у розвитку сільськогосподарського виробництва. Цього можна досягти шляхом зосередження земельних ресурсів у основних виробників сільськогосподарської продукції, включаючи малі та середні підприємства, а також фермерські господарства, здаючи їм в оренду земельні ділянки громадян на довгостроковій основі. Тільки довгострокова оренда може створити стимули для вкладення капіталу в землю. Чим довший термін оренди, тим більше ймовірність більш ефективного та раціонального використання землі і, відповідно, підвищення рівня сільськогосподарського виробництва й життя на селі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Почколіна С.В., Бахчиванжи Л.А. Економічні засади раціонального використання та охорони земельних ресурсів в умовах формування ринку землі / С.В. Почколіна, Л.А. Бахчиванжи / Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 36. – С. 326–330.
2. Данкевич А.Є. Огранізаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 69–73.
3. Саблук П. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4–19.
4. Гилка М.Д., Прокопець Л.В. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та їх державна підтримка / М.Д. Гилка, Л.В. Прокопець // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С. 78–83.
5. Бородіна О.М., Гуторов А.О. Агрохолдинги як база формування корпоративного аграрного устрою в Україні / О.М. Бородіна, А.О. Гуторов // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 21–28.

УДК 332.628

Кошель А.О.
кандидат економічних наук
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

ІНФОРМАЦІЙНІ ТА ГЕОПРОСТОРОВІ МОДЕЛІ ПІД ЧАС МАСОВОЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬ

INFORMATIONAL AND GEOSPATIAL MODELS IN MASS LAND ASSESSMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються методи оцінки вартості земель із застосуванням інформаційних та геопросторових моделей. Досліджено чинники, що впливають на вартість земельних ділянок. Показано наявність інформаційної невизначеності під час оцінювання земельних ділянок. Показано, що основою оцінювання є моніторинг земель і масова оцінка. Наголошено на необхідності постійної актуалізації оцінки вартості земель, яка з плином часу змінюється. Відзначено, що найкращою оцінкою вартості земель є масова оцінка, що включає набір інформаційних та геоінформаційних моделей і методів.

Ключові слова: масова оцінка, вартість, ринкова ціна, інформаційні моделі, геопросторові моделі.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются методы оценки стоимости земель с применением информационных и геопространственных моделей. Исследованы факторы, влияющие на стоимость земельных участков. Показано наличие информационной неопределенности при оценке земельных участков. Выявлено, что основой оценки являются мониторинг земель и массовая оценка. Отмечена необходимость постоянной актуализации оценки стоимости земель, которая с течением времени меняется. Отмечено, что лучшей оценкой стоимости земель является массовая оценка, включающая набор информационных и геоинформационных моделей и методов.

Ключевые слова: массовая оценка, стоимость, рыночная цена, информационные модели, геопространственные модели.

ANNOTATION

In the article methods for estimating the value of the land with the use of information and geospatial models are discussed. The factors affecting the value of land is researched. Information uncertainty in assessing land is presented. The basis of assessment is the monitoring of lands and mass appraisal are showned. The necessity of constant updating of valuation of land, which varies over time is noted. the best estimate of the value of land is a mass appraisal, including a set of information and geoinformation models and methods is noted.

Keywords: mass appraisal, value, market price, information models, geospatial model.

Постановка проблеми. Питання розвитку та вдосконалення існуючої на сьогоднішній день нормативної оцінки в Україні стоїть надзвичайно гостро. На думку автора, враховуючи найкращий світовий досвід, є впровадження масової оцінки земель, яка ґрунтується винятково на ринкових показниках оцінювання. Особливої актуальності в цьому аспекті набуває розробка адекватних сучасним вимогам інформаційних та геопросторових моделей масової оцінки вартості земель як головного базису оподаткування в земельній сфері, які основані на широкому використанні комп'ютерних та геоінформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки інформаційних оціночних моделей земель та їх оподаткування, займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: А.В. Беляева, С.Н. Волков, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, О.І. Драпіковський, Дж.К. Еккерт, О.П. Канаш, М.Г. Лихогруд, А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, А.П. Ромм, В.Я. Цвєтков та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас більшість науковців концентрують свої дослідження на вдосконалені існуючих методик нормативної оцінки, а питання розробки інформаційних та геопросторових моделей масової (ринкової) оцінки вартості земель залишаються недопрацьованими.

Мета статті полягає у розгляді методів оцінки вартості земель із застосуванням інформаційних та геопросторових моделей, дослідженні чинників, які впливають на вартість земельних ділянок, визначенні масової оцінки як найкращої оцінки вартості земель, яка включає набір інформаційних та геоінформаційних моделей і методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи принципи вирішення завдань під час масової оцінки вартості земель, слід зазначити спільність між цими завданнями, теоретичним та математичним вирішенням завдань і теорією переваг. По суті, оцінка земель є або основою прийняття рішень, або проведення додаткових досліджень. Перш ніж прийняти рішення, суб'єкт оцінки, який приймає рішення, черпає інформацію з різноманітного інформаційного середовища. Він отримує складну систему параметрів, які потрібно проаналізувати і редукувати. На основі параметрів він будує інформаційну модель, яка служить основою для отримання рішення. При цьому виникає протиріччя: чим глибше людина вникає в проблему, тим формально краще і точніше будуть прийматися нею рішення. З іншого боку, чим глибше людина поглинає в проблему, тим більша складність моделі, і це тягне за собою помилки в результатах. Стикаючись із множиною параметрів, що відображають складну ситуацію, людський розум об'єднує їх у групи відповідно до якісних ознак [1]. У процесі оцінки оцінювач аналізує об'єкти і відносини між ними.

Найпростіша оцінка будується за правилом «якщо А, то В». Це означає, що якщо має місце інформаційна ситуація [2] «А», то слід прийняти оцінку «В» як функцію параметрів оцінки. Таке рішення називається простим, або одноланковим [3] і описується однією ланкою

$$A_K \rightarrow B_K(p_{ki}), \quad (1)$$

де A_K – інформаційна ситуація для випадку k; B_K – метод або алгоритм оцінки для ситуації k; p_{ki} – набір параметрів оцінки для ситуації k.

Такі методи оцінки мають місце в простих ситуаціях під час «нормативного» оцінювання, коли поява ситуації «А» передбачена регламентом або нормативом. У такому нормативі пропонується дію «В» для ситуації «А». У цьому разі система просто виконує інструкцію. Для складних ситуацій має місце поетапна оцінка [3], яка відображається ланцюжком ланок типу

$$A_1 \rightarrow B_1 \rightarrow A_2 \rightarrow B_2 \rightarrow \ldots\ldots B_{N-1} \rightarrow A_T \quad (2)$$

Таке оцінювання називається складовим. Вираз (2) інтерпретується таким чином. Інформаційна ситуація A_1 тягне дію B_1, яка призводить до інформаційної ситуації A_2. Інформаційна ситуація A_2 тягне дію B_2 і так далі, поки не буде досягнуто цільовий стан оцінки A_T. Такий ланцюжок дій називається також «шляхом оцінювання» і служить основою побудови послідовного алгоритму, який призводить до вирішення A_T від початкової ситуації A_1. Сукупність дій B характеризує процеси обчислень або прийняття рішень, якщо алгоритм пов'язаний із рішенням. Обчислення, пов'язані з комп'ютерними технологіями прийняття рішень, відноситься до живих і інтелектуальних систем. Більшість завдань оцінювання вимагають багатоетапних рішень (2). До умов рішень завдань щодо оцінки земель відносяться основні види земельних платежів.

У процесі управління доводиться вирішувати [4] стратегічні, тактичні та операційні завдання. Управління земельною власністю включає всі три рівні, для яких може знадобитися визначення нормативної вартості землі.

Як результат рішення задачі ціна землі фіксується в земельному кадастрі по кожній ділянці поряд із відомостями про зміну його статусу, кордонів, площі і про розташованих на ній будівлях. Ці дані необхідні для всіх систем інформаційного забезпечення ринку нерухомості та її державної реєстрації. Для зберігання даних про землю необхідні інформаційні системи, а в цілому для реалізації рішення і підтримки прийняття рішень необхідне застосування інформаційних моделей.

На світовому ринку нерухомості під вартістю об'єкта нерухомості (земельної ділянки або прав на її довгострокову оренду) зазвичай розуміють найбільш імовірну ціну, яку можна отримати під час його продажу на конкурентному і відкритому ринку. Це говорить про те, що вартість земельної власності містить вірогідну складову, яка з плином часу схильна до коливань ринкових відносин.

Іншими словами, визначення вартості здійснюється в умовах інформаційної невизначеності, яку необхідно зменшити або виключити, застосовуючи методи обліку невизначеності і ризику в управлінні. Оскільки факторів, які впливають на вартість земельних ділянок багато, а результатом оцінювання повинна бути їх мінімальна кількість (в ідеалі одне), то необхідно проводити комплексне оцінювання.

Основою економічного регулювання земельних відносин є моніторинг земель і масова оцінка земель. Слід зазначити, що в європейських країнах досить інтенсивно розвинений міський кадастр. Унаслідок цього в галузі міського кадастру є достатньо напрацювань для проведення оцінок із використанням різних формальних систем, включаючи системи переваг.

У систему масової оцінки міських земель входять як оцінка якості земель, придатності земель із метою містобудівних і для інших конкретних потреб (під будівництво житлового будинку, під рекреаційні потреби, під вирощування с/г культур тощо), так і визначення потенційної цінності земель у грошовому еквіваленті.

Земельні ділянки в населених пунктах оцінюються по їх функціональному призначенню з урахуванням насиченості забудови, престижності місця розташування, екологічного стану, соціального і інженерно-транспортного облаштування та інших споживчих властивостей. За сукупністю цих характеристик територія України поділяється на низку оціночних зон, диференційованих за базовими ставками земельного податку та нормативною ціною земель [5].

Оцінка вартості земельних ділянок або права їх оренди для всіх видів операцій із землею проводиться на основі масової оцінки землі. Масова оцінка включає юридичну (правову) і метричну складові.

Кадастрова метрична інформація збирається за допомогою топографо-геодезичних технологій, а останнім часом для цієї мети ширше використовують геоінформаційні технології.

Геопросторова модель для оцінки території формується таким чином:

– виходячи з цілей аналізу, вибираються ті об'єкти, які визначають властивості території;

– визначаються математичні моделі функцій просторового впливу j-х властивостей для всіх i-х об'єктів у безрозмірному нормованому вигляді;

– формується модель сукупної функції щільності обстежуваної території $F(x, y)$ як системи моделей функції щільності j-х властивостей i-х об'єктів у безрозмірному нормованому вигляді.

У результаті на основі використання математичної моделі формується своєрідне інформаційне поле у вигляді функції щільності $F(x, y)$, що визначає властивості кожної точки території через вплив об'єктів, що знаходяться на даній території та за її межами. Графічно це поле впливів об'єктів наочно представляється у вигляді поверхні (віртуального рельєфу) у триви-

мірному просторі і у вигляді ліній рівного рівня у двовимірному. Елементами поверхні (рельєфу) є «гори» або «западини» від впливу точкових об'єктів, «хребти» від впливу лінійних об'єктів, «підняті плато» або «провали» від впливу полігональних об'єктів. Цінові зони формуються шляхом побудови ліній рівного рівня [6].

Методика оцінки території на основі системного застосування функції геопросторового впливу досить технологічна і легко автоматизується шляхом застосування геоінформаційних технологій за допомогою розробленого програмного модуля.

При цьому найбільш ефективною технологією збору кадастрової інформації є використання супутникових навігаційних систем. Масова оцінка земель формується на основі збору, обробки й актуалізації детальної кадастрової інформації про вартісні характеристики земель та земельних ділянок різного цільового призначення.

Особливої уваги під час оцінки земель має термін актуалізації. Треба розуміти, що масова оцінка земель є динамічною і потребує періодичної перевірки та переоцінки, якщо відбуваються істотні зміни з характеристиками земель. Наприклад, різке погіршення екологічної ситуації знижує вартість земель, розвиток інфраструктури, наприклад зони відпочинку, може підвищити їх вартість. Часовий фактор збільшує інформаційну невизначеність і вимагає застосування методів її зменшення.

Комплексна економічна оцінка території – це оцінка території населених пунктів, яка враховує, по можливості, всі фактори містобудівної цінності [7]. Основним принципом комплексної економічної оцінки є зонування території населеного пункту за результатами бальної оцінки земель, спочатку по кожному з основних факторів, а потім – інтегрованої бальної оцінки за всіма чинниками разом із кадастровими кварталами.

Інтегрована кадастрова оцінка проводиться по кожному функціональному використанню. Оцінка ведеться по кадастровим кварталам і масивам, у кожному з яких визначають бал інтегрованої за всіма чинниками масової оцінки [8].

Інтегрована бальна оцінка території населеного пункту проводиться на основі принципу переваги з урахуванням залежності (формула комплексної оцінки):

$$S_i = \frac{\sum_{i=1}^{n} F_i \times K_i}{\sum_{i=1}^{n} K_i}, \qquad (3)$$

де S_i – вартісна оцінка земельної ділянки в балах;

F_i – масова оцінка кожного фактору містобудівної цінності в балах;

K_i – внесок i-го фактору в ціну певної земельної ділянки у відсотках;

n – число факторів містобудівної цінності.

Коефіцієнт *(K)* для різних територій змінює своє значення. Існує декілька методів його визначення: соціологічні дослідження на основі опитувань із використанням наявних статистичних даних; спеціальне моделювання еталонного населеного пункту; експертна оцінка спеціалістів.

Для різних територій і міських умов значення *K* можуть змінюватися. Із формальної точки зору це означає, що *K* визначений на основі неоднорідної сукупності, для якої характерна наявність різних відносин і відповідностей усередині підмножин. У загальному випадку коефіцієнт *K* формується з інформаційної невизначеності і зменшення цієї невизначеності може здійснюватися прив'язкою *K* до конкретних підмножини, для яких характерна сталість відносин і відповідностей.

Земельні ділянки в населених пунктах оцінюються за їх функціональним призначенням з урахуванням насиченості будівництва, престижності місця розташування, екологічної ситуації, соціального й інженерно-транспортного облаштування та інших споживчих властивостей [8].

У цій частині оцінки починає працювати теорія переваг [2]. У теорії переваг бажано мати різноманітні приватні й узагальнені оцінки для контролю і підвищення надійності результуючого оцінювання. Для початку необхідно створити простір параметрів, які можуть бути оцінені або виміряні і є характеристикою одного показника, тобто вони утворюють унітарне відношення до сукупності параметрів оцінки земельної власності.

Приватних оцінюваних чинників, які впливають на оцінку земель, досить багато, тому зручно їх об'єднувати (створювати кластери або підмножини), для того щоб мати можливість поряд із приватними оцінками кожного фактора отримувати узагальнену оцінку за блоками. Виділення блоків доцільно проводити на основі кластеризації, тобто виділення однорідних множин. Процес кластеризації доцільно проводити на основі принципу відповідності. Відповідність можна вибирати на основі основних містобудівних чинників.

За цим принципом у населених пунктах фактори, які впливають на оцінку земель, можуть бути об'єднані за такими блоками: інженерно-технічний блок, блок соціально-побутової інфраструктури, блок транспортного забезпечення, екологічний блок, блок територіальної зони.

Приватні показники, що входять у блоки, задають реальні просторові параметри, де оцінювач робить оцінку переваг земельної ділянки (об'єкту переваг). Цей факт дуже важливий, оскільки результуюча оцінка буде в непрямій формі враховувати тільки ті показники, які включені до початкового простору параметрів.

Блоки і приватні показники утворюють базис для створення системи переваг. За сукупностя-

ми простору параметрів територія міста розподіляється на низку оціночних зон. Виділяються підзони підвищеної цінності. Найбільш часто використовують методи бальної оцінки. Система оцінки може бути адитивною (будуватися на основі суми), якщо вихідні параметри незалежні і доповнюють один одного. Система може бути мультиплікативною, якщо параметри оцінки впливають один на одного. Система може бути гібридною, коли частина параметрів не впливає на інші, а частина параметрів впливає.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що система оцінок використовує інформаційні моделі, які включають адитивні та мультиплікативні коефіцієнти. Вона побудована як структурована система моделей, що дає можливість переходити від простору параметрів до узагальнених оцінок. Такий ланцюжок оцінки повинен бути логічно несуперечливим. Отже, в основі системи оцінок і верифікації оцінювання повинна бути покладена логічна модель [8].

За результатами масової оцінки земель населених пунктів проводять зонування (архітектурне, містобудівне, функціональне, територіально-економічне), що є основним інструментом регулювання землекористування в населених пунктах під час планування містобудування.

Сутність зонування полягає в кластеризації, тобто виділенні однорідних множин на основі обраних ознак. Прагматичний аспект зонування спрямований на зменшення конфліктної ситуації між різними видами муніципальної діяльності. Особливістю зонування є просторовий характер кластеризації. Зони мають реальні межі на місцевості і поділяють територію на однорідні ділянки відповідно до вибраного критерію зонування.

Кожен тип зонування використовує свої критерії і свою методику визначення зон. У результаті виходять зони за окремими критеріями і комплексне зонування з використанням усіх критеріїв.

Роботи з комплексної масової оцінки території населеного пункту оформляються у вигляді кадастрової справи. У матеріали кадастрової справи входить: пояснювальна записка з короткою характеристикою оцінюваного населеного пункту, дані експертної оцінки внеску факторів містобудівної цінності за функціональним використанням земель, розрахунки оціночних шкал, таблиці бальної оцінки, схеми, графіки, звіти [8].

Планово-картографічним матеріалом є карти зонування території населеного пункту відповідно до різних факторів містобудівної цінності. Остаточним графічним документом є карта комплексної масової економічної оцінки території населеного пункту із зазначенням величин середніх ставок земельного податку та нормативної ціни землі для кожної економічної зони міста.

Висновки. Рішення завдання оцінки вартості земельних ділянок пов'язано з дослідженням сукупності чинників і усунення інформаційної невизначеності, а також подоланням можливої ігрової конфліктної ситуації. Початковий збір інформації здійснюється на основі застосування геодезичних методів. Рішення завдання оцінки вартості земельних ділянок пов'язано з побудовою і застосуванням інформаційних моделей. Рішення завдання оцінки вартості земельних ділянок пов'язано із застосуванням теорії переваг на основі отриманих різноманітних кількісних оцінок. Рішення завдання оцінки вартості земельних ділянок може бути пов'язано з побудовою інформаційних полів на основі методів Кригінга, що дає змогу в кожній точці поля отримувати оціночну величину.

Застосування розглянутої технології геопросторових моделей за прикладом європейських країн дає можливість автоматизувати процес масової оцінки земель і підвищити об'єктивність такої оцінки, що дає змогу зробити висновок про перспективність використання цієї технології в умовах України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tsvetkov V.Ya. Information field // Life Science Journal. – 2014. – № 11(5). –P. 551–554.
2. Savin-Baden M. & Major C. (2013). Qualitative Research: The Essential Guide to Theory and Practice. – London: Routledge.
3. Tsvetkov V.Ya. Dichotomic Assessment of Information Situations and Information Superiority // European Researcher. – 2014. – Vol. 86.– № 11–1. – P. 1901–1909.
4. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учебник / В.А. Горемыкин. – М.: Высшее образование, 2006. – 655 с.
5. Бахарева Н.А. Пространственная информация в региональном и муниципальном управлении / Н.А. Бахарева // Государственный советник. – 2013. – № 4. – С. 39–42.
6. Гнатюк А.Б. Совершенствование объектно-пространственного метода оценки экономического потенциала урбанизированной территории / А.Б. Гнатюк // Инновации и инвестиции. – 2012. – № 5.
7. Варламов А.А. Теоретические и методические положения управления земельными ресурсами и формирования системы государственного земельного кадастра / А.А. Варламов. – М.: ГУЗ, 2001. – 300 с.
8. Майоров А.А. Применение космических технологий для управления / А.А. Майоров // Государственный советник. – 2014. – № 3. – С. 38–41.

УДК 330.15

Стасюк В.М.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри туризму та цивільної безпеки
Луцького національного технічного університету

ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ: ТЕХНОГЕННА БЕЗПЕКА ЯК ОБ'ЄКТ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

WATER SUPPLY AND SANITATION OF UKRAINE: MAN-MADE SECURITY AS A CRITICAL INFRASTRUCTURE OBJECT

АНОТАЦІЯ

У статті оцінено стан водопровідно-каналізаційного господарства України як однієї з найважливіших систем життєзабезпечення міських агломерацій, котра належить до категорії об'єктів критичної інфраструктури, як катастрофічний. Доведено, що підгалузь потребує термінового проведення комплексу заходів, спрямованих на попередження кризових ситуацій, забезпечення готовності до дій у надзвичайних ситуаціях, управління в умовах кризових ситуацій, а також на забезпечення відновлення функціонування систем водопостачання та водовідведення у разі її часткового або значного руйнування. Запропоновано першочергові заходи, які дадуть змогу підвищити рівень безпеки водопровідно-каналізаційного господарства України як об'єкта критичної інфраструктури.

Ключові слова: водопровідно-каналізаційне господарство, об'єкт критичної інфраструктури, техногенна безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье оценено состояние водопроводно-канализационного хозяйства Украины как одной из важнейших систем жизнеобеспечения городских агломераций, которая относится к категории объектов критической инфраструктуры, как катастрофическое. Доказано, что подотрасль требует срочного проведения комплекса мероприятий, направленных на предупреждение кризисных ситуаций, обеспечения готовности к действиям в чрезвычайных ситуациях, управление в условиях кризисных ситуаций, а также на обеспечение восстановления функционирования систем водоснабжения и водоотведения в случае ее частичного или значительного разрушения. Предложены первоочередные меры, которые позволят повысить уровень безопасности водопроводно-канализационного хозяйства Украины как объекта критической инфраструктуры.

Ключевые слова: водопроводно-канализационное хозяйство, объект критической инфраструктуры, техногенная безопасность.

ANNOTATION

The state of water and sanitation of Ukraine as one of the most important life-support systems of urban agglomerations, which belongs to the category of critical infrastructure objects, was estimated as catastrophic. It has been proved that this sub-sector is in urgent need of a set of measures aimed at preventing crises, preparedness for emergency, management in crisis situations and to ensure the recovery of water supply and sanitation systems operation in case of their partial or significant destruction. The priority measures that will improve security level of water supply and sanitation of Ukraine as an object of critical infrastructure have been proposed.

Keywords: water supply and sanitation, critical infrastructure object, and man-made security.

Постановка проблеми. Із доповідей центральних органів виконавчої влади [1; 2], статистичної звітності [3; 4] тощо відомо, що технічний стан мереж та споруд водопровідно-каналізаційного господарства України щороку погіршується. При цьому достеменно невідомо, чи станом на сьогоднішній день в Україні здійснюється комплексна (координована) оцінка ризиків втрати чи ушкодження об'єктів таких і подібних їм об'єктів, які належать до найважливіших систем життєзабезпечення міських населених пунктів. Це викликає надзвичайну тривогу, адже умови господарювання у секторі водопостачання та водовідведення протягом останнього часу почали істотно змінюватись (зокрема, шляхом залучення приватних операторів). Окрім того, драматичні події в Україні протягом останніх років надзвичайно активізували питання необхідності надійного захисту таких та подібних їм об'єктів, які на міжнародному рівні прийнято ідентифікувати як об'єкти критичної інфраструктури. За таких умов завдання підвищення рівня надійності та захисту вітчизняних систем водопостачання та водовідведення як об'єктів критичної інфраструктури набуває все більшої актуальності. У Стратегії національної безпеки України [5] одним із основних напрямів державної політики у сфері національної безпеки якраз і задекларовано необхідність забезпечення належного рівня безпеки критичної інфраструктури та визначено пріоритети цього напряму. Тому аналіз та дослідження стану об'єктів критичної інфраструктури, пошук шляхів підвищення їх захисту та техногенної безпеки є актуальним науковим і практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічним аспектам функціонування підгалузі водопровідно-каналізаційного господарства України, аналізу технічного стану мереж водопостачання та водовідведення присвячена значна кількість наукових публікацій, перераховувати та аналізувати які через обмеженість обсягів статті немає ніякого резону.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак серед наукових праць дослідження проблем підвищення захисту та техногенної безпеки водопровідно-каналізаційного господарства України як об'єкта критичної інфраструктури виявити не вдалося.

Мета статті полягає в аналізі стану системи водопостачання як основної складової частини водопровідно-каналізаційного господарства України, розглядаючи його як об'єкт критичної інфраструктури, та розробці заходів щодо

підвищення рівня його техногенної безпеки та захисту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Водоводи та водопровідні мережі є одними з основних складників систем водопостачання. На кінець 2014 р. по них подавалась вода на господарсько-побутові потреби у 397 містах, 570 селищах міського типу та 4 709 сільських населених пунктах (дані наведені без урахування Автономної Республіки Крим та м. Севастополь). Одиночна протяжність водоводів становила 40 014,5 км (із них ветхих та аварійних – 13 180,2 км), вуличної водопровідної мережі – 82 098,8 км (із неї ветхої та аварійної – 28 335,6 км), внутрішньоквартальної та внутрішньодворової мереж – 19 880,5 км (із них ветхих та аварійних – 7 613,6 км) [3, с. 9]. Тобто очевидно, що технічний стан водопроводів та різних видів водопровідних мереж катастрофічний.

Окрім того, у Національній доповіді про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2014 р. [1] зазначається, що 25% водопровідних очисних споруд потребували відновлення, 20% насосних станцій відпрацювали свій нормативний термін, а 40% насосних агрегатів потребували заміни. Технічний стан об'єктів водовідведення також катастрофічний: в аварійному стані знаходилось 18 893,2 км, або 36,8% від їх загальної протяжності (51 396,8 км), а 35% каналізаційних насосних агрегатів потребували заміни. У доповіді відмічається, що потужність водопровідних і каналізаційних очисних споруд, яка потребує реконструкції, сягає 25%.

Думки фахівців щодо обсягів коштів, потрібних для відновлення систем водопостачання, істотно відрізняються. Окремі експерти вважають, що достатньо 14 млрд. євро, з яких 76% повинні бути направлені на відновлення працездатності водопровідної мережі (рис. 1) [6]. На думку фахівців Світового банку, у водопровідно-каналізаційне господарство України потрібно інвестувати 35 млрд. грн., а на думку експертів компанії COWI (Данія), – 500 млрд. грн. [7].

Ветхий стан мереж обумовлює значні непродуктивні втрати води. Так, у 2014 р. витоки та невраховані витрати води становили 754074 тис. м^3, тоді як у цілому обсяги відпущеної води всім споживачам становили 1 910 250 тис. м^3 [3, с. 15]. Частота аварій у мережах водопостачання України дуже висока – у середньому одна-дві аварії на 1 км трубопроводу, втрати води при цьому становлять 0,4–3,0 м^3/год.×км. Зазначені показники значно перевищують аналогічні європейських країн – рис. 2 [6].

Трубопроводи водопровідної мережі України виготовлені зі сталі, чавуну, залізобетону, полімерів та азбестоцементу. При цьому найчастіше використовувались сталеві труби – 52,9% від їх загальної кількості (на відміну від інших країн світу), експлуатаційна надійність яких невисока. Наприклад, у системах водопостачання Польщі використовується лише 22% сталевих труб від їх загальної кількості [6].

Рис. 1. Співвідношення між обсягами коштів, потрібних на реновацію складових частин системи водопостачання [6]

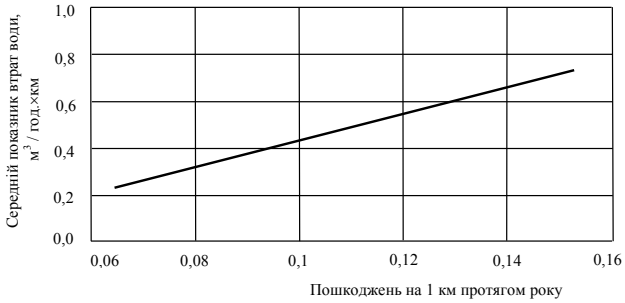


Рис. 2. Залежність утрат води від кількості аварій на 1 км протяжності трубопроводів систем водопостачання в європейських країнах [6]

Практично всі використовувані трубопроводи мереж водопостачання не мають внутрішнього антикорозійного покриття, а значна їх частина – зовнішнього. Це істотно пришвидшує їх руйнування під впливом агресивних середовищ – води та вологого ґрунту – та служить однією з основних причин високого рівня аварійності систем водопостачання. При цьому близько 72% аварій виникає на трубопроводах, виготовлених зі сталі та сірого чавуну, при цьому більшість із них – на сталевих трубах без покриття діаметром менше 200 мм [6].

Однією з причин високої аварійності на водопровідних мережах є також невідповідність реальних термінів експлуатації сталевих і чавунних трубопроводів нормативним, особливо це стосується труб діаметром до 300 мм. Установлено, що їх середня довговічність становить 10 років замість 20 нормативних [8, с. 133]. Однією з вагомих причин цього є їх низька стійкість до гідравлічних ударів [9, с. 8]. Експлуатаційні витрати під час використання таких труб зростають до 10% [8, с. 133], тому завдання оптимального вибору матеріалів трубопроводів під час конструювання нових мереж водопостачання та заміни ділянок зношених водоводів і гілок ветхої та аварійної мереж

системи водопостачання має стати одним із пріоритетних.

Незадовільний стан водопровідних споруд і мереж, їх високий рівень зношеності служать основними причинами виникнення аварій та надзвичайних ситуацій різних масштабів. Це загрожує нормальній життєдіяльності населення, функціонуванню промислового сектора економіки тощо. Тобто водопровідно-каналізаційне господарство України, будучи однією із основних систем життєзабезпечення міських агломерацій, цілком резонно відноситься до об'єктів критичної інфраструктури. Об'єкти критичної інфраструктури – об'єкти, вплив на які, зокрема через об'єкти критичної інформаційної інфраструктури, може мати наслідки, що безпосередньо зачіпають національну безпеку, включаючи безпеку людини і громадянина, суспільства та держави, до яких належать, наприклад: урядові установи, основна ресурсна база, енергетичні та транспортні магістральні мережі, військові об'єкти, нафто- та газопроводи, морські порти, залізничні станції, гідротехнічні та магістральні споруди, аеропорти та метрополітени, об'єкти та канали швидкісного та урядового зв'язку, системи екстреної допомоги населенню та реагування на надзвичайні ситуації, системи енергозабезпечення та системи життєзабезпечення (водо-, теплопостачання мегаполісів), пам'ятки культурної спадщини, місця масового скупчення людей та інші об'єкти. Перелік даних об'єктів затверджується Кабінетом Міністрів України [10].

Концепція особливого підходу до захисту об'єктів критичної інфраструктури існує в багатьох передових країнах світу. У США перші кроки на державному рівні щодо виокремлення об'єктів критичної інфраструктури в окрему групу та запровадження їх особливого захисту зроблені ще в період «холодної війни». У Європі ж у 2005 р. Європейською Комісією опубліковано «Зелену книгу щодо Європейської програми захисту критичної інфраструктури» [11], а в 2006 р. взяла початок Європейська програма захисту критичної інфраструктури [12]. Це цілком логічно, адже забезпечити абсолютний захист і безпеку всіх існуючих інфраструктурних систем (перелік яких досить великий) об'єктивно та фізично неможливо, тому виокремлення окремих із них, знищення або порушення роботи яких може становити загрозу національній безпеці держави в цілому, та присвоєння їм статусу об'єкта критичної інфраструктури, стосовно якого повинне забезпечуватись суворе дотримання чітких вимог щодо забезпечення зовнішньої безпеки їх функціонування, техногенної безпеки самих об'єктів тощо, цілком своєчасне та резонне. До таких об'єктів, безумовно, відноситься і водопровідно-каналізаційне господарство.

В Україні захист об'єктів, які можна віднести до категорії об'єктів критичної інфраструктури, регламентується численними нормативно-правовими актами (переважно внутрішньовідомчого характеру). Кожне відомство значною мірою, самостійно визначало можливі загрози та небезпеки для підпорядкованих йому об'єктів і використовувало певний набір інструментів, механізмів і ресурсів для забезпечення належного рівня їх безпеки. Це призвело до того, що чинним законодавством визначено цілу низку об'єктів, для яких регламентуються особливі умови забезпечення їх безпеки та захисту: підприємства, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави; об'єкти, які включені до Державного реєстру потенційно небезпечних об'єктів; об'єкти підвищеної небезпеки; важливі державні об'єкти; об'єкти, що підлягають обов'язковій охороні підрозділами Державної служби охорони за договорами; об'єкти, які підлягають охороні та обороні в умовах надзвичайних ситуацій і в особливий період; особливо важливі об'єкти електроенергетики тощо [13].

Тому, враховуючи описаний вище катастрофічний стан систем водопостачання, очевидно, що водопровідно-каналізаційне господарство України потребує термінового проведення комплексу заходів як об'єкта критичної інфраструктури. Спираючись на розроблену в Національному інституті стратегічних досліджень «Зелену книгу з питань захисту критичної інфраструктури в Україні» [14], доцільно протягом якомога коротших термінів втілити в життя/інтенсифікувати заходи, спрямовані на попередження виникнення кризових ситуацій, забезпечення готовності до дій у надзвичайних ситуаціях, управління в умовах кризових ситуацій, а також забезпечення відновлення функціонування систем водопостачання та водовідведення у разі їх часткового або значного руйнування, серед них:

– опрацювання прогресивного європейського досвіду щодо попередження виникнення кризових ситуацій у водопровідно-каналізаційному господарстві в цілому, інфраструктурі водопостачання зокрема (акцентуючи особливу увагу на найбільш важливих і небезпечних її об'єктах – станціях підготовки питної води тощо); розроблення механізмів щодо його імплементації у вітчизняних умовах;

– забезпечення здатності системи водопостачання/водовідведення до стабільного функціонування в кризових ситуаціях та в особливий період;

– створення нових та вдосконалення існуючих нормативно-регламентуючих, організаційних і технологічних інструментів та механізмів управління в підгалузі водопровідно-каналізаційного господарства в кризових ситуаціях;

– забезпечення (за потреби) фізичного захисту окремих елементів систем водопостачання та водовідведення з метою недопущення несанкціонованих дій (у т. ч. терористичних актів);

– забезпечення можливості ефективного відновлення функціонування систем водопоста-

чання/водовідведення у разі здійснення несанкціонованих дій (у т.ч. терористичних актів);

– забезпечення захисту даних та технічної інформації, що міститься в системах управління технологічними процесами водопостачання та водовідведення, від несанкціонованого блокування та модифікації;

– забезпечення потрібного рівня експлуатаційної безпеки виробничого обладнання, задіяного в процесах водопостачання/водовідведення, розроблення та впровадження відповідних інженерно-технічних заходів;

– формування матеріальних резервів, оцінка та інвентаризація ресурсів;

– забезпечення конфіденційності інформації відповідно до встановлених законодавством вимог під час обробки відповідних даних про системи водопостачання тощо.

Висновки. Технічний стан водопровідно-каналізаційного господарства України катастрофічний. Його відновлення потребує надзвичайно великих інвестиційних надходжень, за оцінками окремих експертів, – до 500 млрд. грн.

Водопровідно-каналізаційне господарство як одна із найважливіших систем життєзабезпечення міських агломерацій належить до категорії об'єктів критичної інфраструктури.

Водопровідно-каналізаційне господарство України як об'єкт критичної інфраструктури потребує термінового проведення комплексу заходів, спрямованих на попередження кризових ситуацій, забезпечення готовності до дій у надзвичайних ситуаціях, управління в умовах кризових ситуацій, а також на забезпечення відновлення функціонування систем водопостачання та водовідведення у разі її часткового або значного руйнування.

Розроблені у статті заходи повинні бути одними з першочергових до реалізації у підгалузі водопровідно-каналізаційного господарства України, які дадуть змогу підвищити рівень його безпеки як об'єкта критичної інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2014 році. – К.: Державна служба України з надзвичайних ситуацій, 2015. – 365 с.
2. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2013 році / Державна служба України з надзвичайних ситуацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2013/2_6.pdf.
3. Статистичний бюлетень про основні показники роботи водопровідного господарства України за 2014 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 18 с.
4. Статистичний бюлетень про основні показники роботи водопровідного господарства України за 2013 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 18 с.
5. Указ Президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rnbo.gov.ua/documents/396.html.
6. Стан водопровідних мереж України та шляхи запобігання погіршенню якості питної води / М.М. Гіроль [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://polypipe.info/news/238-stanvodoprovidnuhmerezhukraini.
7. Медведовський В.В. Система управління активами підприємств водопостачання і водовідведення / В.В. Медведовський // Комунальне господарство міст. – 2010. – № 96. – С. 294–301.
8. Водні ресурси на рубежі XXI ст.: проблеми раціонального використання, охорони та відтворення / За ред. академіка УЕАН, д.е.н., професора М.А. Хвесика. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – 564 с.
9. Захаревич М.Б. Повышение надежности работы систем водоснабжения на основе внедрения безопасных форм организации их эксплуатации и строительства: [учеб. пособ.] / М.Б. Захаревич, А.Н. Ким, А.Ю. Мартьянова; СПбГАСУ. – СПб., 2011. – 62 с.
10. Питання гарантування безпеки на об'єктах критичної інфраструктури – одне із пріоритетних в умовах сьогодення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248105246&cat_id=244277212.
11. Green Paper on a European Programme for Critical Infrastructure Protection [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2005/com/2005_0576en01.pdf.
12. Communication from the Commission of 12 December 2006 on a European Programme for Critical Infrastructure Protection [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2006/com/2006_0786en01.pdf.
13. Бірюков Д.С. Про доцільність та особливості визначення критичної інфраструктури в Україні. Аналітична записка / Д.С. Бірюков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
14. Зелена книга з питань захисту критичної інфраструктури в Україні / Д.С. Бірюков [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.

УДК 332.12:658.5.011

Щербакова Е.В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
Луганской государственной академии культуры и искусств
имени М. Матусовского

ЗАВОЕВАНИЕ ЛИДЕРСКИХ ПОЗИЦИЙ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

GAINING LEADING POSITIONS AS A PREREQUISITE FOR REGIONAL ECONOMIC POTENTIAL DEVELPOMENT

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ понятий «потенциал», «экономический потенциал» и «экономический потенциал региона». Обоснована необходимость развития экономического потенциала региона за счет реализации стратегии развития, направленной на завоевание лидерских позиций. Рассмотрено понятие «лидерство». Определены основные требования и их составляющие для успешной реализации стратегии развития региона для завоевания лидерских позиций и удержания региональной конкурентоспособности. Определена необходимость в разработке механизма развития экономического потенциала региона.

Ключевые слова: экономический потенциал, регион, стратегия развития, лидерство, региональная конкурентоспособность, механизм развития.

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз понять «потенціал», «економічний потенціал» та «економічний потенціал регіону». Обґрунтовано необхідність розвитку економічного потенціалу регіону за рахунок реалізації стратегії розвитку, спрямованої на завоювання лідерських позицій. Розглянуто поняття «лідерство». Визначено основні вимоги та їх складники для успішної реалізації стратегії розвитку регіону для завоювання лідерських позицій і утримання регіональної конкурентоспроможності. Визначено необхідність у розробці механізму розвитку економічного потенціалу регіону.

Ключові слова: економічний потенціал, регіон, стратегія розвитку, лідерство, регіональна конкурентоспроможність, механізм розвитку.

ANNOTATION

In the article it has been analyzed the concept of potential, economic potential and the region's economic potential. It has been proved the necessity of development of the region's economic potential through the implementation of a strategy to gain leadership position. It has been analyzed the concept of «leadership». It has been identified the basic requirements and their components for the successful implementation of the regional development strategy for the conquest of leadership positions and retain regional competitiveness. It has been proved the necessity to develop a the development mechanism of the region's economic potential.

Keywords: economic potential, the region's development strategy, leadership, regional competitiveness, the development mechanism.

Постановка проблемы. Экономический потенциал региона представляет некую величину, свидетельствующую о способности региональной экономики развиваться и благотворно влиять на экономическое положение государства на мировой арене. Однако такая величина не является постоянной, что дает возможность предположить о существовании вероятности не только уменьшения экономического потенциала, но и его увеличения за счет того, что в его состав входят как невозобновляемые ресурсы, имеющие свойство уменьшаться, так и возобновляемые ресурсы и возможности.

Анализ последних исследований и публикаций. Экономический потенциал региона представляет собой сложное понятие, обусловленное особенностями объекта исследования (региона), который характеризуется многоуровневыми отношениями, иерархическими связями в бюджетной, финансовой и экономической политике регионов, регулирующими механизмами национальной экономики.

Для четкого понимания, чем же является экономический потенциал региона, в первую очередь разберемся с семантикой термина «потенциал» (от лат. potentia – сила, возможность). В словаре иностранных слов М. Васюкова [13] приводится толкование термина «потенциал» как мощь, сила, а происхождение слова «потенциальный» – как «мощный» или «мощным быть» [3]. С. Ожегов определяет потенциал как степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность средств, возможностей, необходимых для чего-нибудь. Большая Советская Энциклопедия [4] трактует термин «потенциал» как «… средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, и те, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения любой задачи; возможности определенной личности, общества, государства в определенной области». А. Басюк [2] в широком смысле потенциал характеризует как совокупность возможностей производственной деятельности всех продуктивных вил общества.

Если говорить об экономическом потенциале, следует сказать о существовании большого количества исследований в данной научной сфере, опирающихся на такое же количество авторских определений этого термина. В данной статье мы не будем подробно останавливаться на анализе каждого научного результаты, а перечислим некоторые из них, наиболее подходящих тематике статьи. Итак, А. Румянцев [18] говорит об экономическом потенциале как о способности хозяйственного механизма выполнять производственную функцию. О. Жи-

волуга [7] определяет экономический потенциал как совокупность всех ресурсов предприятия и способность персонала его эффективно использовать. А. Басюк [2] говорит об имеющихся у экономического субъекта ресурсах, их оптимальной структуре и умении рационально использовать эти ресурсы для достижения поставленной цели. А. Тищенко [15, с. 27–36] определил экономический потенциал как совокупную способность имеющихся экономических ресурсов обеспечивать производство максимально возможного объема материальных благ и услуг, которые соответствуют проблемам общества. Р. Матковский [9, с. 10–18] в категории «Экономический потенциал» выделил вещественное содержание, которое раскрывает его связь с развитием современной системы продуктивных сил, и общественную форму, которая раскрывает и характеризует взаимосвязь этой категории с отношениями экономической собственности.

Если сузить объектную область до экономического потенциала региона, то здесь мы можем упомянуть В. Меньщикову [10], которая под экономическим потенциалом региона понимает «совокупную способность экономики региона, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления». Г. Улиганинц [16] определил экономический потенциал как сложную систему, которая начинает формироваться на уровне предприятий, домохозяйств, поднимаясь выше и формируя экономический потенциал отрасли и региона, а также общества в целом. М. Баканов [1, с. 138–154] экономический потенциал страны характеризует как возможность национальной экономики производить материальные блага, предоставлять услуги, удовлетворять экономические потребности общества. В. Мищенко [11] считает, что «экономический потенциал региона характеризуется его основными составляющими: природно-ресурсным потенциалом, населением и трудовыми ресурсами, производственным потенциалом». В словаре «Управление социалистическим производством» под ред. О. Козлова [17] дается определение экономического потенциала как экономических возможностей страны, зависящих от уровня развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма. Авторы [19] определяют экономический потенциал региона как совокупную способность экономики региона, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать высококачественную продукцию, товары, услуги, которые удовлетворяют общественные потребности, обеспечивающие развитие производства и потребления.

Цель статьи заключается в обосновании целесообразности использования стратегии завоевания лидерских позиций региона с целью развития его экономического потенциала.

Изложение основного материала исследования. Необходимость развития экономического потенциала региона сводится к тому, что совокупная способность экономики региона увеличивается, улучшая качество производственно-экономической деятельности и умножая

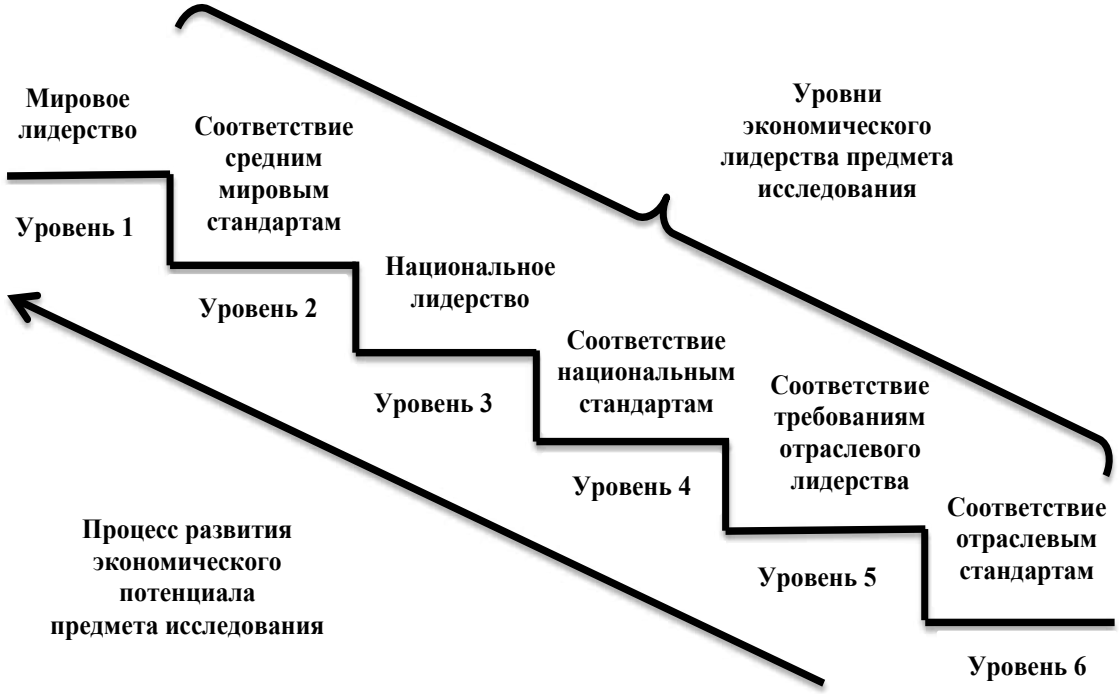


Рис. 1. Развитие экономического потенциала на базе экономического лидерства

благосостояние экономики страны в целом. Однако исследования в направлении развития экономического потенциала региона на современном этапе становления экономической науки сводятся в большинстве случаев либо к проведению анализа его структуры и оценке влияния эндогенных и экзогенных факторов, либо к внедрению мероприятий рационального использования имеющихся ресурсов и возможностей. Такое положение дел не соответствует сущности развития экономического потенциала региона, а именно возникновения нового качества состояния потенциала – его состава и структуры.

Для возникновения предпосылок появления нового качества или состояния экономического потенциала региона необходимо влияние внешних и/или внутренних факторов, обусловленных процессом развития экономики региона. В свою очередь, движущей силой развития экономики региона, способной повлиять на изменение её состава и структуры, может послужить конкурентная борьба. Современные условия конкурентной борьбы в любой сфере человеческой деятельности характеризуются стремлением к получению лидерских позиций в отрасли, в регионе, в государстве, на мировом рынке.

Если учесть, что завоевание лидерских позиций в той или иной сфере народного или мирового хозяйства создает предпосылки для изменения геополитической ситуации, улучшения производственной и непроизводственной сферы, способствует привлечению капитала, высококвалифицированных специалистов, развитию науки, культуры, образования, улучшению социальной сферы и т. д., то процесс завоевания лидерских позиций необходимо использовать для развития экономического потенциала региона через развитие экономики региона. В таком случае утверждение авторов [5] о том, что «мировое лидерство является наивысшим уровнем развития экономического потенциала целой страны или отдельного предприятия», становится справедливым. Завоевание лидерских позиций в той или иной сфере экономической деятельности направлено на достижение экономического лидера. Так, например, Г. Чепурко и А. Горяйнова разделяют несколько уровней развития потенциала на основе экономического лидерства, а именно (рис. 1):

Ко второму уровню после мирового лидерства относится соответствие средним мировым стандартам, к третьему уровню – национальное лидерство, четвертый уровень характеризуется соответствием национальным стандартам, пятый уровень отвечает требованиям отраслевого лидерства, шестой уровень ограничивается соответствием отраслевым стандартам.

С целью пониманию влияния экономического лидерства региона на процесс развития его экономического потенциала необходимо уточнить определение самого термина. Существует множество определений и теорий лидерства, на которых мы сейчас не будем заострять внимание, а только выделим наиболее подходящие для данного исследования понятия.

Слово «лидерство» происходит от слова «тропинка» – дорога, путь, направление судна в море [14]. Лидерство, как и власть, – это потенциал, который имеет человек. Сила и принуждение в лидерстве изменяются на побуждение и вдохновение [12].

Лидерство – отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений в группе. Лидерство возникает и функционирует в системе неформальных отношений людей и выражается во влиянии, оказываемом одним из них (лидером) на остальных членов социальной группы – последователей или ведомых. Конечная цель влияния – ориентация людей на решение стоящей перед группой задачи [6].

Лидерство – это тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном для данной ситуации сосуществовании различных источников власти и направленный на достижение целей организации [12].

Под лидерством понимается один из механизмов интеграции групповой деятельности, когда индивид или часть социальной группы играет роль лидера, т. е. объединяет, направляет действия всей, группы, которая ожидает, принимает и поддерживает его действия [8].

Исходя из представленных определений, можно сделать вывод о том, что лидерство региона в экономическом аспекте дает возможность определять направление движения последователей, выводя на новый экономический уровень государство. Вместе с этим регион-лидер увеличивает свои возможности привлечения инвестиций, высококвалифицированных кадров, новых технологий, что способствует развитию его экономического потенциала.

Однако завоевание лидерских позиций возможно для тех субъектов рынка, которые отвечают таким требованиям:

1) способны четко определить свое положение в рыночной конъюнктуре;

2) способны увидеть перспективу собственного развития и разработать для этого стратегию развития;

3) способны привлечь дополнительные финансовые средства в виде инвестиций;

4) способны реализовать проект по достижению лидерских позиций.

Рыночная конъюнктура зависит от множества факторов постоянного и временного характера, а также стимулирующих и сдерживающих развитие рынка, что, в общем, способствует формированию понимания об уровне конкурентоспособности товара, его ценности и потенциале дальнейшего развития региона. В данной ситуации завоевание лидерских позиций может осуществляться за счет внешних и внутренних региональных конкурентных преимуществ, но только тех, которые способны обеспечивать высокий уровень региональной конкурентоспо-

собности. Говоря о региональных конкурентных преимуществах, следует отметить, что они классифицируются как абсолютные (наличие уникальных ресурсов и возможностей в данном регионе) и относительные (лучшие по сравнению с другими регионами возможностями или условиями производства и сбыта той или иной продукции или предоставления услуг). Кроме того важной составляющей способности завоевания лидерских позиций является инновационный потенциал региона, суть которого заключается в том, насколько быстро субъект способен создавать необходимые активы, развивать их и внедрять с максимальной отдачей.

Способность видения перспективы собственного развития также связано с наличием инновационного потенциала региона. Речь идет о том, что имеющийся потенциал не всегда объективно отражает перспективу роста, т. к. может меняться с течением времени и под действием различных факторов. Обладая инновационным потенциалом, субъект способен приумножить имеющийся потенциал, что может положительно повлиять на стратегию развития для завоевания лидерских позиций. В качестве такой стратегии можно использовать стратегию конкурентной борьбы М. Портера, основанную на пяти конкурентных силах, стратегии концентрированного роста, стратегии интегрированного роста, стратегии диверсифицированного роста и стратегии сокращения. Выбор стратегии развития региона для завоевания лидерских позиций зависит от целеполагания руководителей самого региона и государства.

Обеспечение развития региона и завоевания лидерских позиций без привлечения дополнительных инвестиций невозможно по причине больших объемов требуемых финансовых вложений. Даже при условии, что экономика региона находится на высоком уровне и имеет профицит регионального бюджета, время на формирование необходимого объема капитала на развитие потребуется много, что отрицательно скажется не только на реализации стратегии развития для завоевания лидерских позиций, но и на удержании уровня региональной конкурентоспособности.

Разработка и реализация проекта по завоеванию лидерских позиций в первую очередь должны обеспечивать повышение региональной конкурентоспособности и эффективности использования стратегических ресурсов развития

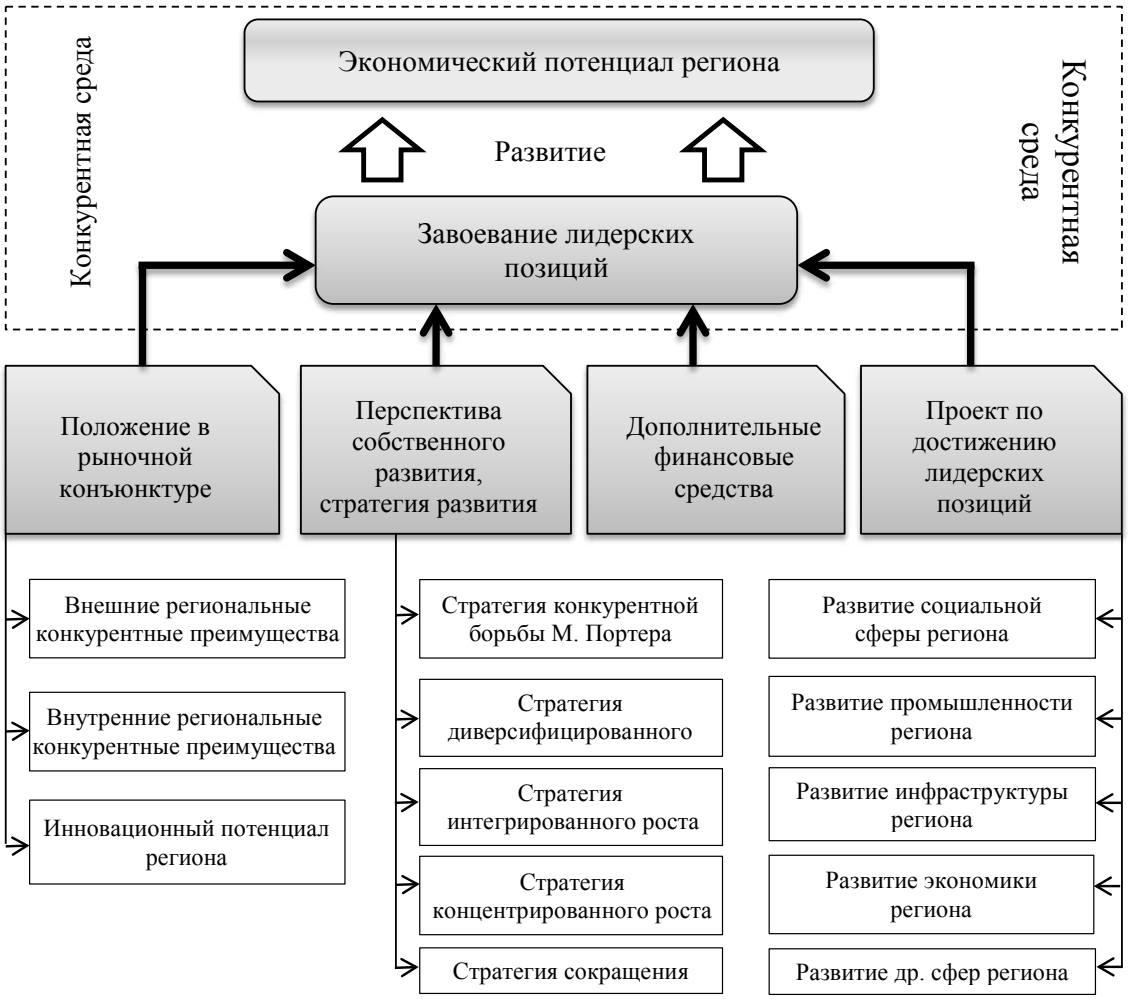


Рис. 2. Схема развития экономического потенциала региона через завоевание лидерских позиций

региона. Такие проекты могут быть направлены на развитие социальной сферы региона, инфраструктуры, промышленности, экономики и т. д. для привлечения новых и активизации имеющихся ресурсов развития региона.

Обобщенная схема развития экономического потенциала региона через завоевание лидерских позиций представлена на рис. 2.

Завоевание лидерских позиций региона при успешной реализации стратегии развития повлечет за собой увеличение многих социально-экономических показателей, таких как рост доходов консолидированного бюджета, улучшение качества жизни, увеличение численности населения и т. д. В свою очередь, перечисленные социально-экономические показатели повлияют на развитие экономического потенциала через увеличение расходов на социальные проекты региона, привлечение высококвалифицированных специалистов в разных отраслях, повышение промышленного потенциала региона и т. д. Однако для достижения поставленной цели знать составляющие и принцип развития экономического потенциала региона недостаточно. Для успешной реализации стратегии развития региона для завоевания лидерских позиций необходимо разработать комплексный механизм, позволяющий соединить взаимодополняющие процессы развития и лидерства воедино для получения нового качества и состояния экономического потенциала региона.

Выводы. Подводя итоги, необходимо отметить важность и необходимость развивать потенциал для региона и государства в целом. Завоевание лидерских позиций для осуществления процесса развития экономического потенциала региона является наиболее подходящим инструментом. Однако в условиях постоянно изменяющейся внешней среды и ужесточения правил конкурентной борьбы удержание региональной конкурентоспособности и завоевание лидерских позиций является сложной задачей для любого экономического субъекта, поэтому необходимо разрабатывать механизм развития экономического потенциала региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Баканов М.І. Теорія економічного аналізу: [навч. посіб.] / М.І. Баканов. –К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 495 с.
2. Басюк О.В. Сутністна характеристика категорії «екномічний потенціал регіону» / О.В. Басюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – № 36. – С. 244–249.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
4. Велика радянська енциклопедія / Ред. Б.А. Веденський. – Т. 34. – 634 с.
5. Горяйнова А.С. Планирование развития потенциала предприятия / А.С. Горяйнова, Г.В. Чепурко // KANT. – 2014. – № 2(11). – С. 4–6.
6. Дорофеева Л.И. Менеджмент: [учебник для студентов, обуч. по спец. «Математика», «Механика», «Прикладная математика в экономике»] / Л.И. Дорофеева, М.В. Бгашев. – Саратов: Сарат. ун-т, 2008. – 403 с.
7. Живолуга О. / Торгівля і ринок України / О. Живолуга; відп. ред. І.В. Сорока. – Д.: Дон ДУЕТ, 2000. – Вип. 10. – Т. 2.
8. Ирхин Ю.В. Политология: [учебник] / Ю.В. Ирхин, В.Д. Зотов, Л.В. Зотова.– М.: Юристъ, 2002. – 511 с.
9. Матковський Р.Б. Економічний потенціал та шляхи його ефективного використання: автореф. дис. …. канд. економ. наук / Р.Б. Матковський. – К., 2003. – 32 с.
10. Меньщикова В.И. Экономический потенциал региона: терминология, структура, модель / В.И. Меньщикова // Вестник ТГУ. Гуманитарные науки. Экономика. – 2010. – Вып. 4(84). – С. 51–63.
11. Мищенко В.В. Экономика регионов / В.В. Мищенко. – Барнаул, 2002.
12. Скибицкая Л.И. Лидерство и стиль работы менеджера: [учеб. пособ.] / Л.И. Скибицкая. – К.: Центр учебной литературы, 2009.
13. Словарь иностранных слов / Ред. М. Васюкова. – М., 1972. – 346 с.
14. Сущность и значение власти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mybiblioteka.su/6-25926.html.
15. Тищенко А.Н. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу: [монографія] / А.Н. Тищенко. – К.: ВНТУ, 2004. – 350 с.
16. Уліганинець Г.П. До питання про сутність терміну «економічний потенціал» / Г.П. Уліганинець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21654.doc. htm.
17. Управление социалистическим производством / Ред. О.В. Козлова. – М., 1983 г.
18. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1980 г. – Т. 4.
19. Экономический потенциал – его сущность и значение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studbooks.net/62980/rps/ekonomicheskiy_potentsial_ego_suschnost_znachenie.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.68:330.59-058.32

Романчук Н.М.
кандидат економічних наук
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИТРАТ НАСЕЛЕННЯ ТА ЙОГО ЗАМОЖНИХ ВЕРСТВ

POPULATION AND WELL-OFFS' EXPENDITURE STRUCTURAL CHARACTERISTICS

АНОТАЦІЯ

У статті представлено результати аналізу структур витрат населення України, визначених із використанням джерел інформації різних рівнів агрегації. Проаналізовано структури витрат домогосподарств у часі, досліджено їх динаміку. Визначено основні розбіжності у структурах витрат крайніх децильних груп розподілу домогосподарств за доходами. Показано результати реалізації підходу до більш точного оцінювання показників життєвого рівня домогосподарств України на основі врахування витрат та доходів заможних верств населення. Застосування підходу забезпечило можливість здійснити оцінку споживчих витрат заможних верств населення та визначити основні характеристики їх структур споживання. Досліджено якість оцінок витрат заможних верств населення.

Ключові слова: населення, витрати, структура витрат, COICOP, оцінювання, джерела інформації, заможні верстви населення.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты анализа структур расходов населения Украины, определенные с использованием источников информации различных уровней агрегации. Проанализированы структуры расходов домохозяйств во времени, исследована их динамика. Определены основные различия в структурах расходов крайних децильных групп распределения домохозяйств по доходам. Показаны результаты реализации подхода к более точному оцениванию показателей жизненного уровня домохозяйств Украины на основе учета расходов и доходов зажиточных слоев населения. Применение подхода обеспечило возможность осуществить оценку потребительских расходов зажиточных слоев населения и определить основные характеристики их структур потребления. Исследовано качество оценок расходов зажиточных слоев населения.

Ключевые слова: население, расходы, структура расходов, COICOP, оценка, источники информации, зажиточные слои населения.

ANNOTATION

The paper deals with analysis of household expenditure structures of Ukraine, which are defined using information sources of different levels of aggregation. The structures of household expenditures in time are analysed, it is studied their dynamics. The main differences of household expenditure structures of the first and last decile groups of households ranked by income are defined. It is shown the results of the approach application for more accurate assessment of indicators of household living standards of Ukraine including expenditures and incomes of well-offs. The approach provides the opportunity to assess consumption expenditures of well-offs and to define the main characteristics of their consumption patterns. It is studied the quality of expenditure evaluations of well-offs.

Keywords: population, expenditures, expenditure structure, COICOP, evaluation, sources of information, well-offs.

Постановка проблеми. Однією з проблем визначення окремих показників рівня життя населення є неповне врахування витрат та доходів певних його груп (заможних верств, домогосподарств із трудовими мігрантами, маргінальних верств населення, зайнятих у тіньовому секторі економіки) унаслідок складності доступу до них під час проведення обстеження домогосподарств. Це неповне врахування доходів і витрат призводить до зміщення оцінок низки важливих показників у бік бідніших верств. Неточне визначення показників витрат та доходів населення впливає на оцінки важливих соціально-економічних показників: індексів диференціації населення за рівнем життя, індексу споживчих цін, показників платоспроможності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати наукових досліджень, в яких розглядаються теоретичні аспекти рівня життя населення, аналіз особливостей витрат на товари та послуги залежно від рівня забезпеченості населення представлений в роботах [1; 2]. У публікації [3] представлено підходи до оцінки похибок розрахунку макропоказників, зокрема індекс споживчих цін, що передбачають узгодження даних із різних джерел. Теоретичні аспекти дослідження надійності результатів вибіркових обстежень, об'єднання даних із різних джерел представлені в роботі [4].

Доцільно зауважити, що у вітчизняних публікаціях не приділено достатньо уваги підходам до дослідження показників рівня життя населення з урахуванням доходів і витрат заможних верств населення.

Мета статті полягає у представленні основних результатів оцінки й аналізу структур ви-

трат населення України, включаючи витрати його заможних верств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час проведення досліджень витрат населення значна увага приділяється наявним (доступним) джерелам інформації, зокрема аналізу їх якості. Найбільш поширеними джерелами інформації під час дослідження витрат населення є дані мікрорівня: результати вибіркових обстежень бюджетів домашніх господарств, адміністративні дані та спеціалізовані бази даних.

Водночас в Україні одними із основних джерел даних для аналізу витрат населення є:

– результати вибіркового обстеження умов життя домогосподарств (далі – ОУЖД) – дані мікрорівня;

– дані системи національних рахунків (далі – СНР) – дані макрорівня.

Одним з основних підходів до групування споживчих витрат домогосподарств є міжнародна класифікація індивідуального споживання товарів і послуг за цілями (далі – COICOP), основними групами витрат якої є: продукти харчування та безалкогольні напої; алкогольні напої, тютюнові вироби та наркотики; одяг і взуття; житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива; предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла; охорона здоров'я; транспорт; зв'язок; відпочинок і культура; освіта; ресторани та готелі; різні товари та послуги. Відповідні структури середньодушових грошових споживчих витрат за результатами ОУЖД 2004, 2012 рр. представлені на рис. 1.

Рис. 1. Структура грошових споживчих витрат домогосподарств України в 2004 та 2012 рр.

Джерело: розраховано автором із використанням даних за результатами ОУЖД 2004, 2012 рр.

Як видно з наведених даних, максимальна питома вага в структурі середньодушових споживчих грошових витрат домогосподарств припадає на продукти харчування та безалкогольні напої, яка становить 52,1%. Дещо нижчими є витрати на житло та одяг, взуття, які, відповідно, становлять 11,2% та 7,4%. Інші групи витрат варіюють у межах 4,9–1,6%. Структури споживчих витрат домашніх господарств у 2004 та 2012 рр. дещо різняться: індекси Гатєва та Салаї, критерій Рябцева становлять, відповідно, 0,08; 0,12; 0,05, що свідчить про незначні відмінності у структурах, що розглядаються.

Одним із найпоширеніших підходів до розмежування населення за рівнем життя є побудова розподілу населення за квантильними групами, зокрема найчастіше використовуються децильні групи. З метою аналізу диференціації населення за рівнем життя на рис. 2 представлені структури витрат першої й останньої децильних груп розподілу домогосподарств за рівнем середньодушового грошового доходу.

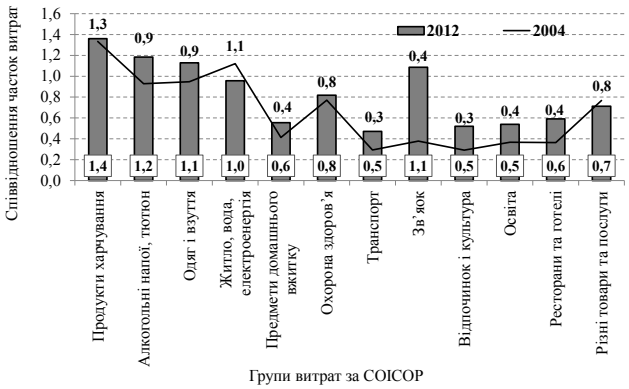


Рис. 2. Структури споживчих грошових витрат першої та останньої децильних груп розподілу домогосподарств України за середньодушовими грошовими доходами в 2004 та 2012 рр.

Джерело: розраховано автором із використанням даних за результатами ОУЖД, 2004, 2012 рр.

Аналіз споживчих грошових витрат домогосподарств зазначених груп населення дав змогу зробити висновок про істотну різницю між частками відповідних груп витрат крайніх децильних груп розподілу домогосподарств. У 2012 р. частка витрат на продукти харчування першої децильної групи населення на 40% більше за відповідну частку останньої децильної групи розподілу домогосподарств. Водночас частки груп витрат «Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива», «Транспорт», «Відпочинок і культура», «Ресторани та готелі» заможних верств населення на 20–50% вище за відповідні частки найменш заможних домогосподарств. Останнє відображає реалізацію закону Оукена – наявність оберненого зв'язку між чистим доходом домогосподарств та часткою їх витрат на продукти харчування в загальному обсязі видатків. Варто відзначити, що відхилення цієї групи споживчих грошових витрат для зазначених груп аналогічні як у 2004, так і в 2012 рр., це дає можливість зробити висновок, що структури споживчих витрат найбільш та найменш заможних домогосподарств України незначно змінюються в часі відносно одна одної (рис. 2). Показники структурних зрушень зазначених структур споживчих витрат, цих груп: індекс Гатєва – 0,21 і 0,22; критерій Рябцева – 0,15 і 0,16 в 2004 і 2012 рр. відповідно, що свідчить про:

– відносно незначну диференціацію населення України за групами витрат;

– особливості споживання населення повільно змінюються в часі: протягом розглянутого дев'ятирічного періоду показники зрушень не показали істотну динаміку.

Причинами подібності структур, на нашу думку, є:

– сталість традицій споживання в країні: витрати на продукти харчування, що становлять вагому частку в структурі, змінюються під впливом макроекономічних чинників (кризових явищ в економіці) вкрай нееластично – зниження частки витрат має місце лише після зменшення всіх останніх груп споживання;

– дані ОУЖД не повною мірою відображають споживчі витрати всіх верств населення, зокрема наявна недооцінка доходів та витрат заможних верств населення. За умови повної представленості всіх дохідних груп в обстеженні структура витрат очікувано зміниться згідно із законом Оукена: відбудеться зменшення питомої ваги групи витрат на продукти харчування та збільшення непродуктової складової – промислових товарів та послуг.

Порівняння структур споживчих витрат за даними СНР і результатами ОУЖД дає можливість зробити висновок про невідповідність структур витрат домогосподарств, визначених за цими джерелами даних. Зокрема, наявна істотна різниця між частками витрат групи «Продукти харчування та безалкогольні напої», «Транспорт» і «Відпочинок і культура». Крім того, ця різниця кореспондує із невідповідністю структур крайніх децильних груп розподілу домогосподарств (рис. 2, 3).

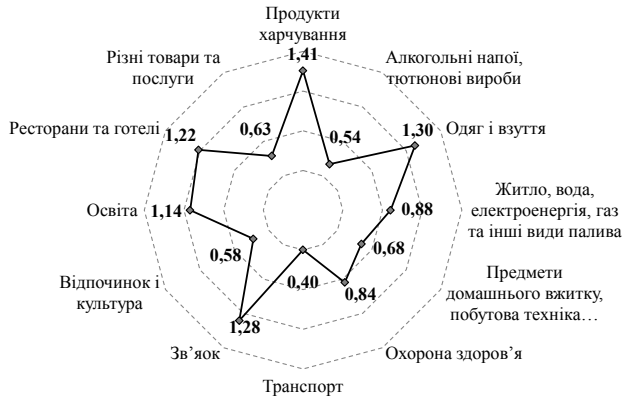


Рис. 3. Порівняння структур споживчих витрат домогосподарств за даними СНР і за результатами ОУЖД

Джерело: розраховано автором із використанням даних СНР 2012 р., ОУЖД 2012 р.

Аналіз показників структурних зміщень показав подібність структур витрат, визначених за даними СНР та ОУЖД, значення показників наближаються до граничних рівнів малих відмінностей у структурах (коефіцієнт Гатєва – 0,25; Салаї – 0,21; Рябцева – 0,18).

У роботах вітчизняних дослідників неодноразово зверталась увага на факт недоохоплення заможних домогосподарств в ОУЖД [5]. Із метою більш точного врахування витрат заможних верств населення здійснено процедуру коригування ваг обстеження на структуру споживчих витрат домогосподарств системи національних рахунків [6]. Це забезпечило можливість більш повного врахування в розподілі витрат заможних верств, що дає змогу стверджувати про певне нівелювання зміщень оцінок показників у бік бідного населення. Підтвердженням цього є вищі значення індексу Джині, розрахованого до (0,252) та після (0,292) проведення процедури коригування статистичних ваг. Аналіз індексів Джині, розрахованих для децильних груп розподілу домогосподарств за середньодушовими грошовими витратами за даними до та після коригування, показав істотне зростання індексу саме в останній децильній групі на 4 в. п. Водночас в інших групах зміна показника є порівняно незначною (0–0,01). Це дає змогу зробити висновок, що зростання рівня диференціації домогосподарств за рівнем середньодушових грошових доходів за даними після коригування відбулось унаслідок урахування певної частини доходів представників останньої децильної групи.

Використання зазначеного методологічного підходу забезпечило можливість побудови структур середньодушових споживчих витрат домогосподарств крайніх децильних груп розподілу домогосподарств за середньодушовими грошовими доходами з урахуванням рівня життя заможних верств населення України (рис. 4).

Рис. 4. Структури споживчих середньодушових грошових витрат домогосподарств першої і останньої децильних груп за даними після коригування

Джерело: розраховано автором із використанням даних ОУЖД, 2012 р., даних СНР, 2012 р.

Порівняння значень показників структурних зрушень, розрахованих із використанням даних до і після коригування, дає змогу зробити висновок про варіативність однакових статей витрат домогосподарств: витрати заможних домогосподарств за статтею «Продукти харчування…» порівняно нижчі (на 14,6 в. п., 24,8 в. п.

відповідно), вищі – за статтями «Транспорт» (на 5,7 в. п., 18,4 в. п. відповідно), «Ресторани та готелі» (на 3,2 в. п.; 3,0 в. п.). Відповідно, ознакою профілів споживання заможних домогосподарств є порівняно низька частка витрат на продукти харчування – нижче 30%, порівняно висока частка витрат на транспорт (близько 10–20%), ресторани та готелі (3–4%), відпочинок та культуру (3–5%).

Кількісна оцінка споживчих витрат заможних домогосподарств України забезпечила можливість визначити основні структурні характеристики їх витрат:

– частка витрат «Продукти харчування...» заможних домогосподарств є нижчою за відповідну частку найменш заможного населення та становить у середньому 26%;

– частки груп витрат «Транспорт», «Ресторани та готелі», «Відпочинок і культура», «Інші різні товари та послуги» заможних домогосподарств є вищими за відповідні витрати найменш заможного населення та становлять у середньому 10–20%; 3–5%; 4–5%; 4–6% відповідно.

Аналіз оцінок невеликих груп домогосподарств за результатами обстежень доцільно проводити, здійснюючи розрахунок ступеня надійності інформації, загальноприйнятим показником оцінки якої є коефіцієнт варіації. Результати розрахунку даного показника для кожної з груп витрат домогосподарств за даними ОУЖД до та після коригування наведені рис. 5.

Рис. 5. Коефіцієнти варіації споживчих грошових витрат децильних груп домогосподарств за даними до та після коригування

Джерело: розраховано автором із використанням даних ОУЖД, 2012 р., даних СНР, 2012 р.

Згідно з наведеними даними, коефіцієнт варіації набуває вищих значень для витрат заможних домогосподарств порівняно з рештою груп після коригування: для витрат «Транспорт», «Освіта», «Предмети домашнього вжитку...», «Ресторани та готелі», «Різні товари та послуги» показник варіює в межах 14–18%. Даний рівень показника варіації вважається достатнім для використання даних під час здійснення якісного аналізу.

Таким чином, кількісна оцінка витрат крайніх децильних груп дала можливість зробити висновок про існування істотних відмінностей в їх структурах, особливо за групами витрат «Продукти харчування...», «Транспорт», «Ресторани та готелі», «Відпочинок та культура», що обумовлює необхідність оцінки витрат заможних домогосподарств під час розробки та реалізації заходів тарифної політики (в аспекті оцінки платоспроможності домогосподарств під час споживання послуг ЖКП); фіскальної політики (в аспекті оцінки податкового навантаження на населення); соціально-економічної політики (в аспекті розрахунку диференціації населення за рівнем доходу).

Висновки. За результатами виконаних досліджень доцільно зробити такі висновки:

– загальною проблемою оцінки показників доходів та витрат домогосподарств із використанням даних вибіркових обстежень є деяка зміщеність цих оцінок з огляду на високий рівень невідповідей заможного населення;

– структури споживчих грошових витрат крайніх децильних груп розподілу домогосподарств за середньодушовими грошовими доходами характеризуються високим ступенем подібності;

– відмінність структур споживчих витрат домогосподарств за даними СНР та результатами ОУЖД подібна різниці структур крайніх децильних груп, що обґрунтовує можливість використання даних СНР для їх узгодження з даними ОУЖД із метою більш надійної оцінки витрат населення України та заможних верств зокрема;

– застосування методології коригування ваг одиниць обстеження з використанням даних СНР дає можливість: кількісно оцінити відмінності у структурних характеристиках споживчих грошових витрат крайніх децильних груп розподілу домогосподарств України з урахуванням рівня життя заможного населення; обґрунтувати основні структурні особливості споживчих витрат заможного населення (порівняно мала частка витрат на продукти харчування, що становить у середньому до 26% всієї суми витрат, порівняно велика частка витрат на транспорт (10–20%), відпочинок та культуру (3–5%), ресторани та готелі (3–4%); оцінити зміну рівня диференціації населення України за рівнем середньодушових грошових доходів за рахунок зростання доходів витрат в останній децильній групі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
2. Рівень життя населення України / За ред. Л.М. Черенько. – К.: Консультант, 2006. – 426 с.

3. Огай М. Методологічні підходи до підвищення надійності оцінювання індексу споживчих цін в Україні / М. Огай // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2011. – № 129. – С. 32–34.
4. Саріогло В.Г. Проблеми статистичного зважування вибіркових даних: [монографія] / В.Г. Саріогло. – К.: Держкомст України, 2005. – 264 с.
5. Остапчук Ю.М. Удосконалення методології розрахунків індексу споживчих цін / Ю.М. Остапчук, А.П. Ревенко // Статистика України. – 2007. – № 4. – С. 33–37.
6. Романчук Н.М. Теоретико-методологічні засади статистичної оцінки заможних верств населення / Н.М. Романчук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 134. – С. 65–68.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336

Алескерова Ю.В.
доктор економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет

Мараховська Т.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет

ФІСКАЛЬНИЙ ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

FISCAL MECHANISM OF SOCIO ECONOMIC AREAS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито, що фіскальна політика реалізації в соціально-економічній сфері складається з так званої дискреційної фіскальної та автоматичної політики. Проаналізовано реформи для громадян України, які неможливо проводити, якщо не зрозуміло, яким чином держава буде забезпечувати розвиток людського капіталу, та те, що економічне зростання супроводжувалося посиленням диференціації доходів між дохідними групами, а також за регіональною та професійною ознаками. Сформульовано авторське бачення змістовних характеристик фіскальної політики розвитку соціально-економічної сфери України, визначено аспекти важливості в даному напрямку. Доведено, що соціально-економічна політика як ключова складова політики держави офіційно завжди включалася в Україні до числа її найперших пріоритетів.

Ключові слова: фіскальна політика, соціально-економічна сфера, інфляція, політика держави, реформи.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто, что фискальная политика реализации в соціально-экономической сфере состоит из так называемой дискреционной фискальной и автоматической политики. Проанализированы реформы для граждан Украины, которые невозможно проводить, если не понятно, каким образом государство будет обеспечивать развитие человеческого капитала и то, что экономический рост сопровождался усилением дифференциации доходов между доходными группами, а также по региональному и профессиональному признаку. Сформулировано авторское видение содержательных характеристик фискальной политики развития социально-экономической сферы Украины, определены аспекты важности по данному направлению. Доказано, что социально-экономическая политика как ключевая составляющая политики государства официально всегда включалась в Украине в число ее самых первых приоритетов.

Ключевые слова: фискальная политика, социально-экономическая сфера, инфляция, политика государства, реформы.

ANNOTATION

Reveals that fiscal policy implementation in socio-economic sphere is the so-called discretionary fiscal policy and automatic. The analysis of reform for the citizens of Ukraine that can not be performed if it is not clear how the state will ensure the development of human capital and the fact that economic growth was accompanied by increasing income differences between income groups, as well as regional and professional characteristics. Author's vision fiscal policy content characteristics of the socio-economic sphere of Ukraine, certain aspects of importance in this area. It is proved that the socio-economic policy as a key component of official policy has always included in its Ukraine among the first priorities.

Keywords: fiscal policy, socio-economic sphere, inflation, government policy reforms.

Постановка проблеми. До загальних закономірностей розвитку сучасного суспільства слід віднести об'єктивний процес посилення соціальної орієнтації економічних систем, підпорядкування економічної політики завданням розвитку людини. Як наслідок, у відповідності з новою домінантою соціально-економічних відносин посилюється роль і значення соціальної функції держави. Оцінка соціального стану українського суспільства, яка пов'язана із проведенням АТО на сході країни, швидким темпом інфляції та окупацією Криму, свідчить про те, що основні соціальні ризики досягли масштабів, які можуть становити реальну загрозу національній безпеці держави, що є наслідком не тільки системної кризи, що супроводжує трансформаційні процеси в Україні, але й недосконалості державного управління соціальними процесами у суспільстві, які пов'язані із частими змінами в уряді та керівництві країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми фіскальної політики в соціально-економічній сфері висвітлені у роботах О. Бадрака, С. Гриневич, Т. Грицюк, Я. Жаліла, Д. Нікітенка, С. Юрія та ін. Однак вирішення проблеми підвищення ефективності фіскальної політики в соціальній сфері, усунення наявних недоліків фіскального механізму вимагає подальших досліджень у даному напрямку. Що ж стосується досліджень їх впливу на соціальний розвиток суспільства, то вони обмежуються вивченням окремих його аспектів, найчастіше це – добробут та соціально-економічний захист населення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даному етапі залишається невирішеним питання визначення місця

механізму реалізації фіскальної політики в соціально-економічній сфері. У більшості праць українських вчених аналіз фінансових інструментів державного регулювання не виходить за межі економічної системи.

Мета статті полягає у дослідженні сутності фіскальної політики та її проблем у механізмі її реалізації в соціально-економічній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фіскальна політика реалізації в соціально-економічній сфері складається з так званої дискреційної фіскальної та автоматичної політики.

Під дискреційною політикою розуміють свідоме регулювання державою оподаткування і державних витрат з метою впливу на реальний обсяг ВВП, зайнятість, інфляцію, економічний ріст. Як правило, дискреційну фіскальну політику можна прогнозувати в різні періоди економічного циклу.

У період спаду стимулююча дискреційна політика складається із:

1) збільшення державних витрат;

2) зниження податків;

3) поєднання росту державних витрат із зниженням податків (з урахуванням того, що мультиплікаційний ефект зростання державних витрат більший, ніж мультиплікаційний ефект зниження податків).

Така фіскальна політика в соціально-економічній сфері призводить фактично до дефіциту бюджету, але забезпечує скорочення падіння виробництва.

В умовах інфляції при надлишковому попиті стримуюча дискреційна фіскальна політика складається із:

1) зменшення державних витрат;

2) збільшення податків;

3) поєднання скорочення державних витрат із зростаючим оподаткуванням (з урахуванням того, що мультиплікаційний ефект зменшення державних витрат більше, ніж мультиплікаційний ефект росту податків).

Така політика орієнтується на позитивне сальдо бюджету. Безумовно, це абстрактна схема поведінки парламенту й уряду, і механізм дискреційної фіскальної політики далеко не такий простий, оскільки в реальній економіці діють паралельні і різноспрямовані фактори, і зрозуміло, що пошук оптимальної фіскальної політики – це завдання дуже складне.

Автоматична фіскальна політика заснована на системі вбудованих стабілізаторів. Під автоматичним, або вбудованим стабілізатором розуміють економічний механізм, який автоматично реагує на зміну економічного стану без необхідності прийняття певних рішень з боку уряду, здійснення ним певних проектів. До основних вбудованих стабілізаторів відноситься зміна податкових надходжень. Сума податків залежить від величини доходів. Тому в періоди активного росту ВВП податкові надходження автоматично зростають (при прогресивній системі оподаткування), що забезпечує зниження купівельної спроможності і стримує економічний ріст. І, навпаки, в періоди спаду податкові надходження автоматично зменшуються, сума вилучених доходів також зменшується, тобто поступово збільшується купівельна спроможність в економіці, що стримує спад.

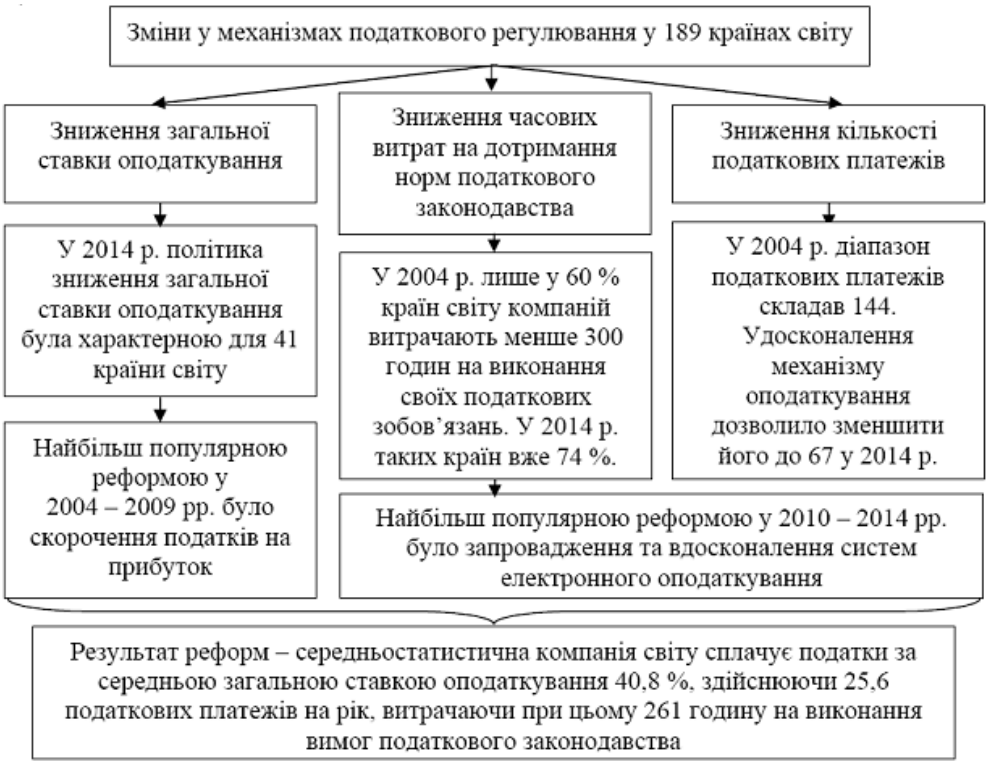


Рис. 1. Зміни фіскальної політики в країнах світу

Соціально-економічна політика як ключова складова політики держави офіційно завжди включалася в Україні до числа її найперших пріоритетів. Завдяки Угоді про асоціацію та Плану дій з лібералізації візового режиму рік тому Україна отримала дорожню карту реформ. Але реалізація передбачених реформ не завжди відповідає очікуванням як європейців, так і пересічених українців. Особливе занепокоєння викликає соціально-економічна політика, яка завжди знаходиться позаду реформаторських зусиль офіційних реформаторів , як від громадянського суспільства, так і від держави.

Реальні реформи для громадян України неможливо проводити, якщо не зрозуміло, яким чином держава буде забезпечувати розвиток людського капіталу. Економічне зростання супроводжувалося посиленням диференціації доходів між дохідними групами, а також за регіональною та професійною ознаками.

На рисунку 1 зображено зміни фіскальної політики в країнах світу.

З нашої точки зору, основна проблема соціально-економічної політики в Україні полягає в її хибному сприйнятті як засобу пом'якшення негативних соціальних наслідків активного розвитку ринкової економіки, «компромісного рішення» задоволення соціальних потреб суспільства за рахунок фіскального обмеження сприятливості умов розвитку приватного бізнесу. Подібний підхід сформував в економічній політиці України певний антагонізм між завданнями економічного та соціального розвитку. Як наслідок, сформувалася тенденція до вирішення нагальних питань соціальної сфери за рахунок відкладення вирішення завдань розвитку.

Для зменшення податкового тягаря на доходи працівників за рахунок підвищення ставки ЄСВ було б доцільним, як свідчить досвід Польщі, на таку ж суму збільшити їм зарплату.

Позитивно вплинуло б на оптимізацію соціальних видатків і створення єдиного Соціального фонду на базі чотирьох позабюджетних державних цільових фондів, оскільки їх функції досить часто пересікаються, а рівень ефективності витрачання коштів з цих фондів значно нижчий, ніж з бюджету.

Комплексний аналіз динаміки соціальних видатків багатьма експертами свідчить про загальне збільшення фінансування соціальної сфери. Так, з 2000 по 2012 рр. питома вага соціальних видатків у загальній структурі видатків збільшилася з 39,2% у 2000 р. до 60,7% у 2012 р.

Незважаючи на загальне збільшення фінансування соціальної сфери рівень добробуту населення залишається низьким, що підтверджують показники бідності в Україні. Так, у період з 2000 по 2012 рр. рівень бідності, за оцінками експертів, коливався в межах 26-28%, хоча опитування населення дають значно більшу цифру (близько 40%). Значною мірою це пов'язано з тим, що 42,3% коштів основних програм державної соціальної підтримки потрапляють до 30% найбідніших, а решта надходить до різних страт, включаючи найбагатшу децильну групу [12, с. 62].

У структурі доходів Зведеного бюджету України протягом останніх років мала місце тенденція до зростання частки податкових надходжень: з 73,3% у 2007 р. до 81,8% у 2013 р., а у їхній структурі – зростання непрямих податків: з 41,9% від загальної суми доходів Зведеного бюджету в 2007 р. до 50,3% у 2013 р., що свідчить про посилення податкового тиску на незаможні верстви населення. У структурі видатків Зведеного бюджету України у 2013 р. найсуттєвішими статтями витрат стали соціальний захист (28,7%), освіта (20,1%), економічна діяльність (10,1%), охорона здоров'я (12,2%) [13, с. 11].

Для удосконалення соціальної політики та зменшення відцентрових тенденцій новий уряд України повинен провести децентралізацію, в тому числі й у фінансовій сфері. Частина податків, які раніше направляли в державний бюджет, необхідно залишити на місцях для збільшення місцевих витрат, як це було зроблено у постсоціалістичних країнах, які вступили до ЄС. Сьогодні, як показують події в Криму та на Сході України, вкрай важливо виявити нові підходи до фіскальних відносин, щоб зупинити відцентрові тенденції у нашій країні.

Причому важливо знайти такі перерозподільчі механізми, які були б справедливими у соціальному та фіскальному плані для всіх регіонів України.

Пенсійне забезпечення працівників органів місцевого самоврядування доцільно надавати з місцевих бюджетів, як і виплати регресних відшкодувань, тоді місцева влада не була б зацікавлена у створенні робочих місць з важкими умовами праці в регіоні.

На наш погляд, підґрунтям для нагромадження системних суперечностей між завданнями економічного та соціального розвитку стали наступні чинники:

1. Низька ефективність та надмірна витратність соціальної сфери. Це пов'язане з нереформованістю системи управління, відпливом кваліфікованих кадрів через низький рівень заробітної плати, відсутністю механізмів цільового надання соціальних послуг, тривалим недоінвестуванням, а відтак – зруйнованістю основних фондів тощо.

2. Переважно фіскальний характер фінансування соціальної сфери. Нерозвиненість механізмів диверсифікації надання соціальних послуг та стихійність у запровадженні платного сегменту цієї сфери обумовили надмірне фінансове навантаження на державний та місцеві бюджети при розпорошенні та низькому контролі за цільовим використанням отримуваних бюджетних коштів;

3. Можливість для суб'єктів господарювання здобуття конкурентних переваг за рахунок нехтування соціальною відповідальністю. Прак-

тика соціально відповідального ведення бізнесу досить повільно набувала поширення серед вітчизняних підприємств. Зловживання можливостями повільного збільшення заробітної плати в трудонадлишкових регіонах чи сегментах ринку праці, збереження несприятливих умов праці, екологонебезпечних способів виробництва нерідко обумовлювали збереження значної конфліктності у стосунках між бізнесом та працівниками, бізнесом і місцевою владою.

4. Відсутність реально діючого ринку праці. Неадекватність механізмів регулювання попиту і пропозиції працівників на вітчизняному ринку праці обумовила структурні деформації в системі професійної підготовки, надлишок фахівців одних спеціальностей та дефіцит – інших, виникнення локальних дефіцитів та надлишків працівників в окремих регіонах, і, як наслідок, зниження ефективності використання трудового потенціалу нації.

5. Відсутність належної динаміки продуктивності праці. Зростання заробітної плати (а відтак, і соціальних відрахувань), яке суттєво перевищило динаміку продуктивності праці, обумовило прогресуюче вилучення потенційних інвестиційних ресурсів підприємств на потреби поточного споживання, що сформувало умови для відтворення цього розриву. Водночас заробітна плата значною мірою втратила стимулюючу функцію оцінки результативності трудової діяльності працівника.

6. Неефективна структура доходів населення. Надмірна частка соціальних трансфертів, динаміка яких не залежить безпосередньо від рівня економічної активності їх одержувачів, не дозволила встановити належний зв'язок між економічною динамікою та зростанням споживчого попиту. Надто висока диференціація доходів за регіональною та професійною ознаками призводила до сегментації споживчого попиту, виникнення локальних «перегрівів» ринку, що, зрештою, посилювало інфляційний ефект загального зростання доходів.

7. Нерозвиненість механізмів «каналізації» доходів населення в заощадження. Зростаючі доходи, отримувані населенням, навіть ведучи до активного зростання банківських депозитів, де-факто відігравали роль акселератора споживчого кредитування. Зростання інвестиційного кредитування відбувалося значно повільніше, що пригнічувало стимулюючий ефект зростання доходів для економіки країни. На цьому тлі безпосереднє зростання споживчого попиту вело до збільшення потреби в імпорті для його задоволення, що також применшувало стимулюючий ефект цього зростання.

Між тим, ситуація, що склалася в економіці України в останні роки під впливом як світових економічних тенденцій, так і внутрішніх проблем вітчизняної економіки, створила передумови для зміни ситуації.

По-перше, посилення конкурентних викликів для української економіки загострило важливість максимально ефективного використання доступних ресурсів, в першу чергу – людських. Відтак суттєво посилилась зацікавленість в реалізації потенціалу вітчизняного людського капіталу. Тривалий період недофінансування соціальної сфери обумовив суттєве знецінення цієї складової багатства нації, проте водночас показав практичну важливість інвестування в людський капітал, обумовивши збільшення як приватних, так і державних вкладень.

По-друге, ускладнення ситуації в бюджетній сфері як наслідок впливу світової валютно-фінансової кризи восени 2008 р. обумовило необхідність підвищення ефективності бюджетних видатків, в тому числі – на соціальну сферу. Відтак, очікується підвищення попиту на методики посилення цільового характеру видатків, зменшення непродуктивних втрат тощо.

По-третє, потреба в раціоналізації зайнятості на підприємствах, які опиняються під потужним конкурентним тиском, особливо в умовах звуження ринків збуту в період валютно-фінансової кризи, загострює проблему удосконалення механізмів регулювання пропозиції на ринку праці, підготовки та перепідготовки фахівців, захисту інтересів працюючих та вивільнюваних працівників тощо.

По-четверте, збереження значної інфляційної загрози обумовлює першочерговість механізмів мінімізації інфляційного впливу соціальних видатків та посилення їх позитивного впливу щодо генерації національного економічного зростання.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Виходячи з вищезазначеного, слід констатувати, що в Україні склалися сприятливі умови для переходу від розгляду соціально-економічної політики як неминучого компромісу на шляху економічного зростання та ринкового реформування економки до усвідомлення її важливої, а в окремих напрямках ключової ролі у формуванні новітніх конкурентних переваг національної економіки. Лише «вбудувавши» соціально-економічну політику нового зразку в механізм економічного зростання в ролі одного з потужних генераторів останнього, видається можливим за сучасних умов зберегти та надалі посилити рівень соціальної орієнтованості економіки України, забезпечити передбачений вітчизняним законодавством рівень соціальних стандартів та їх поступове наближення до європейських показників.

Досягнення такої мети вимагає суттєвої модернізації соціально-економічної політики держави. Основними орієнтирами такої модернізації є наступні.

1. Забезпечення цільового характеру пільг соціального спрямування, виключення можливостей користування такими пільгами осіб, які не мають нагальної потреби в їх отриманні при різкому спрощенні механізмів отримання таких пільг потребуючими категоріями населення. Це вимагатиме:

– монетизації частини пільг з урахуванням зарубіжного, в т.ч. російського досвіду в цьому процесі;

– нормування пільг з урахуванням встановлених норм споживання житлово-комунальних, транспортних, медичних та інших послуг з метою виключення надмірного споживання з їх використанням;

– запровадження єдиного реєстру отримувачів та єдиного електронного обліку прав на отримання пільг, автоматизація процесу надання права на отримання пільги;

2. Підвищення ефективності використання бюджетних видатків на соціальну сферу, забезпечення їх цільового використання. Це, зокрема, передбачає дії на наступних напрямах:

– модернізацію управління установами соціальної сфери (насамперед сфери охорони здоров'я) за рахунок посилення повноважень та ініціативних дій місцевих влад;

– послідовне запровадження страхових засад в наданні соціальних послуг при беззаперечному та на високому рівні забезпеченні надання базових соціальних послуг за рахунок державного бюджету;

– раціоналізацію фінансування установ соціальної сфери з диференціацією в залежності від їх навантаження, місця розташування, потреб розвитку; збільшення інвестиційної складової соціальних видатків для уникнення непоправних втрат соціальної інфраструктури;

– диверсифікацію надавачів соціальних послуг (насамперед у житлово-комунальному секторі) з метою забезпечення максимально ефективного використання видатків центрального та місцевих бюджетів, коштів кондомінімумів тощо.

3. Посилення впливу держави на розподіл доходів через фіскальні механізми. Держава має забезпечити вилучення та перерозподіл частини отримуваних в суспільстві високих доходів, враховуючи, що значна частина таких доходів утворилася не завдяки продуктивності їх отримувачів, а через структурну недосконалість вітчизняних ринків.

4. Прискорення процесу впровадження пенсійної реформи з формуванням механізмів інвестиційного використання коштів пенсійних фондів, гарантуванням надійності їхніх вкладень. Це, зокрема, передбачатиме:

– створення системи страхування пенсійних внесків;

– розширення спектру фінансових інструментів, доступних для інвестування;

– завершення формування нормативно-правової бази пенсійного страхування, в тому числі визначення чіткого співвідношення відповідальності державних та недержавних установ пенсійного страхування.

5. Активізація державної політики на ринку праці з метою його якнайшвидшої адаптації до структурних змін, які відбуваються в економіці, та оптимізації використання трудового потенціалу регіонів та країни в цілому. Зокрема:

– забезпечення стратегічної адекватності державного замовлення на підготовку фахівців системами вищої та спеціальної освіти;

– запровадження механізмів оперативної поточної перепідготовки працівників, які вивільняються, або бажають змінити спеціальність за власною ініціативою;

– вжиття заходів щодо підвищення територіальної мобільності працівників;

– розширення мережі соціальних робіт для абсорбції зростаючого числа вивільнених працівників.

6. Заохочення дій, які здійснюються підприємствами щодо підвищення продуктивності праці та супроводжуються відповідним збільшенням доходів працюючих:

– впровадження податкових стимулів інвестиційних процесів, пов'язаних з підвищенням продуктивності використання трудових ресурсів;

– заохочення проведення навчань з підвищення кваліфікації персоналу підприємств, в тому числі середнього та вищого управлінського персоналу, для різних категорій персоналу та галузей економіки такі навчання могли б фінансуватися за рахунок коштів самих підприємств, громадян, центрального чи місцевих бюджетів, а також міжнародної технічної допомоги;

– запровадження практики угод між підприємствами та регіональними центрами зайнятості щодо можливостей пріоритетного працевлаштування працівників, вивільнених внаслідок запровадження підприємствами технологій, які збільшують продуктивність праці та зменшують потребу в персоналі.

7. Здійснення цільових кроків щодо стимулювання розвитку національного виробництва у відповідь на зростання внутрішнього споживчого попиту, зокрема:

– спрощення умов для довгострокового кредитування інвестиційних проектів;

– розбудова інфраструктури внутрішнього ринку, надання інформаційно-методичної підтримки доведення вітчизняної продукції до споживача;

8. Заохочення й розвиток соціальної відповідальності бізнесу:

– запровадження фіскальних засобів заохочення соціальної відповідальності бізнесу;

– активне пропагування цінностей та стандартів соціально відповідального бізнесу;

– державна підтримка національних і міжнародних ініціатив, пов'язаних із соціальною відповідальністю, сприяння запровадженню в Україні міжнародних соціальних стандартів ведення бізнесу;

– запровадження стосунків державно-приватного партнерства, яке полягає у встановленні довгострокових відносин між суб'єктами центральної або місцевої влади та підприємствами чи їх громадськими об'єднаннями з приводу

вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем.

З нашої точки зору, впровадження вищезазначених структурних зрушень спроможне надати позитивний імпульс подальшому розвиткові соціальної орієнтації економіки України. Завдяки тому, що така система заходів дозволяє вийти з тупику розвитку, в якому опинилась вітчизняна соціальна політика в умовах валютно-фінансової дестабілізації та посилення бюджетних обмежень, вона може розглядатися як точка консолідації, яка дозволить мінімізувати конфліктність у відносинах між державою, роботодавцями та пересічними громадянами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
3. Гейць В.М. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 рр. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВУ НБУВ, 2010. – 232 с.
4. Мельник В.М. Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 11–17.
5. Мельник П.В. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: [моногр.] / Мельник П.В., Тарантул З.С. – К.: Знання України, 2008. – С. 675.
6. Мельник М.В. Податкове стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності / М.В. Мельник // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2008. – № 628. – С. 219.
7. Соломенко С.М. Бюджет повної зайнятості та фіскальна політика / С.М. Соломенко // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 3–12.
8. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: [моногр.] / Швабій К.І. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2009. – С. 180
9. Іванов Ю.Б. Регулятивний потенціал податкової системи України: [монографія] / [Ю.Б. Іванов та ін.] ; – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 335 с.
10. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : [навч. посібник] / під ред. Ю.Б. Іванова, І.А. Майбурова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
11. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : [монографія] / за заг. ред. Л.Л. Тарангул; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, К.: Фенікс, 2012. – 532 с.
12. Черенько Л.М. Специфіка формування та прояву нерівності в Україні / Л.М. Черенько // Демографія та соціальна економіка – 2013. – №2. – С. 60–69.
13. Вірченко А.А. Трансмісійний механізм бюджетно-податкової політики в умовах макроекономічної нестабільності: Автореф. дис... канд. екон. Наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / А.А. Вірченко. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2014. – 20 с.
14. Hufbauer G. Tax Policy in a Global Economy / G. Hufbauer // Paper for the American Institute of Contemporary German Studies. – Peterson Institute for International Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iie.com/publications/papers/ paper.cfm?ResearchID=365
15. Doing business 2016 / The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf

УДК 368.022

Бондаренко А.Ф.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри управління та фінансово-економічної безпеки
навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Моісеєнко М.А.
студентка обліково-фінансового факультету
навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Таранченко А.Д.
студентка обліково-фінансового факультету
навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKETING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті представлено сучасний стан розвитку страхового ринку. Авторами розглянуто переваги впровадження страхового маркетингу в діяльність вітчизняних страхових компаній. Досліджено ключові чинники впливу на розвиток страхового маркетингу. Проаналізовано основні показники діяльності страхових компаній в Україні. Запропоновано подальші напрямки розвитку страхового маркетингу.

Ключові слова: страховий маркетинг, страховик, страховий ринок, перестрахування, страхові резерви.

АННОТАЦИЯ

В статье представлено современное состояние развития страхового рынка. Авторами рассмотрены преимущества внедрения страхового маркетинга в деятельность отечественных страховых компаний. Исследованы ключевые факторы влияния на развитие страхового маркетинга. Проанализированы основные показатели деятельности страховых компаний в Украине. Предложены дальнейшие направления развития страхового маркетинга.

Ключевые слова: страховой маркетинг, страховик, страховой рынок, перестрахование, страховые резервы.

ANNOTATION

The article shows modern position of development of insurance market. Authors considered the benefits of introduction of insurance marketing in activity of domestic insurance companies. Researched key factors which have an influence on insurance marketing's development. Analyzed the main indexes of insurance companies' activity. Propose the main directions of development of insurance marketing.

Keywords: insurance marketing, insurer, insurance market, reinsurance, insurance reserve.

Постановка проблеми. Майже кожна галузь вітчизняної економіки, включаючи страхування, використовує інструменти маркетингу у своїй діяльності. Страховий маркетинг розглядається як особлива галузь маркетингу сфери послуг в силу специфіки страхової діяльності. Страховий маркетинг є новою філософією страхового бізнесу, оскільки використання його інструментів позитивно впливає на діяльність не лише страхових компаній, а й на функціонування всього страхового ринку. Зростання конкуренції між страховими компаніями, слабкий попит на послуги, а також низький рівень страхової культури та довіри у населення, відсутність поінформованості про можливості страхування виступають ключовими проблемами на страховому ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням загальних проблем страхування займалися такі вчені як: А. Манес [7], Л. Орланюк-Малицька [8], О. Шихова [14], А. Шеремет [13] та ін.

Серед вітчизняних вчених варто виділити В. Базилевича [3], К. Воблого [4], О. Зарубу [6], К. Шелехова [12].

Питання розвитку маркетингу та дослідження різних його аспектів стали предметом багатьох зарубіжних та вітчизняних публікацій таких науковців: Г. Багієва [2], Дж. Еванса [15], А. Старостіної [11], А. Павленко [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Після ознайомлення з працями науковців було з'ясовано значну практичну важливість та недостатню теоретичну обґрунтованість проблем, пов'язаних з розумінням системи страхового маркетингу, формуванням комплексного підходу до розробки та впровадження його інструментарію українськими страховими компаніями, що стало вирішальним фактором при виборі теми дослідження.

Метою статті є дослідження практичних і теоретичних аспектів використання страхового маркетингу на українських підприємствах в нинішніх умовах функціонування страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль маркетингу в діяльності суб'єктів страхового ринку важко переоцінити. Багато науковців досліджують теоретичні та практичні аспекти маркетингової політики, проблеми управління маркетингом. У нашому випадку достатньо праць присвячено проблемам, пов'язаним з особливостями використання маркетингу в страховій діяльності.

Економічна теорія на сьогоднішній день не дає єдиного тлумачення поняттю «страховий маркетинг». За В.Базилевичем, страховий маркетинг – це комплекс заходів, спрямованих на формування та постійне вдосконалення діяльності страхової компанії, а саме [3]:

1) розробка конкурентоспроможних страхових продуктів (послуг) для конкретних категорій споживачів (страхувальників);

2) впровадження раціональних форм реалізації цих продуктів за належного сервісу та реклами;

3) збирання та аналіз інформації щодо ефективності діяльності страховика.

Н. Долгошея дає таке трактування «страхового маркетингу» як системи взаємодії страховика і страхувальника, спрямованої на взаємне врахування інтересів і потреб [5].

Звернемося до зарубіжних бачень даного поняття. Наприклад, польський науковець А. Рутковський в страховому маркетингу вбачає сукупність інтегрованих дій, котрі проводяться страховиком і які мають на меті формування страхових послуг з точки зору ринку і народного господарства [1]. Можна по-іншому сформулювати наведене визначення, як «вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб шляхом обміну» [10]. Зміст такої діяльності складають послідовно проведені етапи (рис. 1).

Проаналізувавши тлумачення маркетингу у страхуванні, можна логічно підсумувати, що маркетинг є суттєвою складовою у формуванні стратегічної політики страхових компаній.

Значущість страхового маркетингу можна проілюструвати через його функції [3]:

– дослідження ринків та клієнтської бази страховика, тобто виявлення існуючих та потенційних клієнтів з метою їх залучення, що принесе в свою чергу вищі прибутки;

– дослідження власного страхового портфеля компанії, тобто проведення аналізу залежності ймовірності настання страхових випадків від таких характеристик клієнтської бази, як її географічне положення, стать, професія;

– розробка вимог до страхових послуг, що проявляється у виявленні властивостей, які найбільше задовольнятимуть потреби споживача;

– просування страхових послуг на ринок.

Маркетингова діяльність страховика спирається на аналіз кон'юнктури страхового ринку, аби достовірно визначити потреби споживачів страхових послуг та методи їх задоволення, оперативно реагувати на зміни ендогенних та екзогенних факторів навколишнього середовища, впроваджувати інновації у діяльність страхових компаній.

Ключовими чинниками впливу на розвиток страхового маркетингу в Україні є:

– рівень купівельної спроможності споживачів;

– ціна на страхові послуги;

– ймовірність настання страхових випадків;

– рівень соціального забезпечення;

– конкуренція на страховому ринку та ін.

Нині український страховий ринок є головним сектором фінансових послуг і за обсягом грошових коштів, і за рівнем законодавчої та організаційної діяльності. Проте існує ряд проблем, які гальмують розвиток даного сектору економіки, а саме:

– недостатність досвіду у страховиків;

– орієнтація на короткострокову перспективу та відсутність довготривалої стратегії розвитку;

– висока ціна на страховий маркетинг;

– розвиток корпоративного та кептивного страхування.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків в Україні. Загальна кількість страхових компаній станом на кінець 2015 р. становила 382, у тому числі СК «life» – 57 компаній, СК «non-life» – 325 компаній (табл. 1).

За 2015 р. кількість страхових компаній зменшилася на 25 одиниць.

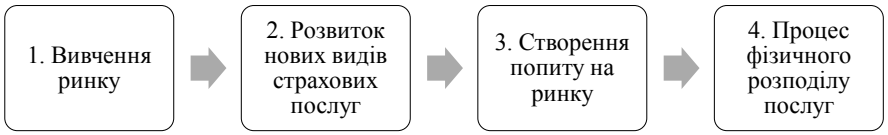


Рис. 1. Процес розподілу страхових послуг

Таблиця 1

Кількість страхових компаній у 2013–2015 рр.

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2013	Станом на 31.12.2014	Зміни у 2015 році		Станом на 31.12.2015
			внесено інформацію	виключено інформацію	
Загальна кількість, у т.ч.	414	407	10	35	382
СК «non-Life»	352	345	9	29	325
СК «Life»	62	62	1	6	57

Джерело: складено та розраховано за даними «Підсумки діяльності страхових компаній» за період 2013–2015 рр. Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [16]

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в таблиці 2.

Хоча в останні роки і відбулися позитивні зрушення, однак класичний страховий ринок України страждає від недовіри до страхування та відсутності страхової культури у населення. Слабкий розвиток страхової культури обумовлений наступними факторами: відсутністю у осіб середнього віку та молоді досвіду у сфері страхування; низьким рівнем страхової освіти; залежністю від економічного та соціального розвитку країни; орієнтацією населення на короткострокові грошові операції; слабкою поінформованістю про переваги страхування і страхових послуг з боку страхових компаній.

Саме маркетинг націлений на підвищення страхової культури населення і вплив на усвідомлення важливості існування інституту страхування. На сьогоднішній момент страхові компанії прагнуть ефективно вирішувати дану проблему шляхом впровадження дієвого механізму страхового маркетингу. Проведення ринкових досліджень займає перше місце в переліку інструментів маркетингового комплексу.

Перш ніж виводити страховий продукт на ринок, страховики розробляють маркетингову стратегію, від якої залежить ефективність діяльності страхових компаній. Маркетингова стратегія ґрунтується на аналізі кон'юнктури ринку, потенційних та наявних клієнтів страхових послуг; сегментації ринку та розробки ефективного маркетинг-міксу.

Маркетингова стратегія страхової компанії – це комплексна реалізація даних, отриманих страховиками у процесі дослідження ринку, що дає змогу провести оцінку матеріалів за станом ринку в динаміці та виробити оптимальну стратегію страховика. Вона реалізується за допомогою таких інструментів [5]:

1) дослідження та сегментація ринку;
2) політика в галузі розробки страхових послуг та їх позиціонування;
3) цінова політика;
4) спосіб організації продажу страхових послуг та визначення каналів їх збуту;
5) політика формування споживчого попиту.

Маркетингова стратегія включає продуктову стратегію, цінову стратегію, стратегію збуту та стратегію просування.

Страхова послуга є особливим видом продукту, що характеризується високим рівнем споживчої корисності. Виходячи з цього, пріоритетним завданням страховиків є представлення свого товару на ринок. Продуктова стратегіє має бути направлена на задоволення потреб

Таблиця 2

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка за 2013–2015 рр.

	2013	2014	2015	Темпи приросту	
				2014/2013	2015/2014
				%	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті	35204,8	87328,5	35975,7	148,1	-58,8
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	142952,0	97952,0	98737,5	-31,5	0,8
Страхова діяльність, млн. грн.					
Валові страхові премії	21508,2	28661,9	26767,3	33,3	-6,6
Валові страхові виплати	5151,0	4651,8	5065,4	-9,7	8,9
Рівень валових виплат, %	23,9	16,2	18,9	-	-
Перестрахування, млн. грн.					
Сплачено на перестрахування	2522,8	8744,8	9704,2	246,6	11,0
Виплати, компенсовані перестраховиками	537,8	486,7	640,9	-9,5	31,7
Отримані страхові премії від перестрахувальників-нерезидентів	275,4	324,0	12,9	17,6	-96,0
Виплати, компенсовані перестрахувальникам-нерезидентам	15,9	27,4	9,9	72,3	-63,9
Страхові резерви, млн. грн.					
Обсяг сформованих страхових резервів	12577,6	14435,7	15828,0	14,8	9,6
Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.					
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	56224,7	66387,5	70261,2	18,1	5,8
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	48831,5	37914,0	40530,1	-22,4	6,9
Обсяг сплачених статутних капіталів	14579,0	15235,5	15120,9	4,5	-0,7

Джерело: складено та розраховано за даними «Підсумки діяльності страхових компаній» за період 2013–2015 рр. Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [16]

споживачів страхових послуг, зручність та унікальність страхового продукту.

Цінова стратегія передбачає поділ страхових послуг на послуги основного асортименту (складають основну частину прибутку страхових компаній) та послуги додаткового асортименту (доповнюють основні продукти). В залежності від типу страхового продукту страхова компанія формує цінову політику, застосовуючи відповідні тарифи.

Стратегія збуту створює відповідні умови щодо реалізації страхового продукту на ринку. У своїй діяльності страхова компанія використовує наступні канали реалізації: офісний метод реалізації, через агентську мережу та відокремлені підрозділи, через об'єднання страховиків, через посередників.

Стратегія просування передбачає використання різноманітних видів реклами, метою якої є інформування потенційних споживачів та формування чіткого ставлення до страхового продукту.

Отже, у сфері діяльності страхового маркетингу можна виділити наступні пріоритетні об'єкти уваги: страхове поле (потенційні клієнти та об'єкти страхування); канали розподілу страхових послуг; якісні характеристики страхових послуг; формування попиту.

Страховий маркетинг спрямований на досягнення високих кількісних та якісних показників діяльності страхових компаній, котрими є кількість укладених договорів, охоплений сегмент страхового поля, ступінь задоволення запитів клієнта, якість страхових послуг тощо.

Нині український страховий маркетинг в повній мірі відповідає сучасному стану розвитку вітчизняного страхового ринку, що характеризується відсутністю системного підходу, одиничністю маркетингових дій, відірваністю від загального процесу надання страхових послуг. Підтвердженням слугує наявність маркетингових підрозділів у провідних страхових компаніях, які займаються рекламою страхових послуг та торгової марки, а не координуванням маркетингових програм усіх підрозділів.

На етапі розвитку національного страхового маркетингу, при комерціалізації страхових послуг українські страховики починають звертати увагу не лише на зростання об'ємів продажів, а й на ефективне проникнення на ринок, відповідність послуг каналам розподілу.

Конкуренція на ринку повинна сприяти пожвавленню маркетингової діяльності компаній, які, в свою чергу, ставлять на меті підвищення рівня конкурентоспроможності та розширення своєї ринкової частки. Зростаюча конкурентна боротьба між страховими компаніями є імпульсом для орієнтації страховиків на потреби та вподобання, систему цінностей клієнтів. Ключова роль страхового маркетингу полягає у дослідженні стимулів, мотивів, які впливають на поведінку і процес прийняття рішень потенційними страхувальниками щодо отримання страхових послуг. Це передбачає використання в маркетинговій діяльності страховиків сукупності методів та прийомів, що сприятимуть ефективному функціонуванню в умовах невизначеного ринкового середовища.

За допомогою аналізу теоретичних та практичних основ страхового маркетингу в Україні можна виокремити наступні напрямки його подальшого розвитку:

1) впровадження нових та вдосконалення вже існуючих маркетингових стратегій;

2) розробка інформаційних систем маркетингової інформації;

3) підвищення рівня страхової культури потенційних клієнтів;

4) укріплення довіри населення до страхових послуг.

Отже, підсумовуючи все вищезазначене, можна сказати, що використання маркетингових послуг є одним із найперспективніших напрямків розвитку страхового ринку в Україні, оскільки страховий маркетинг має можливість прямо впливати на діяльність не лише окремої компанії, а й страхового ринку в цілому.

Висновки. Розширення діапазону використання маркетингу є одним із найбільш пріоритетних напрямків страхової діяльності . В Україні існує ряд перешкод, які гальмують розвиток страхового сектору, проте, проаналізувавши переваги маркетингу в страховій діяльності, можна із впевненістю сказати, що його застосування значно підвищить рівень ефективності надання страхових послуг. У свою чергу, це позначиться на діяльності страхових компаній, покращиться якість наданих послуг, підвищиться рівень страхової культури.

Наявна ситуація на ринку страхових послуг підштовхує компанії до вдосконалення своєї діяльності, використовуючи, в свою чергу, довгострокові стратегії розвитку. Продумана організація збуту та активна комунікація з потенційними страхувальниками є вирішальним чинником у досягненні успіху. Виживання в конкурентній боротьбі зобов'язує страхові компанії практикувати нові види обслуговування, постійно звертати увагу на інтереси та побажання клієнтів. Саме цим пояснюється необхідність страховиків діяти на ринку відповідно до теорії та практики сучасного маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rutkowski Adam. Badania rynku jako podstawowy element działalności marketingowej ubezpieczyciela. – Wiadomości Ubezpieczeniowe. – 1985. – № 6. – S. 22.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: [учебник для вузов]. 3-е изд. –СПб. : Питер, 2010. – 576 с.
3. Базилевич В.Д. Страхування : [підручник] / за ред. В.Д. Базилевича – К. : Знання-Прес, 2008. – 1019 с.
4. Воблый К.Г. Основы экономии страхования / К.Г. Воблый. – М.: Анкил, 1995. – 232 с.
5. Долгошея Н.О. Страхування в запитаннях та відповідях: [навч. посіб.] / Н.О. Долгошея. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 318 с.

6. Заруба О.Д. Страхова справа: [підручник]. – К. : Товариство «Знання», 1998. – 314 с.
7. Манэсъ А. Основы страхового дъла (переводъ съ нъмецкаго под редакціей и съ дополненіями) М.И. Ушакова. : Изданіе – М.В. Кечеджи-Шаповалова. – С-Петербургъ, 1909. – 244 с.
8. Орланюк-Малицкая Л.А. О понятиях и факторах финансовой устойчивости страховых компаний / Л.А. Орланюк-Малицкая // Вестник финансовой академии. – 1998. – № 1. – С. 33–38.
9. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: [підручник] / [А.Ф. Павленко, А.В. Войчак]. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
10. Спицын Т.О., Спицын Я.О. Маркетинг в банке / [Т.О. Спицын, Я.О. Спицын] – Тернопіль : Тарнекс. – 1993. – 230 с.
11. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: [підручник] / [А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.]; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1071 с.
12. Шелехов К.В. Корпоративне страхування здоров'я персоналу як сучасний інструмент інвестування у людський капітал / К.В. Шелехов // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 312–322.
13. Шеремет А.Д. Методика финансового анали за : [учебное пособие] / А.Д. Шеремет. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001 – 536 с.
14. Шихов А.К., Шихов А.А. Страхування і страхове право. Питання та відповіді / [А.К. Шихов, А.А. Шихов] – М. : Юриспруденція, 2008. – 328 с.
15. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг / [Дж. Эванс, Б. Берман] пер. с англ. – М. : Сирин, 2002. – 308 с.

УДК 336.2.026

Боровик П.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва

Очеретня А.К.
студентка
Уманського національного університету садівництва

Руденький О.О.
студент
Уманського національного університету садівництва

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОГО МЕХАНІЗМУ СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

CURRENT PROBLEMS OF DOMESTIC MECHANISM OF LEVYING OF VALUE ADDED TAX

АНОТАЦІЯ

У статті досліджені проблеми сучасного вітчизняного порядку справляння податку на додану вартість. Результати дослідження продемонстрували, що, не зважаючи на реформування вітчизняного механізму справляння податку на додану вартість, яке відбулось шляхом прийняття відповідного розділу Податкового кодексу України, та внесення до нього низки змін, порядок нарахування і сплати цієї податкової форми ще є далеким від досконалості. Зокрема, до ключових недоліків вітчизняного механізму справляння податку на додану вартість необхідно віднести відшкодування від'ємного значення об'єкта оподаткування з ПДВ з бюджету, значну кількість податкових пільг, те, що механізм справляння податку на додану вартість стимулює розвиток торгівлі, а не виробництва, активізує інфляційні процеси та заохочує суб'єктів його сплати до використання цього податку та його платників у схемах податкових оптимізацій. Результати дослідження показали, що основними напрямами вдосконалення порядку нарахування і сплати податку на додану вартість в Україні повинні бути розширення повноважень фіскальних органів щодо перевірок достовірності сум податку на додану вартість, заявлених до відшкодування та підвищення рівня відповідальності працівників фіскальної служби за їх результати, посилення відповідальності платників та їх посадових осіб за незаконне декларування від'ємного значення об'єкта оподаткування з податку на додану вартість, розробка і запровадження понижуючих коефіцієнтів до сум задекларованого бюджетного відшкодування за результатами операцій з експорту сировини та низькотехнологічної продукції, посилення відповідальності платників ПДВ за реєстрацію фіктивних фірм, чіткіша координація дій податкових та митних підрозділів Державної фіскальної служби України з метою запобігання фіктивного експорту, а також імпорту товарів за заниженими цінами, скорочення пільг з податку на додану вартість. Перелічені заходи дозволять ефективно вирішити сучасні проблеми справляння ПДВ та значно посилять фіскальні і регулюючі властивості цієї податкової форми.

Ключові слова: податкове регулювання, податок на додану вартість, податкові пільги, відшкодування ПДВ з бюджету, Податковий кодекс України.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы современного отечественного порядка изымания налога на добавленную стоимость. Результаты исследования показали, что, несмотря на реформирование отечественного механизма изымания налога на добавленную стоимость, которое состоялось путем принятия соответствующего раздела Налогового кодекса Украины и внесения в него ряда изменений, порядок начисления и уплаты этой налоговой формы еще далек от совершенства. В частности, к ключевым недостаткам отечественного механизма изымания налога на добавленную стоимость необходимо отнести возмещение отрицательного значения объекта налогообложения по НДС из бюджета, значительное количество налоговых льгот, то, что механизм изымания налога на добавленную стоимость стимулирует развитие торговли, а не производства, активизирует инфляционные процессы и поощряет субъектов его уплаты к использованию этого налога и его плательщиков в схемах налоговых оптимизаций. Результаты исследования показали, что основными направлениями совершенствования порядка начисления и уплаты налога на добавленную стоимость в Украине должны быть расширение полномочий фискальных органов по проверкам достоверности сумм налога на добавленную стоимость, заявленным к возмещению, повышение уровня ответственности работников фискальной службы за их результаты, усиление ответственности плательщиков и их должностных лиц за незаконное декларирование отрицательного значения объекта налогообложения по налогу на добавленную стоимость, разработка и внедрение понижающих коэффициентов к суммам задекларированного бюджетного возмещения по результатам операций по экспорту сырья и низкотехнологической продукции, усиление ответственности плательщиков НДС за регистрацию фиктивных фирм, четкая координация действий налоговых и таможенных подразделений Государственной фискальной службы Украины с целью предотвращения фиктивного экспорта, а также импорта товаров по заниженным ценам, сокращение льгот по налогу на добавленную стоимость. Перечисленные меры позволят эффективно решить современные проблемы изымания НДС и значительно усилят фискальные и регулирующие свойства этой налоговой формы.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налог на добавленную стоимость, налоговые льготы, возмещение НДС из бюджета, Налоговый кодекс Украины.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of current national procedure for levying of value added tax. Results of the research showed that, despite the reform of the national mechanism for levying of value added tax, which took place through the adoption of the relevant section of the Tax Code of Ukraine, and through the addition of a number of changes to it, the procedure of calculation and payment of these tax forms is still far from perfect. In particular, the key disadvantages of the national mechanism for levying of value added tax should include compensation for the negative value of the object of taxation of value added tax from the budget, a significant amount of tax benefits that are encouraged from the mechanism for levying of value added tax from the development of trade rather than from production and this causes inflation and also it encourages tax payers to pay this tax using schemes of optimizations. The results of the research showed that the main

directions of improving the procedure of calculation and payment of value added tax in Ukraine should be empowerment of fiscal authorities due to controlling of authenticity of the amounts of value added tax claimed for reimbursement and increased responsibility of fiscal service for their results, the increasing of the responsibility of tax payers and officials for the illegal declaration of negative value of the object of taxation with the value added tax, the development and implementation of factor of reduction to the amounts which are declared for budgetary compensation from the export of raw materials and low-tech products, the increasing responsibility for registration of value added tax payers fictitious companies, the coordination of tax and customs departments of the State fiscal service of Ukraine in order to prevent fictitious export and import of goods at low prices, reducing the benefits of value-added tax. The abovementioned measures will effectively solve the current problems of levying of value added tax and considerably improve the fiscal and regulatory properties of this tax form.

Keywords: tax regulations, VAT, tax exemptions, VAT refunds from the budget, Tax Code of Ukraine.

Постановка проблеми. Одним із бюджетоформуючих податкових платежів як в Україні, так і в більшості інших країн є податок на додану вартість (ПДВ). Варто зазначити, що механізм справляння ПДВ не позбавлений багатьох недоречностей, що заважають виконанню даним податком його фіскальних та регулюючих завдань. Через це вітчизняний податок на додану вартість неодноразово зазнавав трансформацій. В той же час, навіть після кардинального реформування порядку нарахування і сплати податку на додану вартість, що відбулось в Україні шляхом прийняття розділу V Податкового кодексу та внесення до зазначеного нормативного акта низки змін, ця податкова форма завдяки суттєвим недолікам механізму її справляння залишається для вітчизняної системи оподаткування, без перебільшення, найбільш проблемною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відзначити, що дослідженню проблемних питань нарахування та сплати податку на додану вартість присвячено праці провідних вітчизняних науковців, зокрема В. Андрущенка та В. Мельника [1; 7], М. Дем'яненка [4], Т. Єфименко, І. Луніної та А. Соколовської [5], А. Крисоватого і В. Валігури [6], Ю. Лупенка, Л. Тулуша і О. Прокопчук [8; 12; 14; 15] та безлічі інших дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час, з одного боку невирішені раніше проблеми справляння ПДВ, а з іншого – зміни порядку його нарахування і сплати, що відбулись в Україні після прийняття Податкового кодексу та внесення до нього цілого ряду змін, вимагають подальшого вивчення проблемних аспектів нарахування і сплати цього податку, що й зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Метою статті є критичний аналіз механізму справляння податку на додану вартість з ціллю обґрунтування напрямів його вдосконалення. Для виконання поставленого завдання в ході проведення дослідження використано економіко-статистичні методи досліджень, зокрема монографічний метод, метод критичного аналізу, графічний, а також табличний методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із набранням чинності Податкового кодексу України (ПКУ) та внесенням низки змін до цього нормативно-правового акта, найбільш кардинальні з яких відбулись після прийняття Закону України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.», механізм справляння податку на додану вартість суттєво реформовано (див. рис. 1), внаслідок чого відбулось скороченням пільг з досліджуваного податку та зміна ставок цієї податкової форми [10; 11].

Варто зазначити, що ПДВ ще до реформування порядку його нарахування і сплати та й протягом останніх років забезпечував надходження значної частки доходів державної казни.

Зокрема, дані, наведені в таблиці 1, демонструють, що ПДВ забезпечує формування близько 33–42% доходів державного бюджету, що мобілізуються підрозділами Державної фіскальної служби (ДФС) України та 32–42% доходів державного бюджету, що мобілізуються підрозділами ДФС в Черкаській області, а також від 32% до 41% податкових надходжень держбюджету, що адмініструються ДПІ в одному з районів Черкаської області.

У той же час, згідно з вимогами ст. 200 Податкового Кодексу України (ПКУ) [8] та ст. 7.7. Закону України «Про податок на додану вартість», що діяв в Україні до 2011 р. [13], окремі його платники мають законне право на відшкодування з бюджету від'ємного значення об'єкта оподаткування з ПДВ. Передусім це відноситься до тих податкоплатників, які вивозять товари, роботи та послуги за межі України.

Внаслідок цього в Україну надходять валютні цінності, але, одночасно, експортерам, що є платниками ПДВ, відшкодовують з бюджету значні суми податку. Слід зазначити, що одним із наслідків дії ст. 200 ПКУ, якою узаконено

Таблиця 1

Частка ПДВ в структурі доходів державного бюджету України, %

Регіон	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
По Україні	41,7	40,3	38,0	39,2	33,5
По Черкаській області	42,1	40,9	37,8	38,1	31,9
По одній з податкових інспекцій Черкаської області	40,8	38,2	37,8	38,2	32,2

Джерело: розраховано авторами за даними джерел: [2; 3] а також за даними обліку ДФС в Черкаській області та ДПІ в одному з районів Черкаської області

права платників податків, які мають від'ємне значення об'єкта оподаткування з ПДВ на відшкодування таких сум податку із бюджету та відповідної норми Закону України «Про податок на додану вартість» [10; 13], є штучне завищення окремими платниками розмірів податкового кредиту саме з метою отримання бюджетного відшкодування. Крім того, суми податку на додану вартість, заявлені окремими платниками до відшкодування, та розміри самих відшкодувань з року в рік зростають, що свідчить про те, що проблема бюджетного відшкодування

Таблиця 2

Частка бюджетного відшкодування податку на додану вартість у загальних надходженнях ПДВ до держбюджету, %

Регіон	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
По Україні	32,9	33,1	41,6	36,1	38,3
По Черкаській області	28,2	28,1	28,1	26,9	29,1
По одній з податкових інспекцій Черкаської області	16,3	16,5	16,8	16,1	16,9

Джерело: розраховано авторами за даними джерел: [2; 3] а також за даними обліку ДПС в Черкаській області та ДПІ в одному з районів Черкаської області

Платники:

• особи, обсяг продажу яких за останні 12 календарних місяців сукупно перевищує 1000000 грн.;
• особи, що реалізують конфісковане та майно;
• особи, що використали суми податкових пільг не за цільовим призначенням;
• імпортери та особи, що ввозять товари на територію України;
• особи, що добровільно реєструються як платники ПДВ (якщо їх обсяги реалізації за попередній рік складають не менше 150 тис. грн.).

Об'єкт справляння:

• обсяги реалізації товарів, робіт та послуг.

База справляння:

• різниця між податковими зобов'язаннями (ПДВ з реалізації товарів, робіт та послуг) та податковим кредитом (ПДВ з придбання товарів, робіт та послуг) за звітний податковий період.

Ставки податку:

• 20% за операціями з реалізації товарів, робіт та послуг на митній території України;
• 0% за операціями з експорту товарів, робіт та послуг;
• 7% за операціями з реалізації на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та медичного обладнання.

Порядок обчислення і сплати:

• платник податку зобов'язаний надати покупцю на його вимогу підписану уповноваженою платником особою та скріплену печаткою податкову накладну (первинний документ, в якому нараховується сума ПДВ);
• з метою визначення розмірів бази справляння з ПДВ його платники ведуть податковий облік (в реєстрі виданих податкових накладних – продавці та в реєстрі отриманих податкових накладних – покупці);
• ДФС веде Єдиний реєстр податкових накладних, до якого платники ПДВ – продавці обов'язково подають дані про операції з продажу товарів, робіт та послуг, а також копії податкових накладних;
• податковий період – місяць, або квартал;
• декларація подається до ДПІ у разі застосування квартального податкового періоду не пізніше 40 календарних днів, що наступають за таким кварталом, у разі місячного податкового періоду – не пізніше 20 календарних днів, що наступають за таким місяцем;
• податок сплачується в термін не пізніше 50 календарних днів, що наступають за звітним кварталом, або не пізніше 30 календарних днів, що наступають за звітним місяцем.

Рис. 1. Основні особливості сучасного вітчизняного механізму справляння податку на додану вартість [10; 11]

все більше заважає підрозділам ДФС України виконувати плани з мобілізації надходжень до бюджету держави [9].

Варто відзначити, що частка бюджетного відшкодування з податку на додану вартість у загальних надходженнях цього податку в Україні є досить високою (табл. 2).

При цьому, по Україні цей показник зріс з 32,9% у 2011 р. до 38,3% у 2011 р., по Черкаській області – з 28,2% до 29,1% відповідно. В той же час, необхідно відмітити, що за досліджуваною податковою інспекцією частка бюджетного відшкодування ПДВ у загальних надходженнях цього податку є вдвічі нижчою від значення цього показника загалом по Україні та по Черкаській області, але за досліджуваний період теж зросла на 0,6%.

Слід зазначити, що така розбіжність у розмірах відшкодування ПДВ з бюджету по Україні, по Черкаській області та по досліджуваній ДПІ пояснюється, насамперед, тим, що вона обслуговує аграрний район, на території якого практично відсутні промислові, переробні та великі торгово-посередницькі підприємства, які досить часто проводять експортні операції, отримуючи, при цьому, відшкодування ПДВ з бюджету.

Крім того, показники діяльності одного з платників ПДВ досліджуваного району демонструють, що значна частина податку на додану вартість не надходить до бюджету внаслідок того, що ця податкова форма передбачає застосування значного переліку податкових пільг (табл. 3).

Зокрема, дані таблиці 3 свідчать, що питома вага податкових пільг з податку на додану вартість у сумі ПДВ, сплаченого до бюджету одним із платників цього платежу, який здійснює свою діяльність на території досліджуваного району в період 2011–2015 рр., дещо скоротилась, що, на думку авторів цього дослідження, демонструє ефективність фіскальних реформ. Проте, дані, приведені в таблиці 2 демонструють, що частка пільг в структурі сплаченого досліджуваним платником податку на додану вартість складають майже 25%.

Загалом, варто зазначити, що податкові пільги з ПДВ, як і відшкодування від'ємного значення об'єкта оподаткування суттєво знижують фіскальну ефективність справляння цієї податкової форми, а також, завдяки спричиненій ними нерівномірності податкового навантаження на окремі категорії та групи платників ПДВ, послаблюють її регулюючі властивості [1, с. 103; 4, с. 21–22; 5, с. 11–12; 6, с. 122; 7, с. 87; 9; 12, с. 91–92; 15, с. 82].

Крім того, ПДВ, завдяки його перекладності на кінцевого споживача, зовсім не стимулює виробництво, а, натомість, сприяє розвитку торгівельної галузі. Також ПДВ зумовлює часткове зростання цін на продукцію, яку продає платник цього податку, а, отже, спільно з іншими факторами, може спричиняти інфляційні процеси.

Слід також зазначити, що практика адміністрування ПДВ продемонструвала, що завдяки можливості бюджетного відшкодування цього податку та перекладності його сум на кінцевого споживача, цей податок та його платників досить часто використовують в схемах мінімізації податкового навантаження та ухилення від оподаткування [7; 12].

Підсумовуючи аналіз недоліків вітчизняного сучасного порядку нарахування і сплати ПДВ, зазначимо, що до них слід віднести:

– можливість відшкодування від'ємного значення об'єкта оподаткування з ПДВ з бюджету;

– значна кількість податкових пільг з ПДВ;

– механізм справляння ПДВ стримує виробництво, сприяє розвитку торгівлі та стимулює інфляційні процеси;

– можливість використання схем оптимізації сум ПДВ, що підлягають сплаті до бюджету, або відшкодування з бюджету.

Оскільки механізм справляння аналізованої податкової форми має суттєві недоліки, може здатись, що Україні краще відмовитись від використання ПДВ. На наше переконання, цього допускати ні в якому разі не варто, оскільки цей податок має значний фіскальний потенціал та суттєві регулюючі властивості. Поряд з цим, як перелічені, так і інші недоліки механізму справляння податку на додану вартість потребують розробки таких напрямів вдосконалення порядку його нарахування і сплати, які б дозволили швидко та ефективно вирішити проблеми, що заважають виконанню цією податковою формою її фіскальних та регулюючих завдань.

Результати проведеного нами дослідження демонструють, що першочерговими напрямами вдосконалення вітчизняного порядку нарахування і сплати ПДВ повинні бути:

Таблиця 3

Динаміка сплати ПДВ, пільг з цього податку та їх частки у сумі сплаченого ПДВ по одному з підприємств досліджуваного району, %

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Сплачено ПДВ до бюджету, тис. грн.	311,2	362,3	419,8	425,3	429,8
Сума пільг з ПДВ, тис. грн.	91,3	104,6	102,6	103,5	103,9
Частка пільг з ПДВ у загальній сумі сплаченого до бюджету податку, %	29,3	28,9	24,4	24,3	24,2

Джерело: складено авторами за даними обліку і звітності одного з підприємств досліджуваного району Черкаської області

– розширення повноважень фіскальних органів щодо перевірок достовірності сум ПДВ, заявлених платниками до відшкодування, а також підвищення рівня відповідальності працівників державної фіскальної служби за результати таких перевірок;

– посилення відповідальності платників податків та їх посадових осіб за незаконне декларування від'ємного значення об'єкта оподаткування з ПДВ;

– розробка і запровадження понижуючих коефіцієнтів до сум ПДВ, задекларованих до відшкодування з бюджету за результатами операцій з експорту сировини та низькотехнологічної продукції;

– посилення відповідальності осіб за реєстрацію фіктивних фірм, які використовуються в схемах податкових оптимізацій;

– чіткіша координація дій податкових та митних підрозділів Державної фіскальної служби України з метою запобігання фіктивного експорту, а також імпорту товарів за заниженими цінами;

– суттєве скорочення пільг щодо нарахування і сплати податку на додану вартість.

Перелічені заходи, на наше глибоке переконання, дозволять ефективно вирішити сучасні проблеми справляння ПДВ та значно посилять фіскальні і регулюючі властивості цієї податкової форми.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, зазначимо, що, не зважаючи на реформування вітчизняного механізму справляння податку на додану вартість, яке відбулось шляхом прийняття відповідного розділу Податкового кодексу України та внесення до нього низки змін, порядок нарахування і сплати цієї податкової форми ще є далеким від досконалості.

Зокрема, до ключових недоліків сучасного вітчизняного механізму справляння ПДВ, як показали результати дослідження, необхідно віднести можливість відшкодування від'ємного значення об'єкта оподаткування з ПДВ з бюджету, значну кількість податкових пільг, а також те, що податок на додану вартість стимулює розвиток не виробництва, а торгівлі, та зумовлює інфляційні процеси і стимулює використання цього податку та його платників у схемах податкових оптимізацій.

Результати дослідження показали, що основними напрямами вдосконалення порядку нарахування і сплати податку на додану вартість в Україні повинні бути розширення повноважень фіскальних органів щодо перевірок достовірності сум ПДВ, заявлених до відшкодування, та підвищення рівня відповідальності працівників фіскальної служби за їх результати, посилення відповідальності платників та їх посадових осіб за незаконне декларування від'ємного значення об'єкта оподаткування з ПДВ, розробка і запровадження понижуючих коефіцієнтів до сум задекларованого бюджетного відшкодування за результатами операцій з експорту сировини та низькотехнологічної продукції, посилення відповідальності осіб за реєстрацію фіктивних фірм, чіткіша координація дій податкових та митних підрозділів ДФС України з метою запобігання фіктивного експорту, а також імпорту товарів за заниженими цінами, скорочення пільг з ПДВ.

Подальші напрацювання в обраному напрямі фінансово-економічних досліджень слід присвятити деталізації окреслених нами шляхів вдосконалення порядку нарахування і сплати ПДВ та моделюванню їх наслідків для держави і окремих платників цього податку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В.Л. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) / В.Л. Андрущенко, В.М. Мельник – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2006. – 210 с.
2. Бюджетний моніторинг за 2012 рік. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id_ 2012_&cat_id_71374.pdf – 2016.
3. Бюджетний моніторинг за 2015 рік. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_ 2015_&cat_id_71378.pdf – 2016.
4. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК – 2008. – № 2. – С. 17–25.
5. Єфименко Т.І. Аналіз деяких наслідків надання деяких пільг з ПДВ / [Т.І. Єфименко, І.О. Луніна, А.М. Соколовська] // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 6–13.
6. Крисоватий А.І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
7. Мельник В.М. Податок на додану вартість у податковій системі / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 85–89.
8. Лупенко Ю.О. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів / Ю.О. Лупенко, Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2016. – № 1. – С. 5–17.
9. Непочатенко О.О. ПДВ-підтримка агробізнесу в Україні / [О.О. Непочатенко, П.М. Боровик, П.К. Бечко] // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=eui_2015_2_14.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р: Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19.
12. Прокопчук О.Т. Тенденції та перспективи розвитку непрямого оподаткування в Україні / О.Т. Прокопчук, Ю.В. Улянич // Сучасні питання економіки і права. – 2014. – Вип. 1. – С. 92–96.

13. Про податок на додану вартість : Закон України № 168/97-ВР від 3 квітня 1997 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/168/97-%D0%B2%D1%80 – 2013.
14. Тулуш Л.Д. Податкова реформа у сільському господарстві: ризики та перспективи / Л.Д. Тулуш // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва – Умань: УНУС, 2016. – Вип. 88. – Ч. 2 : Економічні науки. – С. 20–33.
15. Тулуш Л.Д. Проблеми функціонування ПДВ в економіці держави / [Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук] // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 84–89.

УДК 336.02(477)

Гомон М.В.
здобувач
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ У СФЕРІ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THE STATE TAX POLICY IN THE PROMOTION OF INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вітчизняний та зарубіжний досвід стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів; проаналізовано найефективніші інструменти стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності у зарубіжній практиці та розглянуто застосування інноваційного податкового кредиту як інструменту стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів в економіці України.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна, податкова політика, податкове стимулювання, податкова система, податковий кредит, податкові пільги, зарубіжний досвід.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен отечественный и зарубежный опыт стимулирования инновационно-инвестиционных процессов; проанализированы самые эффективные инструменты стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности в зарубежной практике и рассмотрено применение инновационного налогового кредита как инструмента стимулирования инновационно-инвестиционных процессов в экономике Украины.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная деятельность, налоговая политика, налоговое стимулирование, налоговая система, налоговый кредит, налоговые льготы, зарубежный опыт.

ANNOTATION

The article concludes native and foreign experience of stimulation of innovative and investment processes; the most effective instruments of stimulation of innovative and investment activity in foreign practice are analyze and application of the innovative tax credit as instrument of stimulation of innovative and investment processes in economy of Ukraine is considered.

Keywords: innovation and investment activity, tax policy, tax incentives, tax system, innovative tax credit, tax benefits, foreign experience.

Постановка проблеми. Важливим завданням сталого соціально-економічного розвитку України є здійснення інвестиційної політики. У зв'язку з цим постає необхідність дослідження механізму державного впливу на формування та стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Податкова політика виконує це завдання шляхом стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. На рівні держави заходи, спрямовані на розвиток інноваційної діяльності, лежать в основі державної інноваційної політики, розробка якої є одним із найбільш важливих елементів державного регулювання економіки.

Давно вже не ставиться під сумнів аксіома сучасного соціально-економічного розвитку, коли темпи цього розвитку значною мірою визначаються інвестиціями, а його якість – масштабами інноваційної діяльності та пов'язаних з нею науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) [1]. Так, за даними Офіційного сайту ЮНЕСКО, витрати на НДДКР в Україні за 2012 р. склали 0,86%. Вона посідає 36 місце в рейтингу країн за витратами на НДДКР. Перше місце – Ізраїль (4,4%), друге – Фінляндія (3,88%), третє – Південна Корея (3,74%) [2].

Таким чином, ми бачимо, що в Україні податкове стимулювання інноваційної діяльності протягом усіх років було недостатньо ефективним, порівняно з іншими країнами, а тому не приносило очікуваних результатів. Саме тому активізація податкового стимулювання інноваційної діяльності на сьогодні є особливо важливою. Наша держава ще й досі відстає в технологічному розвитку від багатьох країн. Задля покращення соціально-економічного стану країни варто було б використати зарубіжний досвід інноваційної діяльності, для того, щоб застосувати найбільш ефективні інструменти стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням впливу податків на обсяги інвестиційної діяльності присвячено чимало наукових праць вітчизняних економістів, таких як В.П. Александрова, М.П. Денисенко, В.С. Загорський, І.В. Запаріна, Ю.Б. Іванов, С.М. Ілляшенко, І.А. Крисоватий, В.П. Кудряшов, С.В. Ткаченко, А.Б. Яковлєв.

Незважаючи на те, що питанню податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності було присвячено багато наукових праць, залишається невирішеними питання щодо критеріїв відбору до пріоритетних технологій та інноваційних проектів, механізми пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності є недосконалими. Також не до кінця опрацьована проблема імплементації світового досвіду стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в економіці України.

Мета статті полягає у вдосконаленні податкової політики стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні з урахуванням імплементації зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування податкової політики має обов'язково передбачати розробку її стратегії, а

реалізація податкової політики має передбачати розробку такої тактики, яка б не суперечила стратегії [3]. Активізація інвестиційних процесів в економіці та підвищення регулятивного потенціалу системи оподаткування на основі запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій є одними з головних завдань реалізації стратегічних цілей податкової політики в Україні [4]. Спектр інструментів інноваційної спрямованості досить широкий і включає в себе не тільки інструменти стимулювання інвестицій, що традиційно застосовуються, але і цілий ряд специфічних інструментів, спрямованих на підтримку інноваційних підприємств, а також на розвиток науково-технічного забезпечення інноваційної діяльності.

В кінці 90-х – на початку 2000-х рр. держава значну увагу приділила стимулюванню інноваційно-інвестиційній діяльності. У 1999 р. Верховною Радою України було схвалено Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України, в якій серед заходів податкового стимулювання інноваційної діяльності було передбачено використання таких інструментів:

– застосування податкових пільг для всього циклу інноваційного процесу від фундаментальних досліджень до впровадження у виробництво за умов використання інновацій для збільшення обсягу та підвищення якості виробленої продукції;

– диференціація розмірів податкових пільг залежно від активності в інноваційному процесі конкретних підприємств, організацій і окремих осіб за умов щорічного збільшення ними витрат на науково-дослідні, дослідно-конструкторські роботи не менш як на 25%;

– звільнення від оподаткування частини прибутку, що спрямовується підприємствами до Української державної інноваційної компанії, Державного фонду фундаментальних досліджень, галузевих інноваційних фондів, галузевих фондів технологічного розвитку та реконструкції виробництва тощо;

– звільнення від сплати податків, включаючи валютні кошти наукових установ, діяльність яких здійснюється за рахунок державного бюджету;

– введення податкових пільг на прибуток і додану вартість для наукових організацій, які входять до національної системи науково-технічної інформації;

– запровадження для малих і середніх науково-виробничих організацій, штат яких не перевищує 500 працівників, за рахунок коштів Державного інноваційного фонду України, безповоротних субсидій у розмірі до 25% загальної суми витрат на створення та впровадження нововведень;

– звільнення від оподаткування коштів, спрямованих на підвищення кваліфікації і перепідготовку наукових та науково-технічних кадрів. Проте, жоден з вищеперелічених інструментів не був закріплений належним чином у податковому законодавстві та не набув практичного застосування у податкових механізмах [5].

У 2002 р. вступив в дію базовий закон «Про інноваційну діяльність», де було встановлено значні пільги для інноваційних підприємств [6]:

– 50% ПДВ за операціями з поставок продукції, пов'язаних з виконанням інноваційних проектів, не підлягають сплаті до бюджету, залишаються у розпорядженні цих підприємств, зараховуються на спеціальний рахунок і використовуються винятково на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності та розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз;

– пільгове оподаткування прибутку підприємств, відповідно до якого 50% податку на прибуток, одержаного від виконання цих проектів, використовується у тому самому порядку, що й кошти від частини сум ПДВ. Цей механізм передбачено для інноваційних підприємств, які отримали свідоцтво про державну реєстрацію інноваційного проекту та розпочали реалізацію проекту не пізніше, ніж за 18 місяців від дати його державної реєстрації;

– сплата земельного податку у половинному розмірі;

– прискорена амортизація основних фондів;

– при ввезенні в Україну протягом строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту сировини, обладнання, комплектуючих та інших товарів (крім підакцизних), необхідних для виконання цього проекту, вони звільняються від сплати ввізного мита та податку на додану вартість.

На відміну від попередніх заходів, у Податковому кодексі України недостатньо розглянуте стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Відсутні визначення інновації, інвестиційного податкового кредиту, інноваційного податкового кредиту.

Але Податковий кодекс передбачає відновлення спеціального режиму оподаткування для суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на основі інноваційних технологій, пов'язаних з модернізацією діючих та створенням нових виробництв (підприємств). Негативною стороною реформування ПКУ у 2015 р. стала відміна більшості пільг стосовно податку на прибуток підприємств, також відмінені пільгові ставки для IT компаній [7]. На жаль, у Податковому кодексі ці покращення лише передбачаються, вищеперераховані норми здійснені частково та не в повній мірі. Незважаючи на зрушення в законодавстві України, процеси регулювання і стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності залишаються нерозвиненими, не в повній мірі вирішено проблему в проведенні оптимальної податкової політики, в тому числі в стимулювання інноваційної діяльності.

Тому розглянемо зарубіжну практику стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

Основні інструменти податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, що застосовуються у світовій практиці, пов'язані з прямими податками – податком на прибуток (доходи) підприємств та податком на доходи фізичних осіб. Одним з небагатьох винятків з цього загального правила є спеціальні податкові режими інноваційної діяльності в технопарках, де поряд з пільгами стосовно прямих податків можуть використовуватися пільги з ПДВ, мита, платежів (податків) на соціальне страхування. Всі інноваційні пільги можуть бути розділені на дві групи: прямі пільги, безпосередньо спрямовані на стимулювання інноваційної активності; непрямі пільги, спрямовані на інші цілі, наприклад, на залучення інвестицій, створення нових робочих місць і т. п., при застосуванні яких стимулювання інновацій виступає одним з можливих додаткових ефектів [1]. Основні інструменти податкового стимулювання інноваційної діяльності у світовій практиці подані у таблиці 1.

Крім вищеперерахованих, існують ще такі податкові інструменти стимулювання інвестицій:

– зменшення податкового прибутку на вартість приладів та обладнання, що передається вищим навчальним закладам, НДІ та іншим інноваційним організаціям;

– пільгове оподаткування дівідендів, отриманих за акціями інноваційних організацій;

– пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ліцензій, ноу-хау та інших нематеріальних активів, що відносяться до інтелектуальної власності;

– відстрочка сплати податку на прибуток [9].

Зупинимося детальніше на розгляді податкового кредиту, оскільки саме цей вид інноваційних пільг, разом з податковою знижкою, є найбільш перспективним у податкових системах країн з розвинутою ринковою економікою.

Інвестиційний податковий кредит – інструмент податкової підтримки суб'єктів інвестиційної діяльності, різновид податкової пільги у вигляді податкового кредиту. Сутність податкового кредиту полягає у встановленні певної частки вартості інвестицій, що вираховується із суми податкових зобов'язань компанії з корпоративного прибуткового податку. Це дозволяє полегшити умови реалізації інвестиційних проектів, особливо на перших, най витратніших етапах їх впровадження. Фактично держава, відмовляючись від частини податкових надходжень, бере участь у фінансуванні інвестицій [10].

Існує об'ємний (простий) та приріст-ний податковий кредит. При використанні об'ємного податкового кредиту сума податкових зобов'язань зменшується на загальну суму інноваційних витрат, тобто при простому податковому кредиті сума витрат підприємства на інноваційну діяльність відшкодовується йому державою шляхом зменшення податкових платежів, а сума податкового кредиту збільшується прямо пропорційно збільшенню обсягів інноваційних витрат [11].

При цьому в кожній країні законодавчо врегульовано перелік умов, за наявності яких витрати можуть бути кваліфіковано як інноваційні, а також питома вага інноваційних витрат, що підлягає відшкодуванню через механізм податкового кредиту, в загальній їх сумі (ставка податкового кредиту) [12].

Таблиця 1

Інструменти податкового стимулювання інноваційної діяльності [8]

Інструмент стимулювання	Принцип дії	Країна
Податкові канікули	1. Звільнення від оподаткування на певний період прибутку, отриманого від реалізації інноваційних процесів. 2. Звільнення від оподаткування на певний період прибутку, отриманого інноваційним підприємством.	Франція, Угорщина, Македонія
Зменшення ставок податку на прибуток	1. Зменшення ставок оподаткування інноваційних організацій. 2. Зменшення ставок оподаткування прибутку від реалізації інноваційного проекту.	Франція, Греція, Туреччина
Прискорена амортизація	Підвищені норми або скорочений період амортизації дозволяють використовувати в новому податковому періоді такі основні фонди нарахування суми амортизації, що зменшує податкову базу.	Бельгія, Фінляндія, Данія, Нідерланди, Люксембург, Португалія
Інвестиційна податкова знижка	Зменшення податкової бази на суму інноваційних витрат капітального характеру.	Австрія, Великобританія, Нідерланди, США
Податковий кредит	Об'ємний: сума податку на прибуток зменшується на частку загальної суми інноваційних витрат. Прирісний: сума податкових зобов'язань зменшується на певну частину перевищення інноваційних витрат у звітному податковому періоді порівняно з попереднім	США, Франція, Канада, Туреччина, Словаччина Люксембург, Іспанія, Ірландія

Прирістний податковий кредит застосовується в тому випадку, коли держава зацікавлена в прискоренні інноваційних процесів та збільшенні пов'язаних з цим витрат підприємств. При такому підході сума податкових зобов'язань зменшується на певну частину перевищення інноваційних витрат у звітному податковому періоді порівняно з попереднім (або кількома попередніми). Якщо інноваційні витрати не збільшуються (незалежно від їх абсолютної величини), то права на зменшення суми податку, що підлягає сплаті в бюджет, платник не має.

На сьогодні саме цей вид інноваційних пільг є більш поширеним і перспективним у податкових системах країн з розвиненою ринковою економікою. Як свідчить світовий досвід, сфера застосування об'ємного податкового кредиту досить широка. Він використовується для стимулювання інвестиційної активності, інноваційної діяльності, підтримки окремих галузей економіки та депресивних регіонів, створення нових робочих місць, енергозбереження, захисту навколишнього природного середовища, підготовки кадрів тощо [13].

Прирістний податковий кредит у більшості випадків пов'язаний саме зі стимулюванням інвестицій в інновації, тобто розглядається перш за все як засіб податкової підтримки інноваційної діяльності. Введення податкового кредиту для стимулювання інновацій потребує чіткого законодавчого врегулювання всіх його елементів. Використання механізму податкового кредиту в українській системі оподаткування є одним з найперспективніших засобів податкової підтримки інновацій, але визначення умов його надання потребує подальшого науково-теоретичного та методичного обґрунтування з урахуванням специфіки української економіки. Разом з тим напрями його можливого застосування залежать від впливу цієї пільги на кінцеві фінансові показники роботи підприємства [14].

Інноваційно-інвестиційний кредит досить широко використовуються у країнах Західної Європи. Наприклад, у Франції інвестиційний податковий кредит надається на рівні 25% приросту витрат компаній на НДДКР порівняно із попереднім роком, а в Німеччині поширена прискорена амортизація, що вже у першій рік дозволяє амортизувати 50% вартості майна, а за перші три роки величина амортизованого майна може сягати 80%. У США величина інвестиційного податкового кредиту коливається у межах 6–10% обсягу інвестицій в устаткування [15].

Запровадження в Україні інвестиційного податкового кредиту може бути одним із шляхів розв'язання проблеми збільшення обсягів інвестиційних ресурсів на підприємствах і прискорення інвестиційно-інноваційного розвитку в країні, тому доцільно було б у Податковому кодексі передбачити інвестиційний податковий кредит для підприємств, що впроваджують прогресивні технології, для виконання ними важливих соціально-економічних завдань та реалізації інноваційного сценарію розвитку економіки держави [16].

Надання права платнику податків використовувати прискорену амортизацію дасть змогу підвищити ефективність інвестиційної та інноваційної діяльності, але тільки при організації строгого контролю за правильністю використання амортизаційних відрахувань. Призначення такого контролю – цільове використання амортизаційного фонду. Для цього доцільно організувати облік руху амортизаційних засобів. Інструмент прискореної амортизації сприяв досить швидкому технічному переоснащенню економіки ряду країн. Тому при виробленні ефективної, економічно та науково обґрунтованої конкретної схеми цей засіб дає змогу підприємствам, які його застосовують, можливість швидше і ефективніше окупити вкладені інвестиції в основні засоби, створюючи в економіці сприятливі умови щодо залучення інвестицій в реальний сектор економіки [17].

Висновки. Таким чином, в статті було розглянуто податкове стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці. Незважаючи на реформи в українському законодавстві, податкове регулювання і стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів залишається неефективним та діє не в повній мірі. Запозичення світового досвіду з податкового регулювання інноваційно-інвестиційних процесів дасть розвиток у регулюванні інноваційно-інвестіційної діяльності та підвищить соціально-економічний розвиток країни. Доцільно використати такі специфічні інструменти податкового регулювання інноваційної сфери, як застосування прискореної амортизації основних засобів та введення інноваційного податкового кредиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : [навчальний посібник] / під ред. Ю.Б. Іванова, І.А. Майбурова – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
2. Офіційний сайт ЮНЕСКО. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.uis.unesco.org/.
3. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : [монографія] / за заг. ред. Л.Л. Тарангул. – К. : Фенікс, 2012. – 532 с.
4. Податкова система: [навчальний посібник] / [В.Г. Баранова, О.Ю. Дубовик, В.П. Хомутенко та ін..]; за ред. В.Г. Баранової. – Одеса: ВМВ, 2014. – 344 с.
5. Захарін С.В. Стимулювання інноваційної діяльності корпоративного сектору / С.В. Захарін // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 101.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. №40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.rada.gov.ua.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. №2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sfs.gov.ua/.

8. Финансовые инструменты социально-экономического развития государства и регионов / под ред. А.Д. Данилова: [монография]. – К.: Компьютерпресс, 2009. – 288 с.
9. Податкова система : [навчальний посібник] / за заг. ред. В.Л. Андрущенка – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 416 с.
10. Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія: у 3 т. / за ред. Т.І. Єфименко, А.І. Мярковського; ДННУ «Акад. фінансового управління». – Вид. 2-ге, перероб. й доповн. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. – 672 с.
11. О.В. Марченко, В.П. Ткаченко. Напрями податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств. /Марченко О.В., Ткаченко В.П. // Економіст. – 2013. – №1. – С. 13–17.
12. Податкова система : [навчальний посібник] / за заг. ред. Андрущенка В.Л. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 416 с.
13. Ткаченко С.В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / С.В. Ткаченко // Стратегія розвитку України у глобальному середовищі / Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції 13–15 листопада 2009 р. – Т. II. – Сімферополь : ВіТроПринт, 2009. – С. 144–148.
14. Проблеми розвитку податкової політики і оподаткування : [монографія] / за заг. ред. Ю.Б. Іванова. – Харків : ВД «Інжек», 2007. – 448 с.
15. Report of Paying Taxes 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/downloadorder.jhtml.
16. Сідельникова Л.П., Костіна Н.М. Податкова система : [навчальний посібник] / Л.П. Сідельникова, Н.М. Костіна. – Київ: Ліра-К, 2013. – 604 с.
17. Крисоватий І.А. Можливості застосування в Україні позитивів міжнародного досвіду податкового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. / І.А. Крисоватий // Бізнесінформ. – 2013. – № 10. – С. 347–350.

УДК 336.71

Горбунова Т.О.
студентка
Харківського національного університету будівництва і архітектури

Коротка О.О.
студентка
Харківського національного університету будівництва і архітектури

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ БАНКУ

MODERN TRENDS OF ASSESSING THE MARKET VALUE OF THE BANK

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена оцінці ринкової вартості банку. Розкрито сутність поняття «вартість банку» з урахуванням особливостей банківського ринку України. Проаналізовано шляхи збільшення ринкової вартості банку. Побудовано модель оцінки ринкової банківської вартості та алгоритм оцінки вартості банку.

Ключові слова: вартість банку, капіталізація, консолідація, сек'юритизація, модель оцінки вартості банку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена оценке рыночной стоимости банка. Раскрыто понятие «стоимость банка» с учетом особенностей банковского рынка Украины. Проанализированы пути увеличения рыночной стоимости банка. Построена модель оценки рыночной банковской стоимости и алгоритм оценки стоимости банка.

Ключевые слова: стоимость банка, капитализация, консолидация, секьюритизация, модель оценки стоимости банка.

ANNOTATION

The article is devoted to the assessment of the market value of the bank. Disclosed value of the bank, taking into account the features of the banking market of Ukraine. The ways of increasing the market value of the bank. A model assessment of the market value of the bank. Certain algorithm for estimating the value of the bank.

Keywords: value of the bank's capitalization, consolidation, securitization, valuation model value of the bank.

Постановка проблеми. З деякого часу питання оцінки вартості банку досить пильно розглядається українськими науковцями. Поясненням цього є стрімкий розвиток банківського сектору України, однією з тенденцій якого є зростання, що найчастіше відбувається шляхом злиття чи поглинання.

За даних умов актуальність оцінки вартості банківських установ зростає як ніколи. Досвід розвитку банківських систем в країнах з ринковою економікою свідчить, що в перспективі вартість банку буде мати вирішальне значення не лише тоді, коли вони стають потенційними чи реальними об'єктами ринкових процесів і угод, а і під час управління ними.

Необхідність оцінки вартості банку виникає практично при всіх трансформаціях: при купівлі та продажу, його акціонуванні, поглинанні та злитті, а також в багатьох інших бізнес-ситуаціях [10].

Практика оцінки вартості банків в Україні має коротку історію. Тому більшість професійних аналітиків опираються на закордонні методики, стандарти і традиції. Але якщо для розвинутих країн вибір методу залежить лише від власного досвіду фахівця з оцінки, то в Україні кожен раз вирішується питання про можливість застосування того чи іншого методу, виходячи з наявної інформації чи конкретної ситуації.

В розвинутих країнах фахівці з оцінки мають значно більше інформації про фінансовий сектор, акції банків котируються на біржах, фінансова звітність краще відображає реальні прибутки і капітали банків, а правове середовище більш стабільне та передбачуване. Україні ж притаманний низький ступінь передбачуваності основних макроекономічних показників, недостатній розвиток фінансового ринку, відсутність інформаційної прозорості банків, невідповідність фінансової звітності міжнародним стандартам, що і призводить до неадекватних результатів при застосуванні закордонних методик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Теоретичні та практичні аспекти дослідження розглянуті в працях таких дослідників, як А.Г. Грязнова [7], В.В. Григор'єв [2], А. Дамодаран [3], І.Б. Івасів [4], Т. Коупленд [5], Т. Коллер [5], Д. Муррин [5], І.А. Ніконова [6], М.А. Федотова [7], О.О. Чуб [8], Н.С. Яременко [9] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемою залишається аргументований та цілеспрямований вибір моделі оцінки вартості банку, яка буде відповідати рівню економічного і соціального розвитку України в цілому, і банківської системи зокрема.

Метою статті є моделювання процесу оцінки ринкової вартості банку, виявлення недоліків існуючих підходів та розробка пропозицій щодо збільшення ринкової вартості банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз процесу оцінки ринкової вартості банку дозволяє провести функціональне моделювання за методологією IDEF0. Процес оцінки ринкової вартості розглядається з боку зору фінансової служби банку (фінансового аналітику). Цей процес виконується у відповідності до законодавчих актів, банківської політики та відповідно до вимог контролюючих органів. Вхідними даними для процесу оцінки ринкової вартості комерційного банку є фінансові показники діяльності банку. Структурно-логічна діаграма процесу оцінки ринкової вартості банку наведена на рисунку 1.

Процес оцінки ринкової вартості банку можна декомпозувати на такі основні складові: оцінка фінансового стану, оцінка фінансової стійкості, оцінка ліквідності, оцінка ділової активності, оцінка рентабельності, оцінка відомостей про ринкову вартість інших банків; визначення мети оцінки; вибір методу оцінки. А також із використанням науково-методичного забезпечення та відповідних нормативно-правових актів та законів, що регламентують процес оцінки ринкової вартості банку.

На даному етапі відбувається формування загального уявлення про банк. Перш за все відбувається збір загальної інформації про досліджуваний банк. Складається картка банку з офіційних даних. Потім складається і досліджується список офіційних власників. Паралельно проводиться робота з виявлення реальних власників банку. Далі приступають до збору і аналізу інформації про ринкові позиції банку. До цього можна віднести напрями діяльності, список послуг з даних напрямів, наявну інфраструктуру, дочірні компанії, філіальну мережу і відділення. Базову інформацію можна отримати на сайті банку, в спеціалізованих ЗМІ та інтернет-ресурсах. Проте слід пам'ятати, що відкрита інформація банку з великою часткою ймовірності носитиме рекламний характер, тому потребує об'єктивної оцінки іншими методами, наприклад, в проведенні порівнянь з показниками фінансової звітності. Досягнуті банком успіхи розглядаються з точки зору підвищення інвестиційної привабливості і зростання вартості банку. З інформації про власників та якість управління випливає оцінка вірогідності виникнення претензій з боку регулюючих, фіскальних, правоохоронних і інших органів. Необхідним елементом оглядового аналітичного звіту банку є його фінансовий аналіз. У процесі аналізу визначається динаміка фінансових показників, яка зіставляється із зібраною раніше нефінансовою інформацією. Підтверджується або коректується інформація про діяльність банку в різних секторах на підставі обсягів проведених операцій. При цьому оцінюється як міра достовірності фінансової звітності банку, так і правдивість його інформаційної політики.

Фінансовий аналіз включає розгляд динаміки зростання капіталу щодо реального наповнення капіталу. Не менш важливою є оцінка ресурсної бази банку та її стабільності в різні періоди життя банку. Особлива увага приділяється дистанційній оцінці якості активів і виявленню ознак фіктивних активів. Додатково оцінюється діяльність банку на міжбанківському і грошовому ринках з метою формування думки про стан ліквідності банку. Виявляються принципи регулювання ліквідності, оцінюється міра контролю рівня ліквідності.

Окрему увагу необхідно приділити оцінці ефективності діяльності банку [6]. На жаль, об'єктивна реальність змушує банки застосовувати різні способи оптимізації фінансової звітності, і перш за все при віддзеркаленні доходів

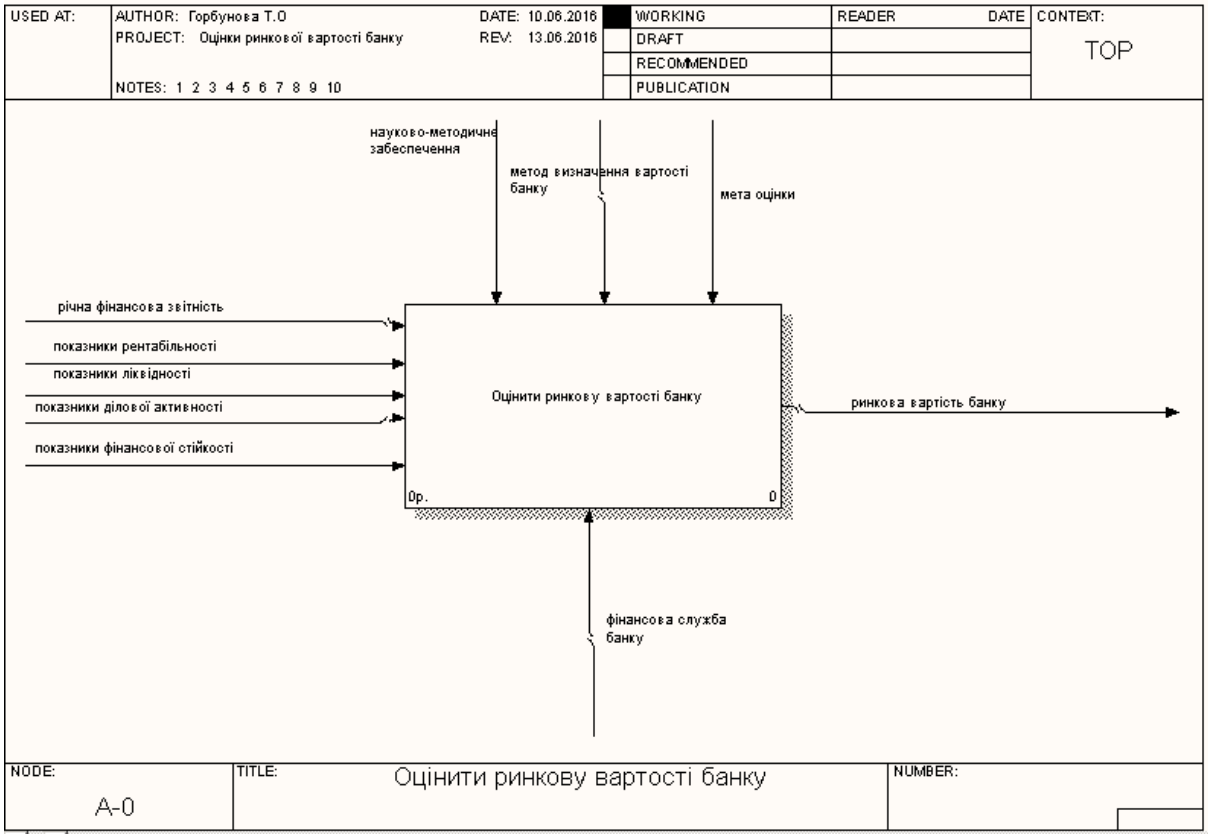


Рис. 1. Структурно-логічна діаграма процесу оцінки ринкової вартості банку

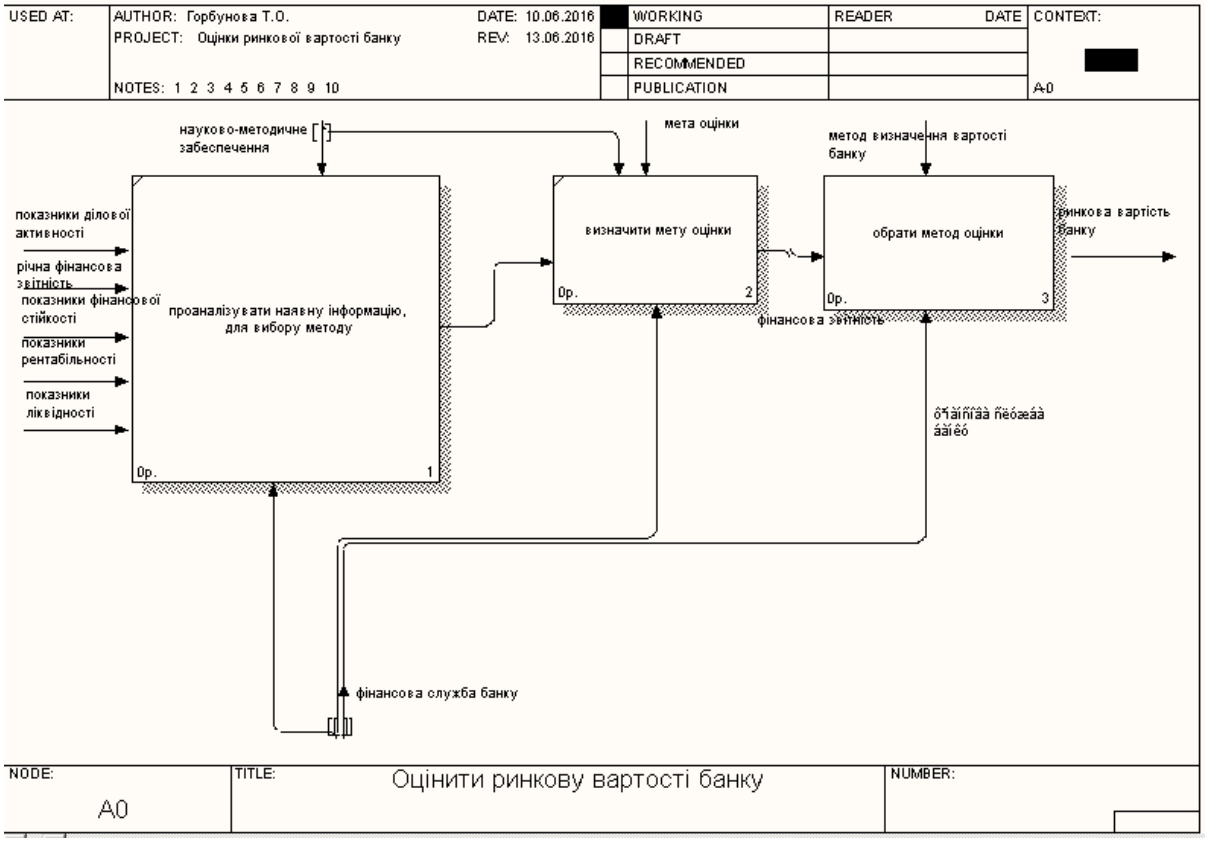


Рис. 2. Алгоритм оцінки ринкової вартості банку

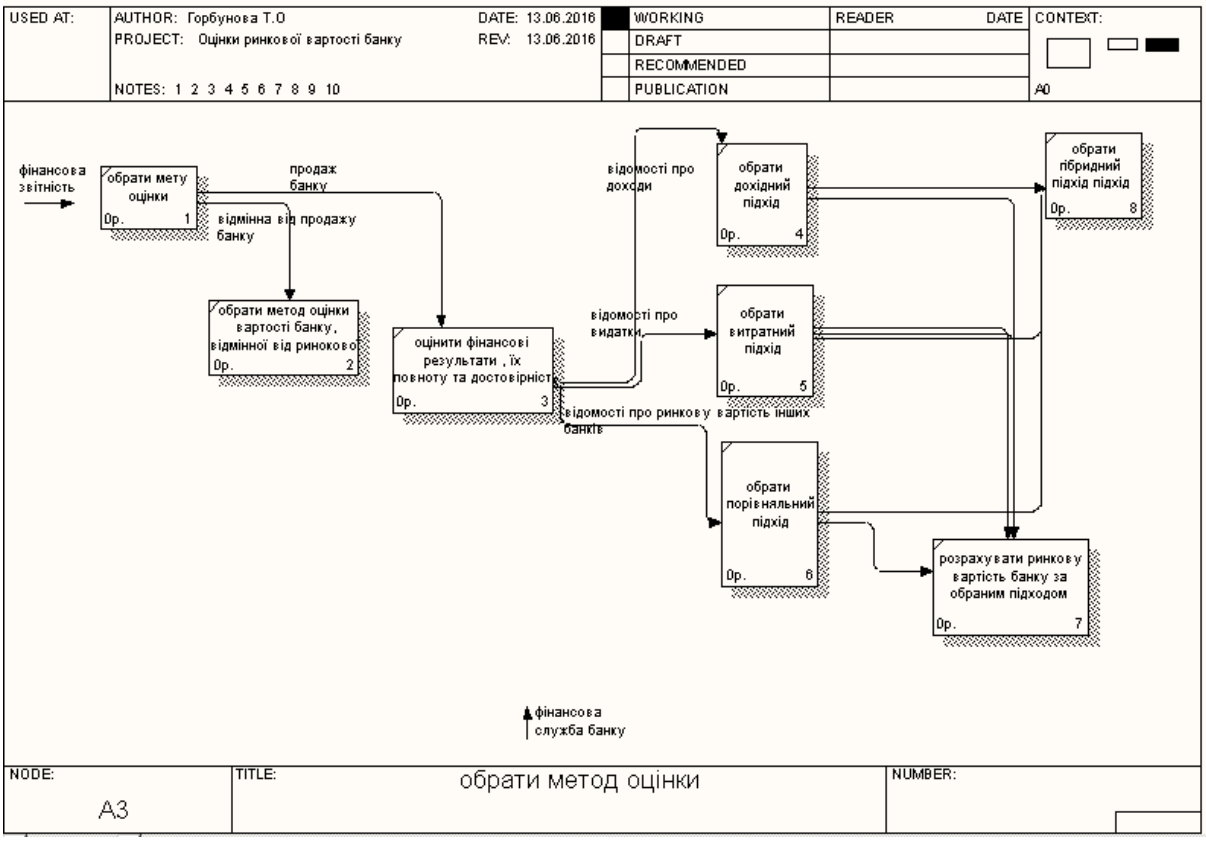


Рис. 3. Модель оцінки ринкової вартості банку

і витрат. На даному етапі доцільно обмежитися виявленням ознак прихованих збитків і оцінкою можливого рівня прибутковості банку, виходячи з ринкових умов.

Також слід звернути увагу на визначення алгоритму оцінки. Після аналізу звітності та фінансових показників слід визначити мету аналізу та методичний підхід (рис. 2).

При визначенні цілей оцінки слід зауважити, що залежно від цілей оцінка буває ринковою та неринковою (страхова, інвестиційна, утилізаційна, заставна, споживча і т. і.). Оскільки перед нами стоїть мета – оцінка саме ринкової вартості банку, слід обрати саме цей напрям (рис. 3), тому методи оцінки вартості відмінної від ринкової не розглядаються.

Після визначення мети слід оцінити рівень наявної інформації, що властива тому чи іншому підходові оцінки вартості.

Залежно від обраного методу оцінка включає:

1) розрахунок прогнозних грошових потоків;

2) визначення дисконтних ставок;

3) розрахунок мультиплікаторів і порівняння їх з базою даних, що є у аналітика, за операціями, які можна порівнювати;

4) розрахунок часу і вартості створення аналогічного банку за умовами і правилами, що існують на даний момент.

Після вибору того чи іншого підходу оцінки вартості банку, слід вивчити методологію його застосування і, зробивши розрахунки, зробити висновки щодо вартості банку.

Для підвищення ринкової вартості банку слід насамперед виконувати нормативи НБУ, а також вести відверту чесну політику з метою здобуття гідної репутації та конкурентоспроможності на ринку банківських послуг.

Визначальний вплив на процес формування власного капіталу банків має організаційно-правова форма здійснення банківської діяльності. Хоча більшість банків функціонує у формі публічних акціонерних товариств, відкритість банківської системи України не зростає. Різні за величиною активів банки мають неоднакові можливості щодо формування власного капіталу, але головна проблема для всіх банків на сьогодні полягає у відсутності ефективно діючого фондового ринку, що робить неможливим вільний обіг банківських акцій. Важливою проблемою залишається також закритість і непрозорість вітчизняної банківської системи: приватна форма акціонерних товариств обмежує можливості вкладників в отриманні достовірної інформації про фінансовий стан банку, якісну характеристику та обсяги його власного капіталу. За умов високого рівня витратності й ризикованості процес акціонування банків за останні роки дещо уповільнився, оскільки отримання дивідендів за акціями та їхній розмір на момент придбання не гарантуються банком, що спричиняє певний рівень ризику вкладення коштів акціонерів.

Якісний показник вимірювання капіталізації банків – це достатність (адекватність) власного капіталу здійснюваним банком операціям, сучасне оцінювання якої на практиці здійснюється з урахуванням кредитного ризику відповідно до положень Базеля I. Навіть за умови дотримання вітчизняними банками нормативних розмірів статутного та регулятивного капіталу (інституційна позиція), запропонований НБУ мінімальний розмір статутного капіталу на рівні 10 млн. євро буде складним для виконання для більшості малих і середніх банківських установ, що, безумовно, призведе до зменшення їхньої кількості. З урахуванням диверсифікації ризиків сучасного економічного простору обґрунтовано необхідність застосування нових, удосконалених способів визначення операційного, кредитного і ринкового ризиків відповідно до основних положень Базеля II при обчисленні нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2).

Вітчизняними вченими досліджено перспективні джерела збільшення банками обсягів капіталізації та методи підвищення рівня достатності власного капіталу з точки зору забезпечення конкурентоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості банків.

Головним внутрішнім джерелом нарощення обсягів капіталізації для найбільших і великих банків слід вважати прибуток, який водночас є функцією інвестиційної, фінансової та дивідендної політики банку, а також кінцевим результатом їхнього комплексного втілення на практиці. Існують два способи нарощення обсягів капіталізації банку за рахунок прибутку: безпосереднє збільшення прибутку шляхом зростання дохідності активних операцій відповідно до принципів кредитно-інвестиційної політики і реінвестування чистого прибутку. Важливим аспектом у прагненні наростити прибуток за рахунок збільшення доходів за активними операціями має бути вдосконалення системи контролю за ризиками, оскільки розширення діапазону активних операцій вимагає мінімізації ризиків шляхом створення резервів з ліквідних безризикових активів для компенсації можливих втрат. Банки повинні забезпечувати оптимальну дивідендну політику, яка б максимізувала ринкову вартість банківських акцій із обов'язковим врахуванням потреб акціонерів.

Найбільш оптимальним варіантом використання чистого прибутку для збільшення обсягів капіталізації слід вважати його повне або часткове реінвестування. Для визначення внутрішньої здатності банку до нарощення капіталізації запропоновано використовувати багатофакторну мультиплікативну модель, яка дає можливість дослідити зв'язок між показниками прибутковості та ризику банку:

$$G = SP \times PA \times MK \times k_r, \qquad (1.1)$$

де SP – маржа прибутку,

РА – дохідність активів,

МК – мультиплікатор капіталу,

k_r – коефіцієнт накопичення чистого прибутку, що реінвестується банком.

Серед українських вчених існує думка, що консолідація банків – один із перспективних способів нарощення капіталізації банків. В її основі має бути інтеграційна стратегія, адже, забезпечуючи зниження витрат і збільшуючи прибутки за рахунок масштабу, вона надає учасникам консолідації певну самостійність, зберігає ринкову ініціативність і відповідальність за прийняті управлінські рішення.

Консолідація банків може відбуватися як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні за участю іноземного капіталу, прихід якого слід вважати стимулюючим фактором процесів банківських об'єднань, що позитивно вплине на підвищення рівня капіталізації банківської системи країни. Потенційними об'єктами таких процесів консолідації на найближче майбутнє будуть найбільші та великі банки, які належать до першої і другої груп за розміром активів. З високою ймовірністю можна стверджувати, що, передусім це будуть ті банківські установи, які вже залучили капітал на міжнародних фінансових ринках (синдиковані кредити, прямі кредитні угоди з іноземними партнерами та ін.).

Можливі такі варіанти консолідації іноземного капіталу з вітчизняними банківськими структурами: перший – поступове злиття, проникнення іноземних інвесторів у вітчизняні банки, що дає змогу українським акціонерам і власникам пристосуватись до співіснування з іноземними інвесторами; другий варіант – вихід на відкритий ринок первинного публічного розміщення акцій (IPO), що відбувається за рахунок продажу частини акцій іноземним інвесторам на відкритому фондовому ринку, але власники банків не втрачають при цьому права управляти своїм банком. Основними стримуючими факторами проведення операцій IPO вітчизняними банками на сьогодні є нерозвиненість фондового ринку, низький рівень капіталізації, значні витрати в таких операціях, законодавчі проблеми та небажання власників втратити контроль над своєю власністю. Здебільшого банки просто не готові вийти на відкритий фондовий ринок через низьку привабливість їхніх інвестиційних цінних паперів. Більш перспективним слід вважати третій варіант – приватне розміщення акцій, що є власне короткостроковим структурованим інструментом залучення капіталу (особливо привабливим для малих банків), коли банкам-емітентам наперед відомі потенційні інвестори і вони заздалегідь можуть обговорити всі умови майбутньої співпраці з ними.

У результаті консолідаційних перетворень великі банки зможуть успішно впроваджувати політику тривалого фінансування інвестиційних та лізингових проектів з метою найбільш повного задоволення попиту клієнтів і регулювання власних ризиків, зберігаючи при цьому фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність; невеликим банкам доведеться погодитись на приєднання до потужних і стабільних кредитних установ або обмежити свою діяльність, знизивши власний статус до рівня місцевих кооперативних банків чи трансформуватися у небанківські фінансові установи.

Існують перспективні можливості регулювання рівня достатності власного капіталу банками за рахунок використання фінансової інновації сек'юритизації активів, яка дасть змогу покращити структуру балансу банку, диверсифікувати джерела фінансування та поповнити капітал. Запровадження фінансової техніки сек'юритизації активів у вітчизняній банківській практиці потребує комплексного розгляду в контексті становлення та розвитку фондового ринку, банківської системи, а також в рамках пріоритетів реформування економіки країни в цілому. Запропоновано ухвалити спеціальний закон про сек'юритизацію з детальним обґрунтуванням механізму її проведення банками, розробкою нових видів договірних зобов'язань, вирішенням проблем із можливим банкрутством спеціалізованих установ-емітентів цінних паперів, оптимізацією оподаткування таких операцій

Висновки. В процесі дослідження виявлено, що оцінку ринкової вартості банку слід проводити за наступним алгоритмом:

1) вивчення фінансових показників;
2) визначення мети оцінки (виду вартості);
3) визначення методу (підходу) оцінки;
4) оцінка ринкової вартості банку.

Також з'ясовано, що найбільш вагома складова вартості банку – це його власний капітал. Тож для збільшення вартості банку слід наростити його капітал. Складність та неоднозначність трактування поняття «капіталізація банку» зумовлені можливістю його дослідження і як процесу використання прибутку банків для нарощення капіталізації, і як методу визначення ринкової вартості банківських акцій. Основу капіталізації банку формують фінансово-економічні відносини між різними суб'єктами ринку щодо створення, оцінювання власного капіталу та його використання. Визначення рівня капіталізації банків має базуватись на врахуванні кількісних (обсягів власного й статутного капіталу) і якісних (структури власного капіталу та достовірної оцінки окремих його складових) показників.

Якісний показник вимірювання капіталізації банків – це достатність (адекватність) власного капіталу здійснюваним банком операціям, сучасне оцінювання якої на практиці здійснюється з урахуванням кредитного ризику відповідно до положень Базеля І. Навіть за умови дотримання вітчизняними банками нормативних розмірів статутного та регулятивного капіталу (інституційна позиція), запропонований НБУ мінімальний розмір статутного капіталу

на рівні 10 млн. євро буде складним для виконання для більшості малих і середніх банківських установ, що, безумовно, призведе до зменшення їхньої кількості. З урахуванням диверсифікації ризиків сучасного економічного простору обґрунтовано необхідність застосування нових, удосконалених способів визначення операційного, кредитного і ринкового ризиків відповідно до основних положень Базеля II при обчисленні нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2).

Головним внутрішнім джерелом нарощення обсягів капіталізації для найбільших і великих банків є чистий прибуток шляхом повного або часткового його реінвестування. Використання банками багатофакторної мультиплікативної моделі дасть можливість визначити рівень внутрішньої капіталізації банку з урахуванням впливу маржі прибутку, дохідності використання активів, мультиплікатора капіталу та коефіцієнта реінвестування.

Створення ефективних інтегрованих банківських структур, безумовно, приведе до консолідації вітчизняної банківської системи як на внутрішньо-національному, так і на міжнародному рівні, що позитивно вплине на підвищення рівня капіталізації банків і банківської системи. Реалізація основних переваг малих і середніх банків у ринковій економіці стане можливою за умови використання підходу, який базується на інтеграційній стратегії та синергетичній теорії, що забезпечує досягнення максимального ефекту фінансової та операційної синергії.

Успішній консолідації українських банків сприяє активізація процесів проникнення іноземного капіталу на вітчизняний ринок банківських послуг, що потребує чіткого законодавчого визначення статусу банку за участю іноземного капіталу, а також раціонального обмеження та регулювання з боку НБУ присутності останнього у банківському секторі нашої держави. Злиття вітчизняного й іноземного банківських капіталів може відбуватися такими шляхами: поступове проникнення іноземних інвесторів; вихід українських банків-емітентів на відкритий первинний ринок публічного розміщення акцій (IPO); приватне розміщення акцій банками серед потенційних іноземних інвесторів.

Використання банками фінансового інструменту сек'юритизації дасть змогу не лише покращити якість портфеля банківських активів, а й підвищити показники достатності власного капіталу, знизити ризик та отримати додаткові ресурси для поповнення капіталу. Водночас успішність застосування вітчизняними банками цієї інновації потребує законодавчого і нормативного врегулювання механізму та інструментарію здійснення таких операцій, що буде сприяти формуванню й розвитку ринку довгострокового іпотечного кредитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 // Офіційний вісник України. – 2003.– № 37. – С. 64.
2. Григорьев В.В. Оценка предприятия: теория и практика / В.В. Григорьев – М.: ИНФРА, 1997. – 318 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран / Пер. с англ. Д. Липинского. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1341 с.
4. Управління вартістю банку [монографія] / І.Б. Івасів – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.
5. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление / [Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин] – 3-е изд. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 562 с.
6. Никонова И.А., Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка / [И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 302 с.
7. Оценка бизнеса : [ученик] / Под. ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.
8. Чуб О.О. Методи визначення вартості банку в угодах M&A / О.О. Чуб // Економіка і регіон. – 2008.– № 4. – С. 111–115.
9. Яременко Н.С. Оцінка вартості банку в Україні: основні підходи та можливість їх використання / Н.С. Яременко // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – Випуск № 1(8), 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uabs.edu.ua.
10. Яременко Н.С. Традиційні підходи до оцінки вартості банку та можливість їх використання в Україні / Яременко Н. С. // Сучасні актуальні проблеми світової та вітчизняної економіки : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Запоріжжя, 27 березня 2010 року. – Запоріжжя, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dspace.uabs.edu.ua.

УДК 336.7(477)

Коваленко В.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПОДОЛАННЯ СТРУКТУРНИХ ДИСБАЛАНСІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

MONETARY POLICY AND ITS IMPACT ON POVERTY STRUCTURAL IMBALANS UKRAINE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемі дослідження впливу грошово-кредитної політики на подолання структурних дисбалансів економіки України. Обґрунтовано, що грошово-кредитна політика має розглядатися як джерело економічних зрушень, підвищення реальної заробітної плати, рівня життя населення; виступати засобом стримування інфляційних процесів, що відповідає стратегічним цілям грошово-кредитної політики. Мета статті полягає у визначенні впливу грошово-кредитної політики на подолання структурних дисбалансів економіки України. Визначено пріоритетні напрями трансформації грошово-кредитної політики. До них віднесено: упровадження монетарної політики на основі інфляційного таргетування; забезпечення режиму гнучкого валютного курсу; зниження вартості грошей в країні; відновлення кредитування економіки.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, економіка, економічний розвиток, монетарний режим, попит, пропозиція, трансмісійний механізм.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме исследования влияния денежно-кредитной политики на преодоление структурных дисбалансов экономики Украины. Обосновано, что денежно-кредитная политика должна рассматриваться как источник экономических сдвигов, повышение реальной заработной платы, уровня жизни населения; выступать средством сдерживания инфляционных процессов, соответствующей стратегическим целям денежно-кредитной политики. Цель статьи заключается в определении влияния денежно-кредитной политики на преодоление структурных дисбалансов экономики Украины. Определены приоритетные направления трансформации денежно-кредитной политики. К ним отнесены: внедрение монетарной политики на основе инфляционного таргетирования; обеспечение режима гибкого валютного курса; снижение стоимости денег в стране; восстановление кредитования экономики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, экономика, экономическое развитие, монетарный режим, спрос, предложение, трансмиссионный механизм.

ANNOTATION

The article devoted to the study of the effect of monetary policy to overcome the structural imbalances of the economy of Ukraine. The author has determined that monetary policy should be seen as a source of economic progress, improving real wages, living standards; a means of curbing inflation, which meets the strategic objectives of monetary policy. The purpose of the article is to determine the impact of monetary policy to overcome the structural imbalances of the economy of Ukraine. The author has the priority directions of transformation of monetary policy. These include: implementation of monetary policy based on inflation targeting; providing flexible exchange rate regime; reducing the cost of money in the country; resumption of lending to the economy.

Keywords: monetary policy, economy, economic development, monetary regime, demand, supply, transmission mechanism.

Постановка проблеми. Ефективна грошово-кредитна політика та дослідження її впливу на подолання структурних дисбалансів економіки в державі має важливе значення для будь-якого суспільства. Особливої актуальності ця проблема набуває в умовах пошуку шляхів стабілізації економічного розвитку в країнах, де економіка знаходиться на стадії посткризового синдрому, відсутності сталих темпів зростання реального сектору економіки, порушень взаємовідносин у фінансовій та соціально-економічних сферах.

Як зазначає автор статті, грошово-кредитна політика має розглядатися як джерело економічних зрушень, підвищення реальної заробітної плати і, відповідно, рівня життя населення; виступає засобом стримування інфляційних процесів, що, в свою чергу, відповідає стратегічним цілям грошово-кредитної політики [1, с. 9].

Світовий досвід свідчить, що підбір ефективних інструментів грошово-кредитної політики впливає на підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та економічному зростанню країни в цілому. Тому питання визначення чинників у розрізі компонентів грошово-кредитної політики, що впливають на подолання структурних дисбалансів економіки держави, виступає актуальним питанням для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками в працях вітчизняних авторів усе частіше приділяється увага тематиці формування ефективної стратегії грошово-кредитної політики, де вона розглядається як дієвий засіб подолання структурних дисбалансів та досягнення певного рівня економічного зростання в державі, зокрема, у наукових напрацюваннях Аржевітіна С. [2], Бурлачкова В. [3], Данилишина О. [4], Дзюблюка О. [5], Запаранюк Т. [6], Лепушинського В. [7], Міщенка В. [8] та багатьох інших.

Поряд з вищезазначеним, актуальним питанням залишається дослідження питання впливу грошово-кредитної політики на подолання структурних дисбалансів економіки та економічного зростання в державі.

Мета статті полягає у визначенні впливу грошово-кредитної політики на подолання структурних дисбалансів економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі, особливо протягом останніх

Таблиця 1

Основні показники економічного розвитку України за період 1991–2015 рр. (станом на кінець року)

Показники	1991	1996	2000	2004	2008	2013	2014	2015
Дефіцит державного бюджету, млрд. грн.	0,03	3,99	1,02	11,04	12,50	64,7	78,7	45,1
Зовнішній борг, млрд. дол. США	н/д	н/д	20,4	30,6	101,6	142,1	126,3	118,7
Грошова маса (М3), млрд. грн.	0,24	9,36	32,25	125,8	515,8	909,0	956,7	994,1
Гроші поза банками (М0, готівка), млрд. грн.	0,3	4,0	12,8	42,3	154,8	237,8	282,9	282,7
Роздрібний товарооборот, млрд. грн.	0,01	17,3	28,7	67,5	98,6	90,5	92,5	100,4
Купівельна спроможність гривні (одиниць роздрібного товарообороту на одну готівкову гривню)	0,03	4,32	2,2	1,6	0,64	0,38	0,33	0,35
Реальний ВВП, % до 1991 р.	90,1	47,25	47,44	67,0	68,7	81,6	81,6	76,3
Номінальний ВВП, тис. % до 1991 р.	1,7	126,9	251,2	318,9	558,3	716,2	894,5	897,3
Швидкість руху грошей (Номінальний ВВП до М3), оборотів за рік	70,8	8,7	5,27	2,74	1,84	0,79	0,93	0,89

Джерело: розраховано автором за даними Офіційного сайту Національного банку України [15]

років, в Україні досить гостро стоїть проблема аналізу чинників, які викликають структурні дисбаланси в економіці і складових забезпечення економічного зростання для нівелювання основних макроекономічних диспропорцій та стабілізації подальшого економічного розвитку.

Структурні дисбаланси економіки призводять до порушення економічного циклу відтворення та викликають диспропорції між реальним сектором економіки та фінансовим сектором, що в кінцевому підсумку порушує закономірність процесу економічного зростання. До основних чинників, що викликають дисбаланси в економіці України слід віднести: скорочення реального сектору економіки; прискорення інфляції призвело до зниження доходів населення та споживання в реальному вимірі; зростання частики відтоку коштів з економіки України на оборону; розвиток фінансового сектору супроводжується стрімким зменшенням банків, скороченням депозитної бази та пропозиції кредитів; у 2015 р. знос капіталу перевищив інвестиції; заощадження зосереджені у фінансових установах, уряді та у домашніх господарствах; сировинна орієнтація промислового виробництва; підвищена вразливість до макроекономічних шоків; «хронічні» платіжні дисбаланси; імпортозалежність.

Дієвість зазначених структурних дисбалансів економіки підтверджується негативною тенденцією показників економічного розвитку України (табл. 1).

Виходячи із вищезазначеного, безпосередні чинники економічного зростання в Україні слід розглядати з позиції чинників попиту, чинників пропозиції та інших чинників (табл. 2).

У цьому аспекті складовими грошово-кредитної політики, на наш погляд, виступають: політика регулювання кількості грошей в обігу, політика регулювання загального рівня відсоткових ставок в економіці, політика регулювання рівня і динаміки курсу національної валюти до іноземної.

Таблиця 2

Основні чинники економічного зростання в Україні

Група чинників	Внутрішні чинники	Зовнішні чинники
Чинники попиту	Внутрішній споживчий попит. Державні видатки	Кон'юнктура світових цін на ринках сировини
Чинники пропозиції	Інвестиції в основний капітал. Збільшення пропозиції грошей	Приплив фінансових ресурсів
Інші чинники	Удосконалення законодавчої бази	Світовий розподіл праці, глобалізація

Джерело: [1, с. 10]

У реалізації грошово-кредитної політики вагому роль відбивають макроекономічні інститути, одним з яких виступає Національний банк України. Ефективна діяльність макроекономічних інститутів – одна із важливих умов успішного розвитку економіки та її стабільності.

У 2015 р. НБУ проводив жорстку монетарну політику, яка була спрямована на зниження інфляції після досягнення нею пікових значень навесні, зумовлених рядом фундаментальних чинників і підвищенням адміністративно-регульованих тарифів. Для стабілізації грошово-кредитного ринку широко застосовувався як монетарний, так і адміністративний інструментарій.

Прискорення економічного спаду було наслідком руйнування інфраструктури та зниженням завантаженості підприємств на сході країни, розриву виробничих зв'язків з іншими регіонами. Подальше падіння світових цін на товари сировинного експорту та дія обмежень у торгівлі з Росією обумовили зменшення експорту.

Внутрішній попит мав тенденцію до скорочення:

– споживчий – внаслідок зниження купівельної спроможності населення;

– інвестиційний – внаслідок значних геополітичних ризиків, а також обмеженого доступу до фінансових ресурсів.

Суттєве зниження економічної активності супроводжувалося погіршенням очікувань через загострення військового конфлікту на сході України на початку року. Це спровокувало девальваційний сплеск із суттєвим прискоренням споживчої інфляції.

Щодо монетарного впливу на структурні дисбаланси економіки, можна погодитися з точкою зору Міщенка В., який зазначає, що накопичення негативних монетарних дисбалансів під час кризи 2008–2009 рр. та їх посилення в період військових дій на Сході України призвело до порушення механізмів функціонування монетарного трансмісійного механізму та зниження ефективності грошово-кредитної політики центрального банку. Недостатня дієвість монетарного трансмісійного механізму знайшла відображення в розбалансуванні грошового й валютного ринків, деформації кредитного ринку та погіршенні кредитного клімату, зменшенні впливу монетарних імпульсів центрального банку як на фінансову систему, так і на реальний сектор економіки [8, с. 31].

Тобто основна проблема вагомого впливу грошово-кредитної політики на економічне зростання в державі міститься у відновленні дієвості каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, який залежить від вибору монетарного устрою.

За останні роки Національний банк України фактично використовував політику керованого обмінного курсу з малим діапазоном відхилень. Але це не призвело до позитивних результатів щодо досягнення цілі – забезпечення цінової стабільності, а в більшій мірі було націлено на підтримку стабільності національної грошової одиниці. На сьогодні НБУ запроваджує режим інфляційного таргетування (табл. 3).

Вперше про пріоритет прямого таргетування інфляції в Україні було заявлено в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2012 р.: « ...Національний банк України поступово створюватиме умови, необхідні для переходу в перспективі до визначення інфляції пріоритетним орієнтиром грошово-кредитної політики, тобто прямого таргетування інфляції» [9]. Але, без внесення певних змін до функцій та повноважень Національного банку України, зазначений підхід таргетування інфляції не був реалізований.

Слід відмітити, що режим грошово-кредитної політики на основі таргетування інфляції передбачає задоволення певних умов, таких як: наявність реальної незалежності центрального банку від уряду у виконанні своїх функцій – емісія готівки та підтримка стабільності національної грошової одиниці; наявність незалежності уряду від сеньйоражу (емісійного доходу); мінімальні розміри кредитування урядових потреб центральним банком і банківськими установами зокрема; наявність науково-обґрунтованих підходів центрального банку до визначення і вибору цільових орієнтирів інфляції для досягнення тактичних і стратегічних цілей з метою забезпечення економічного зростання в державі; наявність розвиненого фондового ринку, що дозволяє ефективно використовувати операції на відкритому ринку; наявність дієвого механізму до регулювання змінного валютного курсу; забезпечення макроекономічної стабільності; обґрунтування та встановлення цільового орієнтиру, який би дозволив визначати саме вплив монетарних методів регулювання на інфляцію [10, с. 178; 11, с. 40–45; 12, с. 15–18].

Таким чином, Національний банк України використовуючи належні йому монетарні інструменти, має змогу впливати на основні показники економічного зростання в державі, зокрема інфляцію. Представлений вплив здійснюється не прямо, а через складний економічний механізм, який має назву трансмісійного механізму монетарної політики. У цілому, економічну категорію «монетарний трансмісійний механізм» визначають як відносини з приводу передачі змін у використанні інструментарію грошово-кредитної політики центрального банку на фінансову кон'юнктуру і в подальшому – на макроекономічні змінні, які відображають стан розвитку реального сектору економіки через складну сукупність каналів та зав'язків прямої і зворотної дії [13, с. 11–13].

У загальному вигляді схему монетарного трансмісійного механізму можна подати у вигляді впливу інструментів грошово-кредитної політики, що використовуються, основних па-

Таблиця 3

Еволюція монетарних режимів в Україні

Монетарний режим	Умови режиму	Цілі режиму
Еклектична політика 2014 р.	розпал кризи	стабілізація фінансової системи
Монетарне таргетування/ Плаваючий валютний курс 2015–2016 рр.	стабілізація фінансової системи	дезінфляція поповнення міжнародних резервів стабілізація валютного ринку
Інфляційне таргетування / Плаваючий валютний курс 2017–2018 рр.	економічне зростання	ціль щодо інфляції; поповнення міжнародних резервів; процентна ставка як операційна ціль
Інфляційне таргетування / Плаваючий валютний курс 2019-...	достатній рівень міжнародних резервів	ціль щодо інфляції; процентна ставка як операційна ціль

Джерело: Монетарна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20985218

раметрів розвитку фінансового ринку та реального сектору економіки (рис. 1).

Із наведеного рисунку можна визначитися з прямою залежністю розвитку реального сектору економіки від стратегії грошово-кредитної політики.

Розглянувши канали трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, автор доходить висновку, що на виникнення структурних дисбалансів економіки та їх подолання впливають процентний, валютний, кредитний канали та канал очікувань.

Висновки. Провівши дослідження впливу грошово-кредитної політики на виникнення та подолання структурних дисбалансів економіки України, автор доходить висновку, що між даними позиціями існує суттєвий взаємозв'язок. Ефективне використання інструментів грошово-кредитної політики призведе до зменшення фінансового тиску на розвиток реального сектору економіки в першу чергу через процентний, кредитний та валютний канали трансмісійного механізму.

Подальша стратегія грошово-кредитної політики повинна бути націлена на досягнення макроекономічної стабільності України за такими напрямками, як:

– впровадження монетарної політики на основі інфляційного таргетування: перехід на повноцінне таргетування інфляції; удосконалення інструментів монетарної політики з позиції підтримки банківських інституцій, що супроводжують інвестиційний та інноваційний розвиток нефінансових корпорацій загальнодержавного значення, зокрема сільськогосподарського спрямування, які на сьогодні повинні стати стратегічними об'єктами державної підтримки;

– забезпечення режиму гнучкого валютного курсу: реалізація стратегії режиму гнучкого валютного курсу в основі валютно-курсової політики з використанням ринкових інструментів хеджування валютних ризиків; скасування адміністративних обмежень на валютному ринку; розробка та впровадження заходів щодо зменшення високого рівня фінансової доларизації;

– зниження вартості грошей в країні: посилення ролі облікової ставки; реалізація стратегії чітких принципів застосування інструментів та процедур регулювання ліквідності; наближення фактичних процентних ставок на міжбанківському ринку до ставок, установлених грошово-кредитною політикою;

– відновлення кредитування економіки: стимулювання збільшення джерел та обсягів локальних довгострокових фінансових ресурсів; забезпечення доступності фінансових ресурсів для кредитування економіки; стимулювання розвитку ринку локального синдикування та консорціумних угод, що сприятиме рівню забезпечення фінансовими ресурсами стратегічних об'єктів реального сектору економіки.

У цілому, грошово-кредитна політика повинна бути спрямована на таргетування загального рівня цін в економіці; підтримування режиму плаваючої валютної політики, що є умовою для переходу на таргетування загального рівня цін. З боку НБУ, подальше запровадження макропруденційної політики, яка спрямована на контрциклічні регулюючі механізми, зокрема: встановлення нормативу «фінансового левериджу», вимоги до капіталу, запровадження но-

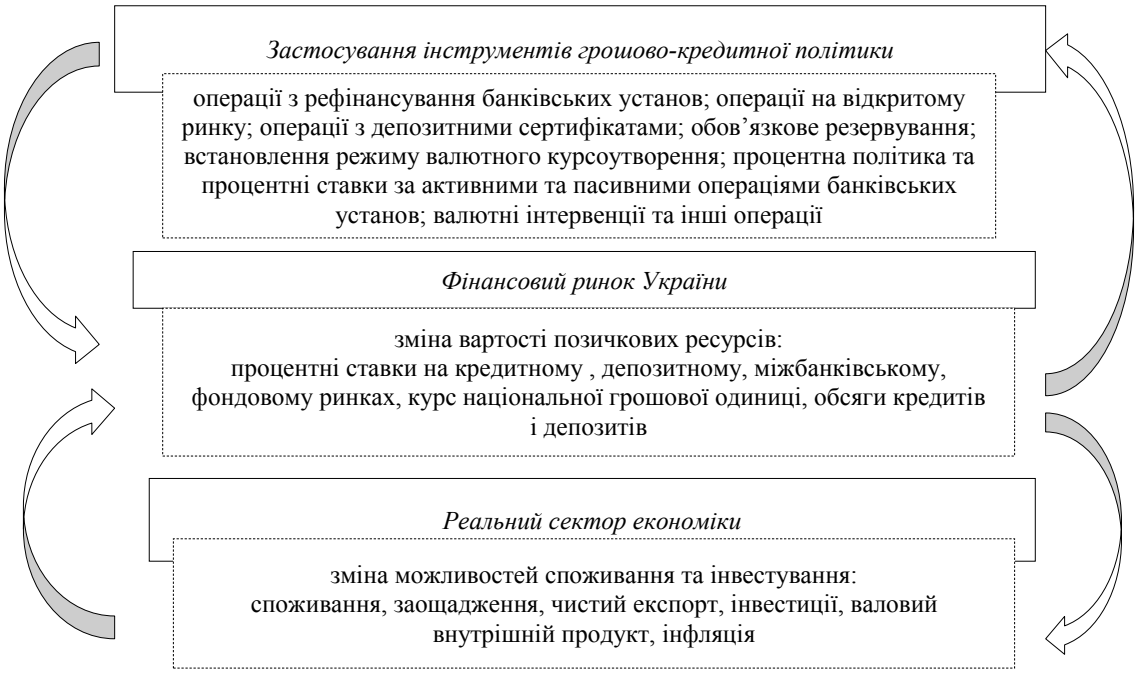


Рис. 1. Сфери дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [13, с. 11; 14, с. 141]

вих нормативів ліквідності, встановлення податку Тобіна на спекулятивні приливи капіталу і таке інше.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В. Вплив грошово-кредитної політики на економічне зростання в Україні / В.В. Коваленко / Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – № 1(18). – С. 9–14.
2. Аржевітін С.М. Таргетування інфляції–оптимальний режим монетарної політики для України / С.М. Аржевітін // Вісник ДонНУЕТ. – 2009. – № 3. – С. 4–9.
3. Бурлачков В.К. Особливості сучасних економічних процесів і грошово-кредитна політика / В.К. Бурлачков //Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 16–21.
4. Данилишин О.А. Сучасні інструменти грошово-кредитної політики як важливий чинник забезпечення економічного зростання в Україні / О.А. Данилишин // Регіональна економіка. – 2008. – №.2. – С. 151–159.
5. Дзюблюк О.В. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О.В. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
6. Запаранюк Т.В. Теоретичні засади визначення сутності грошово-кредитної політики у системі монетарного регулювання економіки / Т.В Запаранюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2013. – № 2. – С. 36–43.
7. Лепушинський В.О. Стратегічний документ з монетарної політики в умовах запровадження в Україні інфляційного таргетування / В.О. Лепушинський // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 233. – С. 25–39.
8. Міщенко В.І. Роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпеченні цінової стабільності / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 29–46.
9. Основні засади грошово-кредитної політики на 2002 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36092. – Офіційний сайт Національного банку України.
10. Рябініна Л.М. Теорія сучасних грошей: [монографія] / Л.М. Рябініна. – К.: УБС НБУ, 2011. – 221 с.
11. Міщенко В.І. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції / В.І. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5. – С. 40–45.
12. Гриценко А.А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 8–22.
13. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: науково-аналітичні матеріали. – Вип. 9 / [В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін.] – К.: Національний банк України. Центра наукових досліджень, 2008. – 144 с.
14. Варгас В.М. Державна політика щодо регулювання інфляції у трансформаційній економіці України / В.М. Варгас // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2011. – Вип. 8. – С. 68–75.
15. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

УДК 338.64

Корнієнко С.М.
аспірант
Академії фінансового управління
Міністерства фінансів України

ВПЛИВ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМІСТЬ НА ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

INFLUENCE OF REAL ESTATE TAX ON THE LOCAL BUDGETS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, (далі – податок на нерухомість) як ефективного інструменту для поповнення дохідної частини місцевих бюджетів, забезпечення їх стабільних надходжень. При цьому, використано досвід зарубіжних країн у справлянні місцевого податку на майно. Розкрито фіскальну роль податку у доходах місцевих бюджетів України та у місцевих податках і зборах в абсолютних та відносних показниках. Виявлено недоліки елементів податку та механізму його адміністрування. Сформульовано перспективи щодо подальшого удосконалення податку на нерухоме майно з метою збільшення його надходжень до місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації територіальних громад.

Ключові слова: податок на нерухомість, база оподаткування, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки та збори.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию налога на недвижимое имущество, отличное от земельного участка, как эффективного инструмента для пополнения доходной части местных бюджетов, обеспечения их стабильных поступлений. При этом использован опыт зарубежных стран о взимании местного налога на имущество. Раскрыто фискальную роль налога в доходах местных бюджетов Украины и в местных налогах и сборах в абсолютных и относительных показателях. Выявлены недостатки элементов налога и механизма его администрирования. Сформулированы перспективы дальнейшего совершенствованию налога на недвижимое имущество с целью увеличения его поступлений в местные бюджеты в условиях финансовой децентрализации территориальных общин.

Ключевые слова: налог на недвижимость, база налогообложения, доходы местных бюджетов, местные налоги и сборы.

ANNOTATION

The article investigates the real estate tax other than land as an effective tool to supplement the income of the local budgets, to ensure their stable revenues. At the same time, we used the experience of foreign countries to levy local property taxes. Opened fiscal role of taxes in the incomes of local budgets of Ukraine and local taxes and fees in absolute and relative terms. Disadvantages elements of the tax and its administration mechanism. Formulated the prospects for further improvement of the tax on real estate in order to increase its revenues to the local budgets in the conditions of the financial decentralization of local communities.

Keywords: property tax, tax base, revenues, local taxes and fees.

Постановка проблеми. В сучасному вигляді в Україні податок на нерухомість відомий з 2013 р., проте нараховувати його почали з 2014 р. Незважаючи на те, що він тільки почав діяти, вже було внесено багато змін. Оскільки значна частина громадян є власниками нерухомості, питання оподаткування нерухомості є актуальними та суспільно важливими. В Україні гостро постає проблема нестачі фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, тому виявлення ресурсного потенціалу податку на нерухомість є актуальним в умовах фінансової кризи.

Це зумовлює необхідність пошуку оптимальної моделі цього податку та резервів зростання його податкової бази для забезпечення фінансової незалежності місцевих бюджетів, що загалом вплине на зростання розвитку регіонів та України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значення удосконалення моделі оподаткування нерухомого майна привертає постійну увагу українських та зарубіжних науковців. Теоретичні дослідження щодо необхідності оподаткування капітального блага у формі землі та її поліпшень обґрунтували А. Сміт, С. Дик, Л. Вальрас (класична економічна школа), К. Менгер (школа маржиналізму), П. Девідсон (посткейнсіанська теорія), А. Маршал (неокласична економічна теорія).

Дослідження питань вертикальної рівності (прогресивності оподаткування) при оподаткуванні нерухомого майна, здійснили І. Белл, Дж. Клепп, О. Олдман та Х. Аарон, аспекти горизонтальної рівності (рівна платоспроможність – рівні податки) дослідили Дж. Ковальські та П. Колвелл.

Трьом теоретичним концепціям оподаткування нерухомого майна присвятили свої роботи зарубіжні економісти Р. Нетцер і Г. Саймон («традиційне уявлення»), Б. Гамільтон та В. Фішел («теорія вигоди») та прихильники «нового бачення» П. Міцковські і Дж. Зодроу.

Аналізу української моделі податку на нерухоме майно та її удосконаленню присвятили свої роботи вітчизняні вчені: А.Ю. Бережна, В.І. Блонська, Н.М. Бобох, П.М. Боровик, В.П. Вишневський, О.Ю. Гостєва, Б.С. Гузар, О.М. Дахно, О.Ю. Дубовик, В.М Заяць, М.І. Карлін, Ю.М. Лисенко, В.М. Мельник, І.В. Педь, Д.В. Поліщук, А.М. Соколовська, В.В. Токар, Є.С. Хорошаєв, Т.В. Шуліченко, В.Д. Чекіна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні недоліками чинного механізмі розрахунку податку на нерухомість є:

1) неповна інформація у Державному реєстрі речових прав на нерухомість про фізичні

характеристики усіх об'єктів нерухомості (місце розташування, власники, площа);

2) звільнення від оподаткування будівель промисловості, зокрема виробничих корпусів, цехів, складських приміщень промислових підприємств;

3) застосування бази оподаткування у формі площі об'єкта.

Мета статті. Дослідження інституційного середовища реалізації такої важливої складової податкової реформи в Україні, як оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки.

Виклад основного матеріалу. Метою податку на нерухомість є стабільне наповнення бюджетів, оскільки він покликаний виконувати фіскальну функцію. Зважаючи на те, що він тільки почав діяти, доходна база місцевих бюджетів в Україні значною мірою формувалась не за рахунок податку на нерухомість, а за рахунок інших місцевих податків та зборів (табл. 1).

Виходячи з вищенаведених даних, одним із найбільш пріоритетних податків фінансової забезпеченості місцевих бюджетів порівняно з земельним податком, частка якого за січень–квітень 2016 р. у загальній сумі місцевих податків та зборів становила 55% та єдиним податком (40%), є податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, частка якого становила 4%.

Таким чином, одним із бюджетоутворюючих податків для вітчизняних місцевих бюджетів у майбутньому має стати податок на нерухомість [1].

На сучасному етапі реформування економіки Україна взяла напрям на бюджетну децентралізацію, яка передбачає підвищення бюджетної і фінансової самостійності місцевих бюджетів. Наслідком податкової реформи в Україні є зміна з 1 січня 2015 р. майнового оподаткування, тобто новий податок на майно тепер включає в себе три податки: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортний податок і плату за землю. Динаміка надходжень податку на майно та податку на нерухомість наведена в таблиці 2.

Виходячи із наведених даних, починаючи з 2015 р. досить суттєві позитивні зміни відбулися у динаміці надходжень податку на нерухомість та його питомої ваги у доходах місцевих бюджетів та у місцевих податках і зборах.

Так, податкові надходження зведеного бюджету у 2015 р. порівняно з 2014 р. збільшились на 140,1 млн. грн. або на 38,1%. Запланована сума податкових надходжень на 2016 р. перевищує факт 2015 р. на 83 806,2 млн. грн. або на 16,5%.

Разом з тим, надходження місцевих податків і зборів у 2015 р. порівняно з 2013 р. збільшились на 153,7 млн. грн. або на 43,4%, що свідчить про зміцнення фінансової самостійності місцевих бюджетів.

Податкові надходження місцевих податків і зборів на 2016 р. заплановані у сумі 27 474,3 млн. грн. або на 1,6% більше, ніж виконано за 2015 р. (27 041,2 млн. грн.).

У 2015 р. порівняно з 2013 р. спостерігається позитивна динаміка (+0,6%) питомої ваги податку на нерухомість у сумі доходів місцевих бюджетів (0,62% проти 0,02%), а також приріст надходжень податку (+2,5%) у місцевих податках і зборах (2,8% проти 0,3%). За січень–квітень 2016 р. фактична частка цього податку у доходах місцевих бюджетів становила 0,95% (план на 2016 р. – 0,76%), а у місцевих податках і зборах становила 3,2% (план на 2016 р. – 3,3%).

Отже суттєвий приріст податку на нерухомість в абсолютних та відносних показниках почав відбуватись з 2015 р. При цьому, на збільшення надходжень податку за 2015 р. порівняно з 2013 р. у 33 рази (745,6 млн. грн. проти 22,5 млн. грн.) вплинули:

– сплата податку більшістю власників об'єктів нерухомості, оскільки з 2015 р. зменшено пільги з податку, а саме для квартир –

Таблиця 1

Структура місцевих податків та зборів

Найменування місцевого податку та збору	Фактичні надходження Січень-квітень 2016 р., тис. грн.	Питома вага, %
Місцеві податки, у тому числі:	12 656 857,0	100
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки сплачений юридичними та фізичними особами, які є власниками об'єктів житлової та нежитлової нерухомості	518 743,8	4
Земельний податок з юридичних та фізичних осіб; орендна плата з юридичних та фізичних осіб; реструктуризована сума заборгованості плати за землю	7 021 843,2	55
Транспортний податок з фізичних та юридичних осіб	64 999,9	0,5
Збір за місця для паркування транспортних засобів	22 275,7	0,2
Туристичний збір	13 403,5	0,1
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, що справлявся до 1 січня 2015 р. *(Довідково: з 2015 р. скасовано)*	-7 243,3	-0,1
Єдиний податок	5 022 834,3	40

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Таблиця 2

Динаміка надходжень податку на нерухомість та його структура у місцевих доходах, податках та зборах

№ з/п	Показник	Виконано				
		2013	2014	2015	2016 (план з урахуванням внесених змін)	2016 (факт січень-квітень)
1.	Загальна сума податкових надходжень Зведеного бюджету України, з них: млн. грн.	353 968,1	367 511,9	507 635,9	599 214,4	196 627,8
2.	Доходи місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), млн. грн.	105 171,1	101 101,1	120 480,2	119 640,9	48 417,5
3.	Місцеві податки і збори , млн. грн.	7 316,2	8 055,2	27 041,2	27 474,3	12 656,2
4.	Податок на майно	х	х	16 011,1	17 001,0	7 605,5
	Питома вага у доходах місцевих бюджетів, %	х	х	13,2	14,2	15,7
	Питома вага у місцевих податках і зборах, %	х	х	59,2	61,9	60,1
5.	Податок на нерухомість	22,6	44,8	745,6	844,9	204,2
	Питома вага у *доходах* місцевих бюджетів, %	0,02	0,04	0,62	0,76	0,95
	Питома вага у місцевих податках і зборів, %	0,3	0,6	2,8	3,3	3,2
5.1	Податок на нерухомість, сплачений *юридичними* особами, які є власниками об'єктів *житлової* нерухомості	18,1	34,9	48,0	52,6	10,8
5.2	Податок на нерухомість, сплачений *фізичними* особами, які є власниками об'єктів *житлової* нерухомості	4,5	9,9	50,0	69,3	3,1
5.3	Податок на нерухомість, сплачений *фізичними* особами, які є власниками об'єктів *нежитлової* нерухомості	х	х	1,5	29,1	0,3
5.4	Податок на нерухомість, сплачений *юридичними* особами, які є власниками об'єктів *нежитлової* нерухомості	х	х	646,1	693,9	190,0

Джерело: побудовано автором на основі [4]

із 120 до 60 кв. м., для будинків – із 250 до 120 кв. м., для різних об'єктів нерухомості – із 370 до 180 кв. метрів;

– зміна бази податку із житлової на загальну площу об'єкта;

– ставка податку не більше 2%, замість 1% і 2,7 % залежно від площі об'єкта;

– включення до бази оподаткування садових та дачних будинків, а також нежитлової нерухомості.

На 2016 р. надходження податку на нерухомість заплановані у сумі 844,9 млн. грн., або на 13,3% більше, ніж факт за 2015 р., що може бути реалізовано за рахунок розширення бази оподаткування та залучення до сплати податку незадіяного кола платників.

Проте, частка податку на нерухомість за січень-квітень 2016 р. у доходах місцевих бюджетів (0,95%) є надто низькою, щоб вести мову про його суттєвий фіскальний вплив та й певною мірою як про регулятивний важіль. При цьому, його справляння є неоднаковим в адміністративно-територіальному розрізі країни, що ускладнює його кількісне порівняння як у структурі доходів різних місцевих бюджетів, так і відносно податкових надходжень зведеного бюджету.

Крім того, актуальною є проблема недонадходжень податку до місцевих бюджетів у зв'язку з недосконалістю його адміністрування на місцевому рівні. Так, згідно зі змінами до Податкового кодексу України, з 2016 р. змінено порядок оподаткування податком на нерухомість. Так, органи місцевого самоврядування до 1 лютого поточного року подають до відповідного контролюючого органу за місцезнаходженням об'єкта житлової нерухомості відомості стосовно пільг, наданих ними відповідно до цього підпункту. При цьому, база оподаткування – квартири більше 60 кв. м., житлові будинки більше 120 кв. м., ставка у розмірі 2% мінімальної зарплати за 1 кв. м.

Обчислення податку та повідомлення платника про необхідність сплати проводиться контролюючим органом. Органи державної реєстрації прав нерухомого майна та органи реєстрації місця проживання фізичних осіб зобов'язані щоквартально надавати контролюючим органам відомості, необхідні для розрахунку податку за місцем розташування об'єкту нерухомого майна. Проблема полягає в тому, що не всі житлові будинки, особливо в сільській місцевості, зареєстровані та мають

оформлені документи. В результаті цього місцеві бюджети недоотримують близько 30% коштів цього податку.

Тому, ефективне утримання податку вимагає наявності повної інформації про усі об'єкти нерухомості – їх фізичні характеристики, місце розташування, власників, площу та вартість земельної ділянки й усі поліпшення, що підвищують її вартість. Джерелом цієї інформації є Державний реєстр речових прав на нерухоме майно. Якщо Реєстр містить достовірну інформацію, яка до того ж регулярно поновлюється, він є надійним підґрунтям ефективного адміністрування податку на нерухомість.

Світовий досвід стягнення податку на нерухомість показує, що у разі використання правильного підходу він може стати однією з основних статей доходу місцевих бюджетів. Згідно з даними дослідження Світового банку, податок на нерухомість становить у розвинених країнах світу 40–80% платежів до місцевих бюджетів. Так, Німеччина отримує 1,1% загальних надходжень від зазначеного податку, Швейцарія – 0,46%, Нідерланди – 95%, Канада – 52%, Франція – 10% та США – до 70% [2].

Завдяки досить широкій базі, до якої включено практично всі об'єкти нерухомості, податок на нерухоме майно має високу питому вагу в доходах місцевих бюджетів країн Південно-Східної Європи, економіка яких розвивається (Молдова, Болгарія, Румунія, Македонія, Чорногорія, Сербія, Боснія і Герцеговина), і знаходиться в діапазоні 4–15% від надходжень до місцевих бюджетів та від 0,03% до 1,0% – в загальному державному бюджеті [5].

При цьому у більшості зазначених країн базою оподаткування є оціночна вартість нерухомості, яка акумулюється в електронному вигляді у кадастрах (реєстрах) та періодично оновлюється.

Сучасний механізм справляння в Україні податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є доцільним, але має один суттєвий недолік. Так, у механізмі розрахунку податку не закладена оціночна вартість нерухомості. Оцінювання її для оподаткування за порівняльним методом оцінки може привести до більш раціонального використання нерухомості [3].

Визначення податкової бази за оціночною вартістю нерухомістю забезпечує її найточнішу оцінку і найбільш ефективне оподаткування. Однак, в окремих випадках воно пов'язане з певними труднощами. Визначити оціночну вартість типових для певного регіону невеликих об'єктів нерухомості, ринок яких добре розвинений, нескладно. Натомість визначення податкової бази великих, унікальних об'єктів житлового та промислового значення може здійснюватися лише на основі гіпотетичної ринкової вартості, яку міг би сплатити потенційний покупець за даних умов. Така оцінка може бути різною залежно від того, які фактори враховуються, а які – ні. У підсумку визначена таким чином вартість об'єкта нерухомості може мати як позитивне значення, у контексті раціоналізації власності, тобто стимулювання її ефективнішого використання, так і негативне – неврахування певних факторів, передусім політичних, може стати причиною завищення реальної ринкової вартості об'єкта нерухомості і, як наслідок, податкових зобов'язань платника.

Визначення податкової бази за оціночною вартістю нерухомості вимагає періодичної переоцінки податкової бази. Така необхідність зумовлена: 1) зміною кон'юнктури ринку, що впливає на дохідність об'єктів нерухомості; 2) інфляцією; 3) амортизацією об'єктів нерухомості.

За наявності добре налагодженого обліку об'єктів нерухомості, моніторингу їх стану та постійного аналізу кон'юнктури ринку, переоцінка ринкової вартості може здійснюватися автоматично на підставі певної формули. Однак існує можливість не врахувати важливі фактори, що вплинули на ринкову вартість нерухомості. З цієї причини раз на декілька років необхідно проводити періодичну комплексну переоцінку вартості нерухомості, а в окремих випадках проводити й позапланові переоцінки. Серед таких випадків можуть бути, наприклад: перехід права власності від одного власника до іншого; проведення заходів, які вносять зміни в експлуатаційні характеристики об'єктів нерухомості; загальні різкі зміни кон'юнктури ринку під впливом макроекономічних факторів [7].

Слід відмітити, що питання чинного звільнення від податку будівель промислових підприємств є спірним. Згідно з вимогами Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування цехів, дільниць, а також амортизація основних засобів включаються до складу загальновиробничих витрат.

Таким чином, запроваджена з 1 січня 2015р. пільга для будівель промисловості, зокрема виробничих корпусів, цехів, складських приміщень промислових підприємств, не відповідає одному з принципів побудови податкової системи, а саме встановлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників. На територіях громад можуть бути розташовані юридичні особи (головні підприємства) або їх відокремлені структурні підрозділи, які згідно із законодавчими вимогами щодо обліку платників можуть мати статус уповноважених чи неуповноважених нараховувати та сплачувати податки та збори. А, значить, залишається незадіяний резерв для наповнення місцевих бюджетів.

Тому для поліпшення моделі оподаткування нерухомого майна доцільно включити до переліку об'єктів оподаткування об'єкти промислових підприємств (виробничі корпуси, цехи, складські приміщення). Тоді для промислових підприємств податок на їх будівлі, що використовуються для цілей виробництва продукції (надання робіт та послуг), може стати основою

для зменшення податку на прибуток. Для фізичних осіб податок може бути основою зменшення тільки для цілей прибуткового податку, якщо власність використовується у комерційних цілях або є джерелом доходу, наприклад, надається в оренду. Це підтверджується досвідом Великобританії, Німеччини, Голландії, Іспанії, Швеції [6].

Підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна стверджувати, що введення і подальший розвиток податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є значним позитивним кроком для розвитку місцевого самоврядування, певної децентралізації фінансування пріоритетних сфер окремих територій. Однак на сьогодні залишається декілька невирішених питань, які потребують уваги й практичного вирішення в найближчий час.

Висновки і пропозиції. Для посилення фіскальної ефективності чинного механізму справляння податку на основі площі об'єкта податку на нерухоме майно необхідно:

1) сформувати Державний реєстр речових прав на нерухоме майно на основі відомостей, які надходять від органів державної реєстрації прав на нерухоме майно, органів, що здійснюють реєстрацію місця проживання фізичних осіб та з баз даних БТІ для наявності повної інформації на більшість об'єктів нерухомості;

2) запровадити базу оподаткування у формі оціночної вартості, визначеної суб'єктами оціночної діяльності за порівняльним методом оцінки, виходячи з ринкової вартості аналогічних об'єктів нерухомості;

3) запровадити оподаткування будівель промисловості, зокрема виробничих корпусів, цехів, складських приміщень промислових підприємств з метою реалізації принципу соціальної справедливості, який полягає в установленні податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боровик П.М. Недоліки механізму справляння в Україні податку на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок / [П.М. Боровик, Б.С. Гузар, Д.В. Поліщук] // Ефективна економіка. – 2015. – № 2.
2. Гостєва О.Ю. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як можливість поповнення місцевих бюджетів / О.Ю. Гостєва // Економіка та право. Серія: Право. – 2015. – № 2. – С. 79–84.
3. Дубовик О.Ю. Проблеми майнового оподаткування в Україні / О.Ю. Дубовик // Розвиток національної економіки: теорія і практика. – Івано-Франківськ, 2015. – С. 96–97.
4. Звіти про виконання місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2013, 2014, 2015 роки, січень–квітень 2016 року / Державна казначейська служба України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=320571
5. Корнієнко С.М., Актуальні проблеми та шляхи вдосконалення податку на нерухомість в Україні / С.М. Корнієнко // Наукові праці НДФІ. – 2013. – № 4(65). – С. 100.
6. Корнієнко С.М., Оподаткування майна у світі та в Україні / С.М. Корнієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014, випуск 6. – С. 258–264.
7. Соколовська А.М. Основи теорії податків : [навчальний посібник] / А.М. Соколовська – К.: 2010. – 326 с.
8. Фактичні надходження до місцевих бюджетів за 2016 рік / Міністерство фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1569-12

УДК 336.2

Красота О.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

ВИДИ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК

TYPES OF TAX INSPECTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто форми податкового контролю. Визначено сутність податкової перевірки як однієї з форм податкового контролю. Детально описано види податкових перевірок, розглянуто їх переваги і недоліки. Описано умови допуску суб'єктів контролю до проведення перевірок.

Ключові слова: податки, податковий контроль, документальна перевірка, фактична перевірка, камеральна перевірка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены формы налогового контроля. Определена сущность налоговой проверки как одной из форм налогового контроля. Подробно описаны виды налоговых проверок, рассмотрены их преимущества и недостатки. Описаны условия допуска субъектов контроля к проведению проверок.

Ключевые слова: налоги, налоговый контроль, документальная проверка, фактическая проверка, камеральная проверка.

ANNOTATION

This article is about forms of tax control. It is determine the nature of the tax check as a form of tax control. It is describes types of tax audits. There are described their advantages and disadvantages. The article is describes the conditions control to conduct inspections.

Keywords: taxes, tax control, documentary check, the actual test, a desk audit.

Постановка проблеми. Контроль є обов'язковим елементом будь-якої галузі державного управління. Саме об'єктивні потреби держави та органів місцевого самоврядування в грошових коштах вимагають забезпечення повного і своєчасного їх надходження у вигляді податків і зборів (інших обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів, що впроваджується за допомогою податкового контролю [1].

Податковий контроль здійснюється в конкретних формах, які мають обов'язкове законодавче закріплення. Форма податкового контролю – це сукупність конкретних організаційно-процесуальних заходів, які здійснюються уповноваженими суб'єктами в процесі контрольної діяльності. Такими формами є: податкові перевірки, облік платників податків, оперативно-бухгалтерський облік податкових надходжень, контроль відповідності витрат фізичних осіб їх доходам. Іншими формами податкового контролю виступають: отримання пояснень платників податків, податкових агентів; перевірка даних обліку і звітності; огляд приміщень і територій, що використовуються з метою отримання доходу (прибутку) [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку М.А. Дудника, податкова перевірка – процесуальна дія податкового органу з метою контролю над правильністю обчислення, своєчасністю і повнотою сплати (перерахування) податків і зборів. Вона здійснюється шляхом зіставлення фактичних даних, отриманих унаслідок податкового контролю, з даними податкових декларацій, поданих до податкових органів [3]. Отже, вчений формулює визначення податкових перевірок вузько, зводить їх до документальних. На думку Т.Ю. Курбатова, податкова перевірка – це регламентована нормативними правовими актами про податки і збори форма податкового контролю, яка складається з проведеного податковим органом комплексу заходів із перевірки правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати (перерахування) податків і зборів, що проводиться за ініціативою податкового органу або платника та передбачає можливість оскарження її результатів у встановленому законом порядку [4].

Мета статті полягає в описі методики проведення податкових перевірок, передбачених законодавством України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Камеральною вважається перевірка, яка проводиться у приміщенні органу державної податкової служби винятково на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях (розрахунках) платника податків. Камеральна перевірка проводиться без будь-якого спеціального рішення керівника податкової та направлення на її проведення, без присутності платника. Їй підлягає вся податкова звітність суцільним порядком [5].

Документальною перевіркою вважається перевірка, предметом якої є своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати всіх передбачених цим Кодексом податків та зборів, а також дотримання валютного та іншого законодавства, контроль дотримання якого покладено на контролюючі органи, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин із працівниками (найманими особами) та яка проводиться на підставі податкових декларацій (розрахунків), фінансової, статистичної та іншої звітності, регістрів податкового та бухгалтерського обліку, ведення яких передбачено

законом, первинних документів, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку і пов'язані з нарахуванням і сплатою податків та зборів, виконанням вимог іншого законодавства, контроль дотримання якого покладено на органи Державної податкової служби, а також отриманих у встановленому законодавством порядку органом державної податкової служби документів та податкової інформації, у тому числі за результатами перевірок інших платників податків [5].

Фактичною вважається перевірка, що здійснюється за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника. Така перевірка здійснюється органом державної податкової служби щодо дотримання порядку здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності ліцензій, патентів, свідоцтв, у тому числі свідоцтв про державну реєстрацію, виробництва та обігу підакцизних товарів, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин із працівниками (найманими особами).

Документальна планова перевірка повинна бути передбачена у плані-графіку проведення планових документальних перевірок.

Платники податків із незначним ступенем ризику щодо несплати податків та зборів включаються до плану-графіка проведення документальних планових перевірок не частіше ніж раз на три календарних роки, середнім – не частіше ніж раз на два календарних роки, високим – не частіше одного разу на календарний рік.

Податковим кодексом заборонено проведення документальної планової перевірки за окремими видами зобов'язань перед бюджетами, перевірки своєчасності сплати податку з доходів фізичних осіб та зобов'язань за бюджетними позиками і кредитами, що гарантовані бюджетними коштами.

Про проведення документальної планової перевірки керівником органу Державної податкової служби оформлюється наказ [5].

Право на проведення документальної планової перевірки платника податків надається лише в разі коли йому не пізніше ніж за 10 календарних днів до дня проведення зазначеної перевірки вручено під розписку або надіслано рекомендованим листом із повідомленням про вручення копію наказу про проведення документальної планової перевірки та письмове повідомлення із зазначенням дати початку проведення такої перевірки.

Документальна позапланова виїзна перевірка здійснюється за наявності хоча б однієї з таких обставин:

- за наслідками перевірок інших платників податків або отримання податкової інформації виявлено факти, що свідчать про можливі порушення платником податків законодавства, контроль над дотриманням якого покладено на податкові органи, якщо платник податків не надасть пояснення та їх документальні підтвердження на обов'язковий письмовий запит органу Державної податкової служби протягом 10 робочих днів із дня отримання запиту;

– платником не подано в строк податкову декларацію або розрахунки;

– платником подано податковому органу уточнюючий розрахунок із відповідного податку за період, який перевірявся органом Державної податкової служби;

– у податкових деклараціях виявлено недостовірність даних, якщо платник не надасть пояснення та їх документальні підтвердження на письмовий запит податкового органу протягом десяти робочих днів із дня отримання запиту;

– платником подано заперечення до акту перевірки або скаргу на прийняте за її результатами податкове повідомлення-рішення, в яких вимагається повний або частковий перегляд результатів відповідної перевірки або скасування прийнятого за її результатами податкового повідомлення-рішення в разі коли платник податків посилається на обставини, що не були досліджені під час перевірки, та об'єктивний їх розгляд неможливий без проведення перевірки. Така перевірка проводиться винятково з питань, що стали предметом оскарження;

– розпочато процедуру реорганізації юридичної особи (крім перетворення), припинення юридичної особи або підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця, порушено провадження у справі про визнання банкрутом платника податків або подано заяву про зняття з обліку платника податків;

– платником подано декларацію, в якій заявлено до відшкодування з бюджету податок на додану вартість із від'ємним значенням із податку на додану вартість, яке становить більше 100 тис. грн. Така перевірка проводиться винятково щодо законності декларування заявленого до відшкодування з бюджету ПДВ;

– щодо платника податку подано скаргу про ненадання таким платником податків податкової накладної покупцю або про порушення правил заповнення податкової накладної в разі ненадання таким платником податків пояснень та документального підтвердження на письмовий запит податкового органу протягом десяти робочих днів;

– отримано постанову суду про призначення перевірки або постанову органу дізнання, слідчого, прокурора, винесену ними, відповідно до закону, у кримінальних справах;

– податковим органом вищого рівня здійснено перевірку документів обов'язкової звітності платника або матеріалів документальної перевірки, проведеної контролюючим органом нижчого рівня, і виявлено невідповідність висновків акту перевірки вимогам законодавства або неповне з'ясування під час перевірки питань, що повинні бути з'ясовані під час перевір-

ки для винесення об'єктивного висновку щодо дотримання платником податків вимог законодавства;

– у разі отримання інформації про ухилення податковим агентом від оподаткування виплаченої (нарахованої) найманим особам (у тому числі без документального оформлення) заробітної плати, пасивних доходів, додаткових благ, інших виплат та відшкодувань, що підлягають оподаткуванню, у тому числі внаслідок неукладення платником податків трудових договорів із найманими особами згідно із законом, а також здійснення особою господарської діяльності без державної реєстрації. Така перевірка проводиться винятково з питань, що стали підставою для проведення такої перевірки.

Право на проведення документальної позапланової перевірки платника надається лише коли йому до початку проведення зазначеної перевірки вручено під розписку копію наказу про проведення документальної позапланової перевірки.

Документальна невиїзна перевірка здійснюється в разі прийняття керівником податкового органу рішення про її проведення та за наявності вищенаведених обставин для проведення документальної перевірки. Документальна невиїзна перевірка здійснюється на підставі документів та даних, наданих платником податків або отриманих в інший спосіб, передбачений законом.

Така перевірка проводиться посадовими особами органу державної податкової служби винятково на підставі рішення керівника ДФС, оформленого наказом, та за умови надіслання платнику податків рекомендованим листом із повідомленням про вручення або вручення йому під розписку копії наказу про проведення такої перевірки та письмового повідомлення про дату початку та місце проведення такої перевірки. При цьому присутність платників не обов'язкова.

Фактична перевірка (ст. 80) здійснюється без попередження платника податків (особи) [5].

Фактична перевірка може проводитися на підставі рішення керівника органу податкової служби, оформленого наказом, копія якого вручається платнику податків під розписку до початку проведення такої перевірки, та за наявності хоча б однієї з таких обставин:

– у разі коли за результатами перевірок інших платників податків виявлено факти, які свідчать про можливі порушення платником податків законодавства щодо виробництва та обігу підакцизних товарів, здійснення платником податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності патентів, ліцензій, свідоцтв про державну реєстрацію та інших документів, контроль наявності яких покладено на органи Державної податкової служби, та виникає необхідність перевірки таких фактів;

– у разі отримання в установленому законодавством порядку інформації від державних органів, яка свідчить про можливі порушення платником податків законодавства зокрема щодо здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності патентів, ліцензій, свідоцтв про державну реєстрацію та інших документів, контроль наявності яких покладено на органи Державної податкової служби, виробництва та обігу підакцизних товарів;

– письмове звернення покупця (споживача) про порушення платником податків порядку проведення розрахункових операцій, касових операцій, патентування або ліцензування;

– неподання суб'єктом господарювання в установлений законом строк обов'язкової звітності про використання реєстраторів розрахункових операцій, розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій, подання їх із нульовими показниками;

– отримання інформації про порушення законодавства в частині виробництва, обліку, зберігання та транспортування спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів та цільового використання спирту платниками податків;

– у разі виявлення за результатами попередньої перевірки порушення законодавства з питань, що підлягають фактичній перевірці згідно з її визначенням;

– у разі отримання інформації про використання праці найманих осіб без належного оформлення трудових відносин та виплати роботодавцями доходів у вигляді заробітної плати без сплати податків до бюджету, а також здійснення фізичною особою підприємницької діяльності без державної реєстрації.

Фактична перевірка, що здійснюється за результатами попередньої перевірки, може бути проведена одноразово протягом 12 місяців із дати складання акта попередньої перевірки.

Перед початком фактичної перевірки з питань дотримання порядку здійснення розрахункових операцій та ведення касових операцій посадовими особами податкових органів може бути проведена контрольна розрахункова операція.

Під час проведення фактичної перевірки в частині дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин із працівниками (найманими особами), у тому числі тим, яким установлено випробування, перевіряється наявність належного оформлення трудових відносин, з'ясовуються питання щодо ведення обліку роботи, виконаної працівником, обліку витрат на оплату праці, відомості про оплату праці працівника. Для з'ясування факту належного оформлення трудових відносин із працівником, який здійснює трудову діяльність, можуть використовуватися документи, що посвідчують особу, або інші документи, які дають змогу її ідентифікувати (посадове посвідчення, посвідчення водія, санітарна книжка тощо).

Фактична перевірка проводиться двома і більше посадовими особами органу державної

податкової служби в присутності посадових осіб платника та/або особи, що фактично здійснює розрахункові операції.

Під час проведення перевірки посадовими особами, які здійснюють таку перевірку, може проводитися хронометраж господарських операцій. За результатами хронометражу складається довідка, яка підписується посадовими особами органу Державної податкової служби та посадовими особами платника податків та/або особами, що фактично здійснюють господарські операції.

Висновки. Отже, податкові перевірки забезпечують безпосередній контроль над веденням бухгалтерського обліку відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, над повнотою і правильністю обчислення податків і зборів та реалізується шляхом порівняння податкових розрахунків (декларацій), що їх подають платники податків, із фактичними даними щодо їх фінансово-господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головбух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.golovbukh.ua/article/95-qqq-15-m8-28-08-2015-zarplatn-perevrki-vidi-stroki-ta-umovi-dopusku.
2. Дебет – Кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dtkt.com.ua/show/0sid0241.html.
3. Дудник М.А. Налоговые проверки как одна из основных форм налогового контроля / М.А. Дудник // Российское право на современном этапе : материалы X науч.-практ. конф. студентов и молодых ученых: к 10-летию юридического факультета РГЭУ «РИНХ» (28 апреля 2006 г.). – М., 2006. – С. 96–97.
4. Курбатов Т.Ю. Правовые формы и методы налогового контроля : дис. … докт. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Финансовое право; налоговое право; бюджетное право» / Т.Ю. Курбатов ; Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации». – Москва, 2015. – 231 с.
5. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

УДК 336.14:336.221.4

Курило О.В.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF FINANCIAL STABILITY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються проблеми і перспективи фінансової стабілізації в Україні. Розкриваються проблеми в системі державних фінансів на сучасному етапі. У статті аналізуються заходи щодо впровадження нової моделі податкової системи. Показано новий етап податкової політики на 2016–2017 рр. Розглядаються перспективи розвитку системи державних фінансів.

Ключові слова: державні фінанси, бюджетна система, бюджетний дефіцит, реформування податкової системи, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются проблемы и перспективы финансовой стабилизации в Украине. Раскрываются проблемы в системе государственных финансов на современном этапе. В статье анализируются мероприятия по внедрению новой модели налоговой системы. Показан новый этап налоговой политики на 2016–2017 гг. Рассматриваются перспективы развития системы государственных финансов.

Ключевые слова: государственные финансы, бюджетная система, бюджетный дефицит, реформирование налоговой системы, инвестиции.

ANNOTATION

The article investigates the problems and prospects of financial stability in Ukraine. It revealed the problems in public finances today. This article analyzes the measures to implement the new model of the tax system. It shows a new stage of the tax policy for 2016–2017 years. This paper examines of development of public finances.

Keywords: public finance, budget system, budget deficit, reform of the tax system, investment.

Постановка проблеми. Незбалансованість системи державних фінансів на сучасному етапі формують головні загрози для макроекономічної стабільності в Україні. Від спроможності уряду знизити їх гостроту в 2016–2017 рр. залежить динаміка економічного зростання в перспективі. Основними проблемами в системі державних фінансів є ускладнення умов формування доходів державного бюджету, неефективне витрачання державних витрат, зростання бюджетного дефіциту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість дослідження проблем реформування системи державних фінансів в Україні набуває значимості в період створення нової моделі управління фінансами. Темі дослідження присвячені наукові роботи багатьох вітчизняних вчених, таких як В.М. Федосов, С.І. Юрій, В.М. Опарін, О.Р. Романенко, С.С. Гасанов, Л.А. Гордієнко,Т.І. Єфименко, Я.П. Квач, В.П. Кудряшова, І.О. Луніна, О.О. Молдован, М. Постула, А.М. Соколовська, І.Я. Чугунов та ін. В дослідженнях вітчизняних науковців аналізується стан державних фінансів в сучасних кризових умовах. Вчені притримується думки про необхідність реформування моделей податкової та бюджетної політики. В статті розглядається розвиток фінансової політики, зокрема, податкової реформи в Україні за останні роки та перспективи впровадження нової моделі регулювання економіки.

Метою статті є аналіз проблем сучасного стану державних фінансів, виявлення нових тенденцій в створенні моделі фінансового регулювання, яка відповідає вимогам європейського розвитку.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі в системі державних фінансів спостерігається надмірна фіскальна функція податкової системи, порушення принципу соціальної справедливості в сфері оподаткування, неефективна політика витрачання коштів, в тому числі і на соціальні потреби, непрозора практика державних закупок товарів і послуг, відсутність контролю за витрачанням державних коштів та деструктивна боргова політика. Занадто високі ставки податків на прибуток підривають підприємницьку ініціативу, спричиняють посилення податкового навантаження на бізнес, стримують економічний розвиток. Діюча в Україні податкова система створює перешкоди для ведення бізнесу, призводить до посилення процесу ухиляння від податків та зростання тіньової економіки. За розрахунками міністра фінансів України О.В. Данилюка у 2016 р. рівень тіньової економіки в Україні досяг 30% [1].

Головною метою економічної політики у 2016 р. стала дерегуляція та розвиток підприємництва – створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці, скорочення кількості органів державного контролю. Податкова реформа націлена на перехід від контролюючої функції фіскальних органів до обслуговуючої ролі, зменшення кількості податків, їх розміру та спрощення порядку розрахунку і сплати, впровадження електронних сервісів для платників.

В таких умовах виникла необхідність розробки нової стратегії системи державних фінансів, яка повинна бути здійснена на основі глибокого

аналізу проблем в системі державних фінансів України і включати в себе нові тенденції ринкової моделі. Реформування бюджетно-фінансової політики охоплює побудову простої та зручною податкової системи, зменшення податкового навантаження на фонд заробітної плати, з незначним розміром державного сектора та стимулюванням розвитку приватного підприємництва, збалансованим державним бюджетом. Однією зі складових оздоровлення української економіки і державних фінансів є проведення реформи в податковій сфері.

Метою податкової реформи 2015–2016 рр. є створення простої за своєю сутністю, прозорої та справедливої податкової системи. Крім того, передбачається, що результатом її впровадження має стати стимулювання інвестицій в економіку. В результаті проведення податкової реформи запроваджено єдину ставку 20% на чотири базових податки: податок на додану вартість (у 2015 р. ставка цього податку складала 20%); єдиний соціальний внесок, податок на доходи фізичних осіб (у 2015 р. він становив від 15 до 20%); податок на прибуток (відповідно у 2015 р. ставка податку на прибуток складала 18%). З 1 січня 2016 р. знижено розмір єдиного соціального внеску удвічі з 41% до 20%, а з 1 січня 2018 р. планується об'єднати єдиний соціальний внесок та податок на доходи фізичних осіб на рівні 20%, тобто зменшити в цілому оподаткування заробітних плат удвічі.

Реформування податкової системи в Україні продовжується і у 2016 р. Згідно урядовому плану пріоритетних дій на 2016 р. податкова реформа виділена окремим параграфом, але містить переважно заходи щодо покращення адміністрування податків, у тому числі реформу Державної фіскальної служби. Змін до спрощеної системи оподаткування та інших фундаментальних кроків в цьому напрямі на 2016 р. не заплановано.

За словами Прем'єр-міністра України Володимира Гройсмана, планується встановити «нормальний податковий клімат», запланована дерегуляція економіки, верховенство права у країні та прогнозованість державної політики задля стимулювання діяльності інвесторів. В Україні планується створення індустріальних (промислових) парків, у межах яких учасники можуть здійснювати господарську діяльність у сфері переробної промисловості, проводити науково-дослідну роботу, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій [2]. Таким чином, розвиток індустріальних парків також сприятиме здійсненню інвестиційної політики.

Новим впровадженням в податковій політиці на 2016 р. стане введення податку на розподілений прибуток замість діючого податку на прибуток. Передбачається, що фінансовий результат господарської діяльності буде оподатковуватись розподіленим податком у розмірі 20% лише в тому випадку, якщо гроші виводитимуться з підприємства. У разі, коли кошти залишаються в розпорядженні підприємства, податків платити не передбачено. У проектах податкової реформи під визначення поняття розподіленого прибутку потрапляє багато так званих прирівняних операцій. Розподілений податок необхідно платити при знятті з рахунка поворотної фінансової допомоги чи перерахуванні коштів платникові єдиного податку, який не підлягає оподаткуванню податком з прибутку, а також перерахуванні коштів на користь нерезидентів. У разі повернення поворотної фінансової допомоги передбачається зменшення такого податку [3].

Необхідність введення нового виду податку пояснюється тим, що податок на прибуток сплачують всі, навіть збиткові підприємства. В результаті розвитку тіньової економіки збиткові підприємства перераховують кошти за кордон чи знімають готівкою фінансову допомогу на користь засновників. Такий порядок нарахування і сплати податку є неефективним, тому що підприємства мають можливість виводити чистий прибуток іншими шляхами. Метою впровадження нової моделі податку стала необхідність стимулювання притоку інвестицій у виробництво, розвитку підприємства і, при цьому, без необхідності сплачувати податки. Підприємства матимуть змогу отримувати 20% від свого прибутку, який буде залишатися у їхньому розпорядженні з метою інвестування коштів у розвиток підприємства, покупки основних засобів виробництва, збільшення оборотних коштів. Це сприятиме створенню значного внутрішнього інвестиційного ресурсу без зовнішніх кредитів.

Така податкова політика неоднозначно відобразиться на державному бюджеті. У перший рік впровадження нового податку бюджет недоотримає мінімум 5-7 млрд. гривень. Враховуючи загальний обсяг бюджету, це менше як 1%. Проте новий податок має стати стимулом економічного зростання в перспективі.

Прем'єр-міністр Володимир Гройсман вважає необхідним в основних напрямках бюджетної політики (бюджетній резолюції) на 2017 р. передбачити макропоказники на середньострокову перспективу, що дозволить прогнозувати показники розвитку країни. Завдяки змінам в фінансово-бюджетній політиці протягом року можливо досягти стабілізації економічної ситуації та зростання економіки в 2-3% ВВП [4].

Висновки і пропозиції. Таким чином, важливим чинником забезпечення економічної стабільності країни виступає здійснення ефективної фінансової політики, яка повинна бути направлена на стимулювання економічного зростання та соціального розвитку. З метою забезпечення динаміки зростання та конкурентоспроможності економіки України необхідно побудувати нову модель фінансової політики в державі.

Угода про асоціацію з Європейським Союзом, укладена 27 червня і ратифікована 16 ве-

ресня 2014 р., передбачає проведення масштабних інституціональних і структурних реформ у державі. Послідовна і ефективна імплементація Угоди про асоціацію між Україною і ЄС повинна створити міцний базис подальшого стійкого політичного і економічного розвитку, стати основою стратегії реформування сфер державного управління та структурної перебудови економіки, здійснити впровадження європейських стандартів у всі сфери економічного і політичного життя країни.

В Україні зроблені певні кроки для запровадження нової моделі у фінансовій області, передусім у сфері управління фінансовими ресурсами. Так, Україна запровадила окремі елементи управління, зокрема програмно-цільовий метод бюджетування, середньострокове бюджетне прогнозування, стратегічне планування діяльності головних розпорядників бюджетних коштів [5]. Проте перехід до нової моделі управління фінансами потребує здійснення більш глибоких реформ. Децентралізація фінансової системи дозволить більш ефективно використовувати фінансові ресурси, сприятиме зменшенню корупції та нецільовому використанню коштів. Також необхідно здійснити заходи з передачі повноважень та необхідних фінансових ресурсів місцевим органам управління для здійснення необхідних потреб. Важливим елементом запровадження нової моделі фінансового управління є модернізація бюджетної системи та бюджетної політики, зміна підходів до формування державного бюджету. Заходи з модернізації державних фінансів сприятимуть притоку інвестицій та зростанню економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рівень тіньової економіки назвав міністр фінансів / Експрес. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://expres.ua/news/2016/07/27/195474-riven-tinovoyi-ekonomiky-nazvav-ministr-finansiv
2. Головні пріоритети уряду Гройсмана на 2016 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.depo.ua/ukr/politics/golovni-prioriteti-uryadu-groysmana-na-2016-rik-19052016153000
3. Гройсман готує новий податок / Експрес. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://expres.ua/news/2016/07/23/194898-groysman-gotuye-novyy-podatok
4. В течение года возможно добиться стабилизации экономической ситуации и роста ВВП, – Гройсман. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://censor.net.ua/n386202
5. Молдован О.О., Постула М. Модернізація системи публічних фінансів та запровадження нової моделі управління / О.О. Молдован, М. Постула. – Стратегічні пріоритети, № 2 (31), 2014 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/7_2-1434102282.pdf

УДК 336.7

Продан М.В.
аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ТВОРЕННЯ ПРОСТОРУ ДОВІРИ ДО БАНКІВ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

CREATION A SPACE OF TRUST TO BANKS IN THE CONDITIONS OF OVERCOMING THE CONSEQUENCES OF THE ECONOMIC CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається проблема довіри до банків в умовах подолання наслідків економічної кризи. Показано вплив клієнтської політики банку на вирішення питання довіри. Досліджено ознаки сегментації клієнтів банку. Сформульовано завдання оптимізації клієнтської бази та їх вплив на довіру клієнтів до банку.

Ключові слова: довіра, сегментація клієнтів, клієнтська політика, оптимізація, економічна криза.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблема доверия к банкам в условиях преодоления последствий экономического кризиса. Показано влияние клиентской политики банка для решения вопроса доверия. Исследованы признаки сегментации клиентов банка. Сформулированы задачи оптимизации клиентской базы и их влияние на доверие клиентов к банку.

Ключевые слова: доверие, сегментация клиентов, клиентская политика, оптимизация, экономический кризис.

ANNOTATION

The problem of trust to banks in the conditions of overcoming the consequences of the economic crisis is considered in the article. The influence of the bank's customer policy on solving the issue of trust is shown. The signs of segmentation of bank's customers are investigated. The objectives of optimization of the customer base and their impact on customer trust to the bank is formulated.

Keywords: trust, customer segmentation, customer policy, the optimization, economic crisis.

Постановка проблеми. В умовах докорінних змін, що відбуваються в українському суспільстві, коли усе старе – мораль, цінності, засади і тому подібне – відкидається, а нове ще тільки формується, коли під впливом економічних і політичних змін, що відбуваються, почався всеосяжний процес руху до різноманіття видів підприємницької діяльності і зміни функцій існуючих економічних інститутів, більшість населення виявилася непідготовленою до цих процесів. Стереотипи ламаються, цінності переосмислюються – все це призводить до втрати однієї з найважливіших і найнеобхідніших якостей будь-яких соціальних стосунків – довіри між суб'єктами цих стосунків.

Нерозуміння більшістю українців суті процесів, що відбуваються в банківському секторі, й управлінських рішень банків також не сприяють продуктивній діяльності банків. Банкам потрібна підтримка і сприяння їх функціонуванню з боку всього населення, що можливо лише за існування стійкої довіри. До звичайних, традиційних складнощів становлення авторитету банків нині додаються такі, як падіння рівня життя, гострота соціальних проблем, розшарування населення і тому подібне. І це теж негативно позначається на авторитеті банків і довірі до них. Актуальність статті обумовлена наявністю найгострішого протиріччя між об'єктивно необхідним кредитом довіри до банків і реальним його дефіцитом у більшості населення, необхідністю визначення умов і чинників досягнення достатнього потенціалу довіри, необхідністю виявлення напрямів зміцнення довіри.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти проблеми довіри до банків із різним ступенем повноти розглядалися в роботах таких зарубіжних учених, як Дж. Акерлоф [1], Е. Баньяско, П. Дасгупт, Н. Луманн, Ф. Фукуяма [2]. При цьому більшість учених й досі вважають довіру поняттям раціо¬нальним: люди використовують всю інформацію, до якої мають доступ, для того, щоб скласти прогноз, а потім на його основі приймати рішення. Але, на думку Дж. Акерлофа [1, с. 9], довіра виходить за межі раціонального. Більше того, людина, яка є насправді довірливою, може взагалі ігнорувати або й зовсім відкидати певну інформацію. І навіть може не сприйняти отриману інформацію раціонально. Більше того, раціональне сприйняття зовсім не гарантує раціональних дій в умовах розгортання економічної кризи та подолання її наслідків. Найчастіше те, чому людина довіряє – те й буде для неї вірним.

Серед вітчизняних наукових досліджень проблеми зміцнення довіри до банківської системи найбільш вагомими є доробки О. Барановського [3], К. Іоненка [3], І. Філонової [4], М. Широкової [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо висвітленими залишаються питання, пов'язані із творенням простору довіри до банків в умовах подолання наслідків економічної кризи. Отже, об'єктом дослідження визначаємо феномен довіри населення до банків України в умовах подолання наслідків економічної кризи.

Мета статті полягає у визначенні шляхів, умов і чинників, які сприяють становленню довіри населення до банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміна рівня довіри відіграє важливу роль в економічних циклах. У добрі часи люди довіряють одне одному, тому приймають рішення спонтанно. Вони на рівні інстинктів знають, що попереду на них чекає успіх. І доки у людей зберігається така довіра, імпульсивність їх рішень не буде очевидною. Але як тільки довіра зникає – ілюзії зникають. За даних умов банки є цілком залежними від настроїв людей, які, своєю чергою, змінюються з перманентними флуктуаціями зовнішнього економічного середовища. Проте в «погані часи» люди так само не застраховані від втрати довіри банків до них, що виражається у змінах в умовах надання певних видів послуг банками.

Соціологічний аналіз формування довіри до банківської системи у банківських фахівців показує, що поведінка людини, її вибір можуть детермінуватися як нормальними, так і нормативними цінностями. Нормальні цінності здебільшого реально регулюють поведінку людей, на них орієнтуються більшість нормальних людей. Нормативні цінності – це ті, які диктують людині певну поведінку, припустимо, довіряти свої заощадження певному банку, але які не обов'язково використовуються нею. У силу цього формулювання нормативних вимог потребує осмислення, експериментальної повторної перевірки, бо тільки так можна створити норми щодо довіри до банків, які реально впливатимуть на поведінку людини.

Якщо розглядати банківську діяльність, довіра – це сукупність очікувань, передбачуваність дій контрагентів, відсутність шахрайства, дотримання суб'єктами банківської угоди прийнятих правил гри на умовах чесності, порядності і взаємної вигідності. Психолог і консультант Джек Р. Джибб [6] зазначав, що «довіра – це результат успішно пережитого ризику». Коли люди довіряють, вони дійсно йдуть на ризик. Насправді, підірвати довіру – гіркий досвід, що викликає досаду, гнів, жорстокість, і ситуація може прямо перейти в недовіру, легко переноситься на інших, на тих, кому ми могли би довіряти» [7].

Надані банком послуги повинні відповідати уявленням і очікуванням його потенційних клієнтів. Послуги повинні бути зрозумілі і доступні споживачу. Дослідження ставлення клієнтів до основних банківських послуг, оцінка простоти, доступності та готовності їх виконання дають можливість банку зрозуміти, наскільки його послуги відповідають очікуванням і можливостям клієнтів.

Унікальність, неповторність клієнтів є незаперечною, але всі вони мають різний ступінь прихильності до певних банківських продуктів і послуг та різну лояльність до банків у цілому, отже, різний ступінь довіри до банків, тим більше в умовах подолання наслідків економічної кризи. Можна умовно поділити на «лояльних за звичкою» – таких близько 40%, «однолюбів» – 30%, «пілігримів» – 10% та клієнтів, які бажають користуватись послугами декількох банків (shared), – 20% [8]. Лояльні за звичкою клієнти користуються переважно послугами одного банку, який обрали давно (як правило, за збігом обставин) і не повертаються до перегляду цього питання. У «однолюбів» низька ймовірність переходу на постійне обслуговування в інші банки, є готовність платити більше саме за послуги свого банку. «Пілігрими» – не задоволені жодним із банків, при цьому мають актуальні потреби в банківських послугах і досить сильно піддаються впливу реклами. Клієнти, які бажають користуватися послугами декількох банків (shared), як зазначено вище, становлять 20%.

Вирішуючи питання про сегментацію клієнтів банками, не можна ігнорувати і критерії, що розділяють клієнтів на «ринкових» і «іміджевих». У даному контексті «ринковий» клієнт визначається як клієнт, обслуговуючи якого банк одержує як процентний, так і непроцентний дохід. Поняття ж «іміджевий», або неринковий, клієнт, охоплює групу клієнтів, через яку банк меншою мірою розраховує одержати прибуток. Проте дана категорія клієнтів

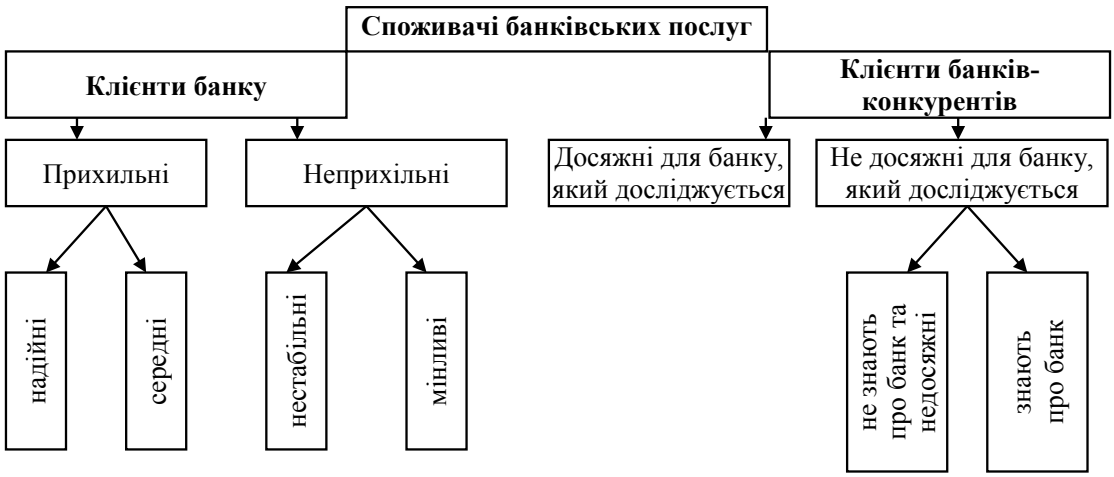


Рис. 1. Сегментація реальних і потенціальних клієнтів банку [9]

має вплив в економіці чи політиці, що може позитивно відобразитися на діяльності банку в умовах подолання наслідків економічної кризи. Враховуючи вищенаведене, вносимо ознаку «ринковості» клієнтів до існуючого переліку ознак сегментування клієнтів.

Не можна ігнорувати в процесі сегментації клієнтів та досягнення довіри у відносинах із ними і так званий рівень досяжності клієнта для банку. По-перше, всі особи, які ще не відкрили в банку рахунки, повинні розглядатися банком як потенційні клієнти. По-друге, клієнт є особистістю, постійно розвивається й у відносинах із банком переходить з одного стану в інший («відвідувач – потенційний клієнт – клієнт») (рис. 1).

Класифікацію ознак сегментації клієнтів банку представимо у вигляді схеми (рис. 2).

Кожна з визначених ознак сегментації має специфічні особливості, а в цілому сегментування дає змогу банку сконцентрувати зусилля на залученні та утриманні клієнтів, що сприяє підвищенню ефективності всієї банківської діяльності та встановленню довіри у відносинах з клієнтами. Крім того, кожен банк розробляє внутрішні критерії сегментації своїх клієнтів, а спільним для всіх банків є те, що сегменти клієнтури повинні бути обумовленими, сумісними і вимірюваними.

Формуванню відносин довіри з клієнтами банку в умовах подолання наслідків економічної кризи сприяють стандарти обслуговування клієнтів – сукупність якісних та кількісних параметрів. Для оптимізації роботи з клієнтами необхідно впроваджувати ключові показники клієнтської політики. По-перше, необхідно визначити очікування клієнта (тобто його свідомі та несвідомі вимоги) від обслуговування в банку (табл. 1).

Стандарти якості – це кількісні та якісні показники, які характеризують процес надання банківської послуги конкретними спеціалістами банку. Загальні кількісні стандарти якості можна виразити в кількості часу, що витрачається на очікування консультації або операції, а також в оптимальних показниках продуктивності праці співробітників банку. Якісні стандарти – це рівень якості, який залежить від особистих якостей менеджера, а також формалізації процесів взаємодії з клієнтами.

Завдання менеджера банку – викликати довіру клієнта, сподобатися йому, створити пози-

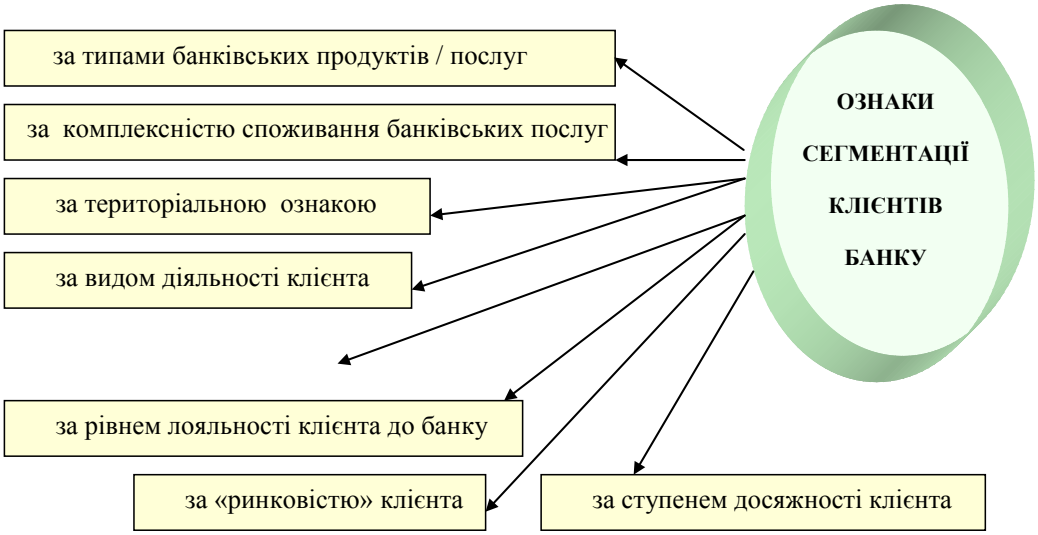


Рис. 2. Ознаки сегментації клієнтів банку [9]

Таблиця 1

Очікування клієнта від банківського обслуговування [10; 11]

Показники	Характеристика
Швидке обслуговування	Швидкість обробки даних про нового клієнта і прийняття рішень, одержання максимальної інформації про клієнта за одну зустріч
Доступність	Час, витрачений клієнтом на очікування
Професіоналізм та компетентність	Досконале знання продуктів і послуг банку та їх якостей, уміння виявляти потреби клієнта та запропонувати йому необхідні банківські послуги, професійність у спілкуванні, відповідальність
Прозорість і ясність	Зрозумілість та доступність інформації, відкритість процесів, ясність консультацій, мінімізація неприємних сюрпризів
Стійкі взаємовідносини	Здатність запропонувати супутні послуги, орієнтація на довго-строкове співробітництво налагодження доброзичливих стосунків
Ввічливість і турбота	Увага до клієнта, культура корпоративного спілкування, вміння розмовляти з клієнтом, вміння владнати конфлікт

тивне перше враження, активно слухати, виявити потреби клієнта, знати клієнта, утримати увагу, досягнути розуміння, нейтралізувати заперечення, залишити приємне враження – на практиці реалізуються в тісному зв'язку з комунікативними процесами.

Фактори обслуговування клієнта можуть бути поділені на три групи: ключові, необхідні та привабливі (рис. 3).

Із метою утримання клієнтів та підвищення їх лояльності до банку на основі сегментування та стандартів обслуговування необхідно на практиці застосовувати розроблені стандарти якості та правила роботи з клієнтською базою. Зробимо висновок, що банк повинен оцінювати можливості взаємовигідного співробітництва з клієнтами:

- виявити профіль клієнтів для визначення оптимального просування банківських продуктів та послуг банку;
- визначити VIP-клієнтів, на основі характеристик яких можна коригувати стратегію розвитку банку;
- диференціювати ціну послуг для різних сегментів клієнтської бази банку з метою зниження банківських витрат.

Завжди є простір для оптимізації структури клієнтської бази, тим більше в умовах подолання наслідків економічної кризи, коли кожен клієнт важливий. Завдання такої оптимізації клієнтської бази та їх вплив на довіру клієнтів до банку зображено на рис. 4.

Результати дослідження дають змогу зрозуміти, клієнти яких банків-конкурентів доступні

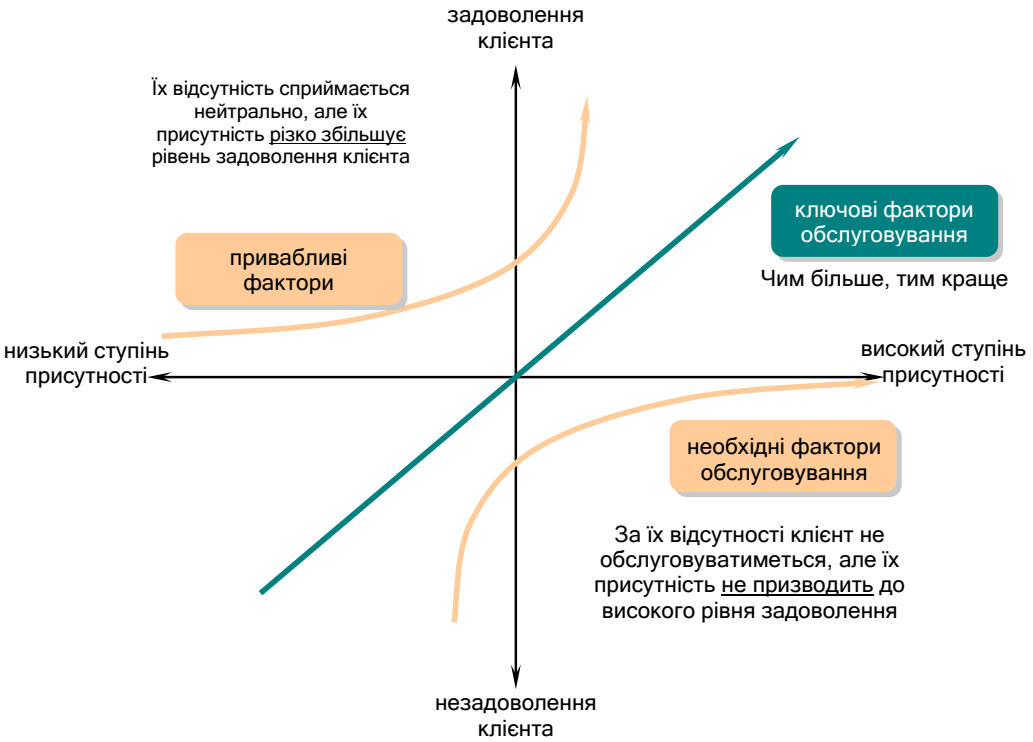


Рис. 3. Фактори обслуговування клієнтів, які впливають на якість їх обслуговування [10; 11]

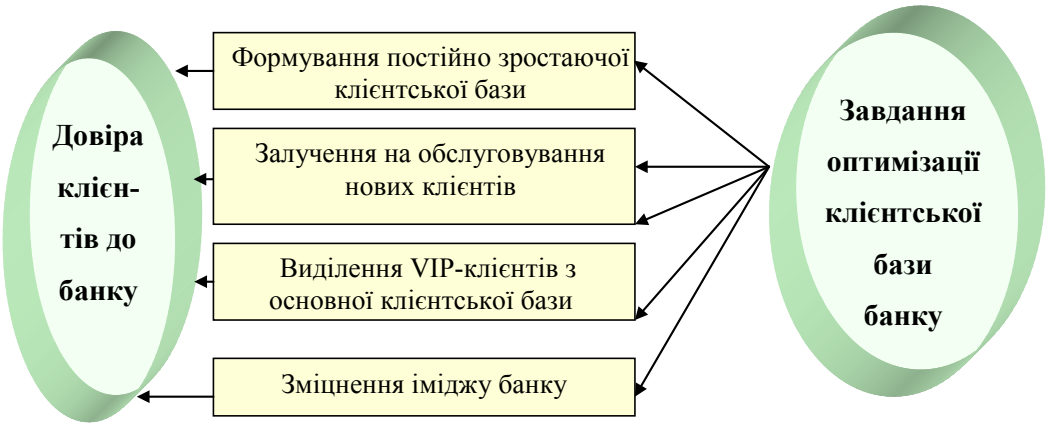


Рис. 4. Завдання оптимізації клієнтської бази та їх вплив на довіру клієнтів до банку [8; 12]

для переманювання. В узагальненому вигляді дані по можливих переміщеннях клієнтів окремих банків наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Досяжність для переманювання клієнтів окремих банків-конкурентів

Назва банку	Втрати за рахунок переходу клієнта в банк-конкурент	Придбання за рахунок залучення клієнтів таких банків
«ПриватБанк»	«Ощадбанк», «Правекс-Банк»	«Райффайзен Банк Аваль», «УкрСиббанк»
«Райффайзен Банк Аваль»	«Правекс-Банк», «Приватбанк»	«ПриватБанк», «УкрСиббанк», «Ощадбанк»
«Правекс-Банк»	«ПриватБанк», «Ощадбанк»	«Ощадбанк», «ПриватБанк»

Джерело: власна розробка

Формуванню довіри клієнтів до банку сприяє концепція «банк-сусід», яка ґрунтується на таких постулатах:

– банк хоче відновити довіру до банківської діяльності в Україні в цілому;

– банк пропонує справедливі продукти і привітне обслуговування клієнтам;

– банк хоче залучити якомога більше клієнтів;

– банк хоче бути ближче до людей.

Концепція «банк-сусід» підкреслює націленість на «звичайних» людей, тих, що живуть недалеко від відділень банку. У цій концепції банку потрібно зробити акцент на прості банківські продукти з акцентом на заощадження:

– прості, зрозумілі і прозорі продукти і послуги банку;

– багато невеликих заощаджень банк цінує більше, ніж декілька великих;

– «заощадження» – важливі самі по собі;

– привабливий ощадний рахунок повинен бути цікавий для всіх.

У рамках даної концепції банк повинен реалізувати політику «активних відділень», а саме:

– відділення повинні стати справжніми відділеннями-«сусідами»;

– банк не може бути банком для всіх, але він може якісно обслуговувати клієнтів, що живуть поруч;

– відділення грають провідну роль у пошуку і залученні нових клієнтів та формуванні відносин довіри з ними.

Хоч банки і здійснюють заходи, спрямовані на підтримку банківської системи і нівеляції негативних наслідків кризи, клієнти все-таки відносяться до банків із недовірою. На нашу думку, така закономірність характерна для ситуації відсутності фінансової грамотності населення, адже паніка виникає, коли у населення, що не розуміється на тонкощах банківської діяльності, не вистачає інформації про події, що відбуваються. Тому сьогодні ще одне з життєво важливих завдань для населення України в цілому і для кожного конкретного громадянина – це підвищення фінансової грамотності, вміння відповідально розпоряджатися фінансами і користуватися послугами банків. Та й навряд чи ще знайдеться така сфера діяльності, крім банківської, інтерес до якої з боку населення практично не співвідноситься з рівнем знань та уявлень про неї. Для зміцнення довіри до банківській системі в цілому необхідні скоординовані спільні зусилля всіх зацікавлених осіб, а банки, зі свого боку, повинні створити максимально насичене і відкрите інформаційне поле, щоб донести до громадян актуальні відомості про реальний стан банку і не давати приводу для неправдивих чуток.

Висновки. Довіра до банків – це настільки важливий чинник їх розвитку, що робота в цьому напрямі повинна включатися в стратегічне планування. У стратегічному плануванні розвитку банків повинні відбиватися не лише стратегічні можливості їх розвитку, система моніторингу й аналіз конкурентного середовища, стратегічний менеджмент, розробка і впровадження нових видів банківських продуктів, інноваційна політика. Повинна відбиватися і робота зі створення належного іміджу позитивного відношення всього населення до них і до банківської системи України в цілому.

В умовах подолання наслідків економічної кризи довіра громадян до банківської системи, до конкретного банку виступає чинником, що дає велику свободу під час ухвалення рішень, у тому числі в критичні, кризові ситуації. Відтак, з одного боку, банки повинні створювати свій бренд, виявляти особливості його сприйняття різними групами населення, приділяти більше уваги якості послуг, збільшуючи їх привабливість для клієнтів. З іншого боку, держава теж повинна брати участь у вирішенні проблеми творення простору довіри, виховуючи грамотне, фінансово активне населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акерлоф Дж. Animal spirits: доверие и его мультипликаторы / Дж. Акерлоф // Банковский менеджмент. 2011. – № 8. – С. 8–13
2. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ ; Ермак, 2004. – 730 с.
3. Іоненко К. Довіра до кредитно-фінансових інститутів як фактор формування індивідуальних інвестиційних стратегій населення / К. Іоненко // Вісник УБС НБУ. – 2010. – № 3(9). – С. 74–78.
4. Філонова І.Б. Довіра до банків – основа економічного розвитку держави / І.Б. Філонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //nbuv.gov.ua.
5. Широкова М. Дослідження економічної поведінки споживачів банківських послуг в умовах фінансової кризи / М. Широкова // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2011. – № 941. – С. 177–180.
6. Джибб Дж.Р. Как заслужить доверие / Дж.Р. Джибб

[Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sunhome.ru/psychology/55438.
7. Теннис Ф. Общность и общество / Ф. Теннис [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: http://lib.socio.msu.ru/l/library.
8. Моніторинг засобів масової інформації України // Маркетингові дослідження ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.monitoring.com.ua.
9. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика : [учебно-практическое пособие] / А.Ю. Юданов ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Тандем ; ГНОМ-ПРЕСС, 2008. – 384 с.
10. Спивак В.А. Современные бизнес-коммуникации. / В. Спивак. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
11. Чевертон П. Работа с VIP-клиентами / П. Чевертон. – М. : Баланс-Клуб, 2004. – 360 с.
12. Зверинцев А.Б. Коммуникационный менеджмент: Рабочая книга менеджера PR / А.Б. Зверинцев ; 2-е изд., испр. – СПб. : СОЮЗ, 2007. – 288 с.

УДК 336.717.3

Радченко О.В.
кандидат економічних наук,
начальник філії
Сумського обласного управління АТ «Ощадбанк»

ВПЛИВ ДОЛАРИЗАЦІЇ НА КОН'ЮНКТУРУ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ

IMPACT OF DOLLARIZATION ON THE CONDITIONS OF THE DEPOSIT MARKET

АНОТАЦІЯ

У даній статті розглядається поняття доларизації в контексті її впливу на кон'юнктуру депозитного ринку. Виявлено основні причини виникнення доларизації економіки та досліджено основні способи їх усунення. Також визначено, що під час оцінювання загального рівня доларизації економіки обов'язковим етапом аналізу є визначення рівня доларизації на депозитному ринку. В роботі досліджено світову статистику доларизації депозитів, в тому числі, й вітчизняну ситуацію.

Ключові слова: доларизація, депозити, депозитний ринок, кон'юнктура депозитного ринку, доларизація депозитів.

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается понятие долларизации в контексте ее влияния на конъюнктуру депозитного рынка. Выявлены основные причины возникновения долларизации экономики и исследованы основные способы их устранения. Также определено, что при оценке общего уровня долларизации экономики обязательным этапом анализа является определение уровня долларизации на депозитном рынке. В работе проведено исследование мировой статистики долларизации депозитов, в том числе и отечественную ситуацию.

Ключевые слова: долларизация, депозиты, депозитный рынок, конъюнктура депозитного рынка, долларизация депозитов.

ANNOTATION

This article discusses the concept of dollarization in the context of its impact on the conditions of the deposit market. The basic causes of dollarization of the economy were investigated and studied basic ways to address them. Also there was determined that when assessing the general level of dollarization of the economy must step analysis is to determine the level of dollarization of the deposit market. In this work the global statistics of dollarization of deposits, including the national situation, also were studied.

Keywords: deposit, deposit market supply in the deposit market, savings, deposit insurance system.

Постановка проблеми. Проблема доларизації економіки актуалізується в період фінансових криз в країнах – іноземна валюта починає домінувати в структурі грошової маси і розрахунках, збільшується частка активів в іноземній валюті на фінансовому ринку. Крім того, іноземна валюта починає заміщати ряд функцій національної, наприклад, міри вартості, засобу обороту, засобу накопичення тощо. Зазвичай, коли мова йде про доларизацію, розрізняють її два види: офіційну та неофіційну (тіньову). Найпопулярнішим різновидом доларизації є неофіційна, ключовою особливістю якої є відсутність в іноземної валюти законодавчого статусу, тобто неофіційна доларизація передбачає заміщення іноземною валютою функцій національної без наділення іноземної валюти юридичним статусом. Депозитний ринок, як невід'ємна складова фінансової системи, також деформується під впливом доларизації. Це проявляється у співвідношенні між обсягом депозитів в національній та іноземній валютах сукупного депозитного портфеля. Оскільки депозитний ринок в структурі банківської системи забезпечує її ресурсну базу, від того, яка валюта переважає на ньому, визначатиметься поточна кон'юнктура ринку та перспективи її розвитку в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу доларизації на кон'юнктуру депозитного ринку країн світу і України займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: Д. Гусейнов [3], О. Жолудь, І. Піонтківська [6], О. Гаврилишин, П. Гонохан (P. Honohan, 2002) [2] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Коли мова йде про країни із перехідною економікою, проблема доларизації виходить на перший план. На основі світового досвіду, можна з впевненістю сказати, що доларизація здійснює негативний вплив на ряд економічних аспектів, зокрема, на структуру попиту на гроші, ведення грошово-кредитної політики, сприяє витісненню національної валюти, що спричиняє до втрати економічного суверенітету країною. Оскільки депозитний ринок безпосередньо пов'язаний із грошовим ринком, проблема доларизації депозитів також є важливою і потребує особливої уваги зі сторони дослідників. Важливо не просто кількісно виміряти частку іноземних вкладів, а й провести якісний аналіз їхнього впливу на кон'юнктуру депозитного ринку.

Мета дослідження є розкриття сучасного стану проблеми доларизації економіки в контексті виявлення її впливу на кон'юнктуру депозитного ринку.

Виклад основного матеріалу. Рівень доларизації економіки є своєрідним індикатором проблемності в системі управління економікою держави. Основна проблема полягає в тому, що в країнах, де рівень доларизації вищий ніж критичне значення, значно ускладнюється процес ведення грошово-кредитної політики, оскільки інструменти центрального банку стають недієвими для управління значними валютними потоками. Таким чином, зростатиме системний фінансовий ризик: централь-

ний банк позбувається можливості виступати в ролі кредитора останньої інстанції через ріст імовірності дефіциту ліквідності фінансової системи в іноземній валюті; з'являються валютні неспівпадіння, які посилюють кредитний ризик в іноземній валюті.

Оскільки процес доларизації охоплює не тільки банківський сектор, виділяють наступні методи її оцінки [4]:

- рівень доларизації цін;
- рівень доларизації платежів реального сектору;
- рівень доларизації заощаджень реального сектору економіки;
- загальний рівень доларизації активів реального сектору економіки (зобов'язань банківської системи);
- рівень доларизації депозитів банківської системи.

Як бачимо, комплексна оцінка рівня доларизації економіки ні в якому разі не обходиться без її ідентифікації на депозитному ринку. Це пояснюється тим, що саме кон'юнктура депозитного ринку є віддзеркаленням реальної ситуації насиченості ринку іноземною валютою. Цілий ряд сучасних науковців у своїх роботах наголошують на тому, що під час вирішенні проблеми доларизації економіки необхідно усувати не її наслідки, а причини. Розглянемо деякі із причин та визначимо шляхи їх усунення (табл. 1).

Внаслідок цих причин банки на депозитному ринку стикаються із проблемою залученням депозитів фактично з їхнім відтоком в розрахунку національної валюти, що, відповідно, формує основу для здорожчання кредитування і скорочення кредитних термінів внаслідок чого перед банком з'являється ризик втрати ліквідності.

Світова статистика свідчить, що найвищий рівень доларизації депозитів спостерігається в країнах із перехідною економікою та тих, що розвиваються (рис. 1). Основною причиною такої ситуації є низький рівень довіри учасників ринку до банківської системи, а також негативні очікування, викликані високими темпами росту інфляції.

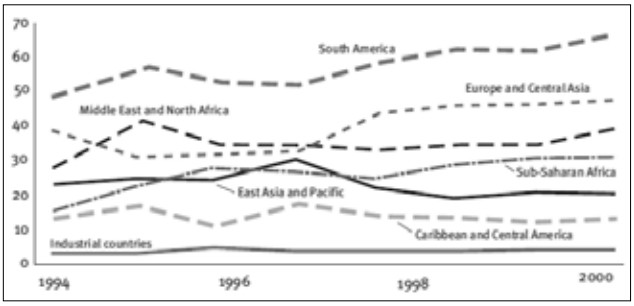


Рис. 1. Динаміка зміни частки депозитів в іноземній валюті в розрізі регіонів світу протягом 1994–2000 рр. [1]

Як бачимо із рисунку 1 найвищий рівень доларизації депозитів спостерігається на ринку країн Пд. Америки. За статистичними даними центральних банків деяких європейських країна та країн, які представляють Європейсько-Азіатський економічний союз, розглянемо більш детально рівень доларизації депозитів в розрізі окремих країн (рис. 2).

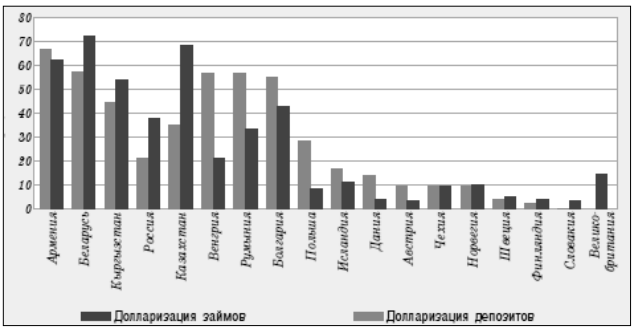


Рис. 2. Рівень доларизації кредитів та депозитів в європейських країнах та країнах Європейсько-Азіатського економічного союзу протягом 2015–2016 рр., % (лівий стовпчик – доларизиція депозитів, правий – кредитів)

В контексті нашого дослідження нас цікавитиме інформація про рівень доларизації депозитів. З огляду на динаміку зміни саме лівого стовпчика на рис. 2, можна сказати, що дійсно припущення про те, що в країнах із нижчим рівнем розвитку економіки спостері-

Таблиця 1

Перелік основних причини виникнення доларизації економіки та шляхи їх усунення

Причина	Спосіб усунення
Високий рівень інфляції і таргетування обмінного курсу	- встановлення гнучкого обмінного курсу; - реалізація заходів, спрямованих на зниження та стабілізацію інфляції; - діяльність центрального банку в напрямку формування сприятливого фінансового ринкового середовища та створення додаткових економічних стимулів де доларизації економіки
Макроекономічна волатильність	- підтримка позитивних очікувань та довіри учасників ринку
Страх перед плаваючим обмінним курсом, викликаний розривом балансових позицій	- посилення диференціації резервних вимог в першу чергу центральним банком
Недооцінка кредитного ризику нехеджованих позичальників	- підвищення ефективності функціонування ліквідного валютного ринку із надійними механізмами ціноутворення (спотовий, форвардний тощо)

Джерело: складено автором на основі [5]

гається вищий рівень доларизації (Вірменія, Білорусь).

В Україні ситуація доларизації депозитів змінювалась протягом останніх десяти років наступним чином (рис. 3).

Рис. 3. Динаміка зміни долризації депозитів протягом січня 2006 – березня 2016 рр., % [7]

За даними НБУ станом на кінець 2013 р. частка валютних депозитів в структурі депозитного портфеля складала 42% (21,7 млрд грн.), а на кінець I кварталу 2016 р. – 54,5% (12 млрд дол.). Як бачимо, в абсолютному вимірі прослідковується значне скорочення доларизації, однак завдяки непрямим методам оцінювання було визначено обернену ситуацію – збільшення кількості валютних ресурсів на руках населення. Дана статистика скоріше обумовлена тими заходами, які були спрямовані на скорочення доларизації, та економічним становищем країни в останні два роки: банківська криза, суворі адміністративні обмеження на вилучення коштів із банківських рахунків. Крім того, не менш важливим також є вплив реформ вітчизняної банківської системи, зокрема, реформи «очищення». Фонд гарантування вкладів фізичних осіб відшкодовував вкладникам їхні валютні депозити у гривні, курс якої на момент виплат міг значно відрізнятись від ринкового.

НБУ також стверджує, що обсяги готівки в іноземній валюті, яка обертається поза межами банківської системи на кінець 2015 р., становила понад 84 млрд дол., що співмірно із річним рівнем ВВП Україна за 2015 р. Кількість валюти на руках населення збільшилась за рахунок переказів із-за кордону, а також неттокупівлі валюти в Україні. Таким чином, має місце розвиток так званої «чорної» економіки паралельно із реальною, що гальмує її розвиток і створює основу для постійної дестабілізації кон'юнктури депозитного ринку.

Висновки. Отже, депозитний ринок та його кон'юнктура є надзвичайно чутливими до процесу доларизації економіки. Динаміка зміни обсягів депозитів в іноземній валюті в структурі депозитного портфеля України свідчить про страх вкладників зберігати свої заощадження в національній валюті, навіть з урахуванням вищих відсоткових ставок, які пропонують вітчизняні банки на противагу депозитам в іноземній валюті. Така ситуація є відображенням постійним ростом темпів інфляції в країні та негативним очікуваннями населення в цьому напрямку. Крім того, реформування вітчизняної банківської системи в напрямку скорочення кількості діючих банків, а також консолідаційні процеси, породжують відчуття недовіри до системи в цілому. Таким чином, про стабілізацію кон'юнктури депозитного ринку України та встановлення рівноважної відсоткової ставки на ньому говорити зарано. Потрібно провести ще цілий комплекс додаткових заходів спрямованих на скорочення обсягів доларизації або ж її переорієнтування в площину реальної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. De Nicoly, Gianni, Patrick Honohan, and Alain Ize. 2003. "Dollarization of the Banking System: Good or Bad?" Policy Research Working Paper 3116. World Bank, Washington, D.C.
2. Honohan P., Anqiing S. Deposit Dollarization and the Financial Sector in Emerging Economies // Development Research Group The World Bank, 2002.
3. Гусейнов Д.А. Долларизация депозитов и кредитов в России и реальные процентные ставки / Д.А. Гусейнов // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 2. – С. 1–9.
4. Гусейнов Д.А. Долларизация как феномен международных валютно-финансовых отношений / Д.А. Гусейнов // Диссертация на соискание ученой степ. канд. экон. наук – Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва, 2015. – С. 234.
5. Демиденко М. Долларизация: причины и пути решения проблемы / М. Демиденко, Н. Мирончик, А. Кузнецов // Банкаўскі веснік, Снежань 2016. – С. 3–10.
6. Жолудь О. Доларизація та чорний ринок валюти в Україні: причини, обсяги, наслідки для економіки та політики / О. Жолудь, І. Піонтківська // Центр економічної стратегії, 2016. – С. 19.
7. Основні показники діяльності банків України / Сайт Національного банку України // Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

УДК 336

Федоришина Л.І.
кандидат історичних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет

Жмурко І.В.
кандидат економічних наук, старший викладач
Хмельницького економічного університету

СОЦІАЛЬНА І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ВПЛИВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

SOCIAL AND FISCAL POLICY: IMPACT ON REGIONAL LEVEL

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито, що фіскальний механізм соціально-економічної сфери як складової частини фінансового механізм на регіональному рівні – це визначені цілі і напрями розвитку бюджетно-податкових відносин і методи їх реалізації на місцевому рівні. Проаналізовано, що у загальнотеоретичному і практичному планах фіскальне забезпечення реалізації соціальної функції держави визначено як процес, що охоплює фінансове забезпечення соціальної діяльності держави, а також нагромадження і розширення соціально-регулятивного потенціалу державних фінансів. Сформульовано авторське бачення про фіскальну політику, яку слід розглядати як систему заходів, за допомогою яких держава впливає на економіку через структуру податкових платежів (податків та зборів) до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів (які не входять до бюджету) та відповідних видатків із них. Доведено, що державні позабюджетні цільові фонди як елемент державних фінансів покликані забезпечити функціонування системи соціального захисту осіб, які тимчасово чи постійно потребують особливої підтримки з боку суспільства, що дає кожному члену суспільства можливість вільно розвиватися і реалізовувати свої здібності, а також сприяє підтриманню у суспільстві соціальної злагоди та стабільності.

Ключові слова: соціальна політика, фіскальна політика, регіони, податкова система, цільові фонди, податки, збори, соціально-регулятивний потенціал, держава.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто, что фискальный механизм социально-экономической сферы как составляющей части финансового механизма на региональном уровне – это определенные цели и направления развития бюджетно-налоговых отношений и методы их реализации на местном уровне. Проанализировано, что в общетеоретическом и практическом планах фискальное обеспечение реализации социальной функции государства определено как процесс, охватывающий финансовое обеспечение социальной деятельности государства, а также накопления и расширения социально-регулятивного потенциала государственных финансов. Сформулировано авторское видение фискальной политики, которую следует рассматривать как систему мер, с помощью которых государство воздействует на экономику через структуру налоговых платежей (налогов и сборов) в бюджеты всех уровней и государственных целевых фондов (не входят в бюджет) и соответствующих расходов из них. Доказано, что государственные внебюджетные целевые фонды как элемент государственных финансов призваны обеспечить функционирование системы социальной защиты лиц, временно или постоянно нуждающихся в особой поддержке со стороны общества, дает каждому члену общества возможность свободно развиваться и реализовывать свои способности, а также способствует поддержанию в обществе социального согласия и стабильности.

Ключевые слова: социальная политика, фискальная политика, регионы, налоговая система, целевые фонды, налоги, сборы, социально-регулятивный потенциал, государство.

ANNOTATION

Reveals that fiscal mechanism of social-economic sphere as part of the financial mechanism at the regional level – defined objectives and directions of fiscal relations and methods of their implementation at the local level. Regional fiscal mechanism of social - economic sphere is for certain principles that reflect its characteristics and objectives. The analysis that the general theoretical and practical terms, fiscal ensure implementation of the social functions of the state is defined as a process that includes financial support of the social state and the accumulation and expansion of social and regulatory potential of public finances. Author ‘s vision of fiscal policy, which should be a system of measures by which the government influences the economy through the structure of tax payments (taxes and charges) to the state budget and state funds (which are not included in the budget) and the related expenditures are. Proved that the state budget target funds as part of public finance are designed to ensure the functioning of the social protection of persons who are temporarily or permanently need special support from the society that gives each member of society to freely develop and exercise their abilities, and helps to maintain societal harmony and stability.

Keywords: social policy, fiscal policy, regions, tax system, trust funds, taxes, duties, social and regulatory capacity of the state.

Постановка проблеми. Важливою особливістю сучасної державної регіональної політики розвитку є її спрямування на активізацію ресурсного потенціалу регіонів із метою зміцнення їх конкурентоспроможності. Державна підтримка територіально-адміністративних одиниць слугуватиме не основним, а лише додатковим джерелом фінансування ресурсів, що залучаються на регіональному та місцевому рівнях. Відповідальність за регіональний розвиток зміщується на місцевий рівень, тоді як держава визначає механізми координації суспільного регіонального розвитку та законодавчо визначає засади його підтримки.

В умовах нового етапу глобалізації соціальна політика України суттєво модифікується, розширюючи свої функції та завдання. Але механізм її реалізації все більше ускладнюється у зв’язку з воєнними діями в Україні та необхідністю лібералізації фіскальної політики держави, яка має сприяти інноваційному розвитку суспільства. Відповідно, необхідно зменшувати податковий тиск на реальний сектор економіки, що, своєю чергою, унеможливлює виконання багатьох соціальних завдань.

Надзвичайно складна соціально-економічна ситуація в Україні в кінці 2013–2014 рр. по-

ставила на порядок денний необхідність кардинальних змін як у соціальній, так і у фіскальній політиці держави. Важливо здійснювати ці зміни скоординовано, а не частково, як це поки відбувається в Україні. Крім того, нова влада під час реформування фіскальної системи планує збільшити повноваження місцевих територіальних громад, а не регіонів, що може ускладнити вихід із соціально-економічної кризи в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні особливості взаємозв'язку соціальної та фіскальної політики держави тією чи іншою мірою досліджували такі відомі вчені, як: В. Андрущенко, Ю. Алескерова, В. Базилевич, В. Вишневський, В. Геєць, В. Дем'янишин, Т. Єфименко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, Е. Лібанова, О. Макарова, В. Новіков, І. Луніна, І. Лютий, Ц. Огонь, А. Соколовська, А. Чухно, К. Швабій, С. Юрій та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даному етапі залишається невирішеним питання визначення макроекономічної та політичної нестабільності, що характерна для України в останні роки, необхідно шукати нові шляхи координації соціальної та фіскальної політики, які відповідали б не тільки умовам виходу з економічної кризи, але й новим викликам глобалізації. А поки що пропозиції з удосконалення соціальної політики в Україні досить часто суперечать вимогам фіскальної політики та не враховують фінансові можливості окремих регіонів країни.

Мета статті полягає в обґрунтуванні шляхів координації соціальної та фіскальної політики на регіональному рівні в Україні, які не тільки не суперечили б одне одному, а й дали змогу країні ефективно включитися в глобалізовану економіку світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За допомогою фіскальної політики здійснюються розподіл та перерозподіл ВВП, формування та використання бюджетних ресурсів, державне регулювання соціально-економічного розвитку територіально-адміністративних одиниць тощо. Необхідно зазначити, що в науковій літературі досить поширеним є ототожнення фіскальної та бюджетно-податкової політики.

Підтверджуючи фіскальне призначення податків, стверджувалось, що саме податки є засобом фінансування державних видатків і тісно пов'язані із задоволенням соціально-економічних потреб як держави в цілому, так і її регіонів.

Особливо важливим є їх дослідження у взаємозв'язку та взаємозалежності із сучасним станом соціально-економічного розвитку регіонів. Відірвані від розв'язання завдань соціально-економічного розвитку та між собою, бюджетна та податкова політики мають безсистемний, спонтанний характер.

На сьогодні з прийняттям низки нормативно-правових актів із питань бюджетно-податкових відносин, у тому числі і Бюджетного кодексу України, дещо покращилась ситуація у фінансовій сфері. Однак у податковому та бюджетному законодавстві все ще залишаються вузькі місця, які призводять до значного скорочення джерел доходів місцевих бюджетів, відсутності зацікавленості місцевих органів влади у нарощуванні податкової бази та мобілізації фінансових ресурсів регіонів.

Сьогодні склалася непроста ситуація у сфері наповнення місцевих бюджетів податками і зборами, які є основним джерелом доходів. Відповідно до Бюджетного кодексу України, чітко визначено перелік надходжень коштів до місцевих бюджетів, що дало змогу органам місцевої влади розробити перспективні плани бюджетної та податкової політики, визначити стратегічні цілі соціально-економічного розвитку регіонів, поліпшити рівень забезпечення населення.

Фіскальний механізм соціально-економічної сфери як складової частини фінансового механізм на регіональному рівні – це визначені цілі і напрями розвитку бюджетно-податкових відносин і методи їх реалізації на місцевому рівні. Вони залежать від багатьох чинників, до яких належить залежність регіону від рівня централізації бюджетних ресурсів, механізму їх перерозподілу між державними та місцевими бюджетами, організації міжбюджетних відносин, стану соціально-економічного розвитку регіонів тощо.

Регіональний фіскальний механізм соціально-економічної сфери ведеться за певними принципами, що відображають її особливості та завдання, найголовнішими з яких є такі:

1. Принцип системності та внутрішньої цілісності: відображає тісні взаємозв'язки у складі фіскального механізму та його складових частин – бюджетного та податкового механізмів.

2. Принцип територіальної справедливості: базується на раціональному співвідношенні між можливостями щодо сплати податків того чи іншого регіону та рівнем податкового навантаження суб'єктів господарювання у регіоні відповідного територіального рівня – області, адміністративного району, міста, селища, села тощо. Залежно від податкових можливостей регіону визначаються відповідні заходи щодо фінансового забезпечення стійкості місцевих бюджетів.

3. Принцип урахування територіальних, соціально-економічних умов регіону: доповнює попередній принцип, при цьому акцентується увага на необхідності врахування об'єктивних зовнішніх умов та факторів, що впливають на функціонування об'єктів оподаткування, розташованих у даному регіоні.

4. Принцип регіональної рівнонапруженості: передбачає однакові податкові умови для платників податків певного регіону і враховує особливості оподаткування територій пріоритетного розвитку, СЕЗ тощо.

5. Принцип достатності: забезпечує оптимальний рівень співвідношення дохідної та ви-

тратної частин місцевих бюджетів, а в контексті сучасної реформи міжбюджетних відносин тісно пов'язаний із принципом фінансової самостійності місцевих бюджетів та принципом збалансованості.

6. Принцип стабільності: передбачає мінімальні зміни бюджетно-податкового законодавства і є одним з основних принципів фінансової діяльності, який на сьогодні практично не виконується.

7. Принцип гнучкості оподаткування: пов'язаний зі зміною, за необхідності, окремих законів із метою фінансового забезпечення загальнодержавних та регіональних соціально-економічних програм.

8. Принцип регіональної ефективності: досягається шляхом раціонального застосуванням заходів у бюджетно-податковій сфері щодо стимулювання розвитку перспективних та економічно ефективних підприємств та галузей регіону, «податкового» оздоровлення навколишнього природного середовища та ін. Будь-які рішення у бюджетній сфері повинні прийматися на основі чітких, науково обґрунтованих результатів і передбачати наслідки реалізації запланованих бюджетних заходів, що допоможе уникнути частих, нерідко непередбачуваних змін у бюджетно-податковій політиці і створить сприятливі умови для регіонального розвитку економіки [1].

У загальнотеоретичному і практичному плані фіскальне забезпечення реалізації соціальної функції держави визначено як процес, що охоплює фінансове забезпечення соціальної діяльності держави, а також нагромадження і розширення соціально-регулятивного потенціалу державних фінансів. Призначення фіскальних засобів реалізації соціальної функції держави полягає у забезпеченні визначених соціальною політикою держави певних параметрів життєдіяльності особи та соціальних груп як необхідної умови існування, відтворення і розвитку соціальних суб'єктів та суспільства як соціальної системи в цілому.

Проблема дослідження фіскальної політики на регіональному рівні зумовлена нестачею фінансових ресурсів у органів місцевої влади, надмірною централізацією бюджетних коштів та управлінських рішень, значним рухом зу-

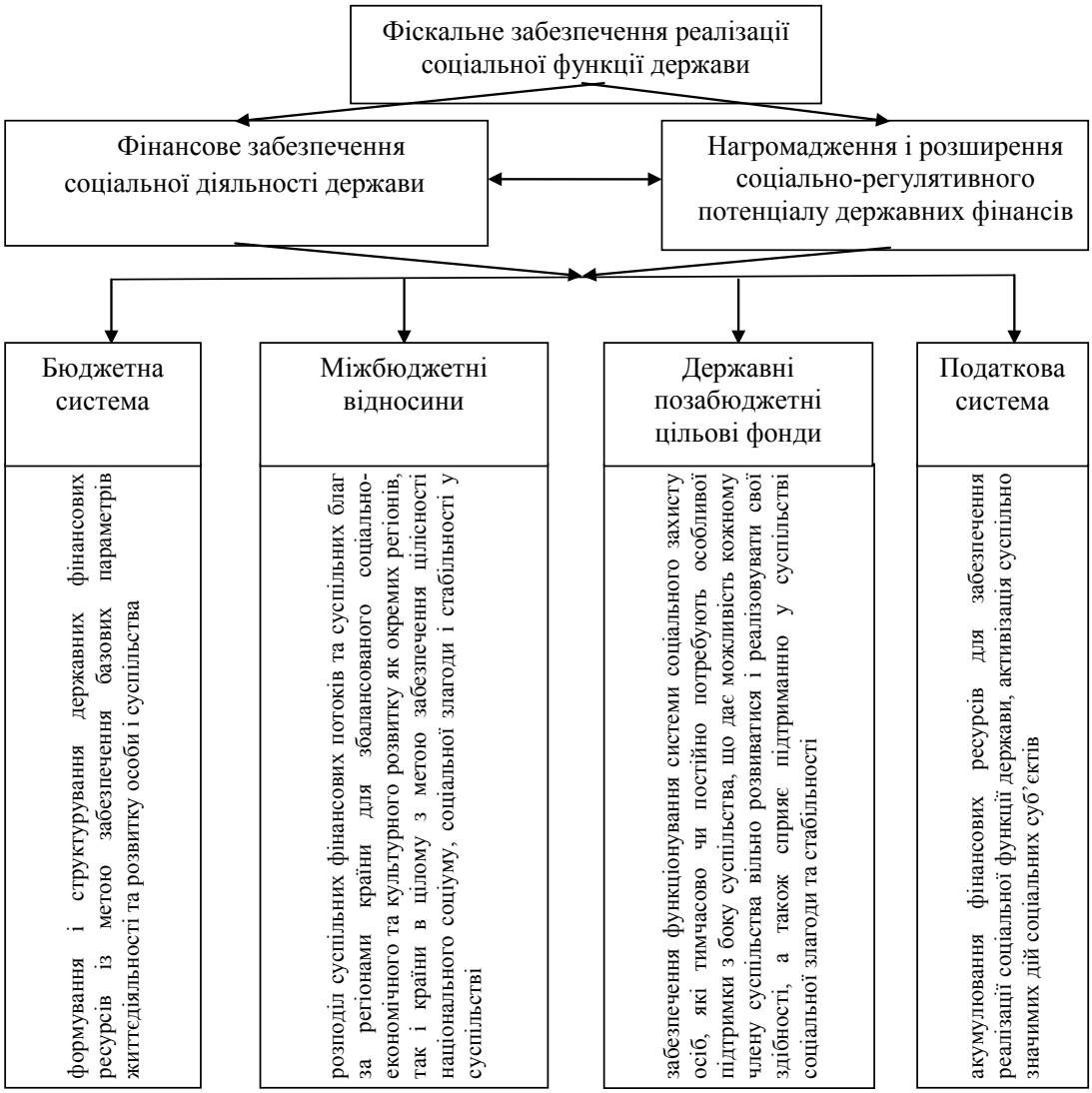


Рис. 1. Система фіскального забезпечення реалізації соціальної функції держави

стрічних потоків коштів. Ураховуючи те, що місцеві бюджети є основним інструментом реалізації соціально-економічної політики на регіональному рівні, важливим є розподіл функцій та компетенції між органами державної виконавчої влади та місцевим самоврядуванням у сфері формування доходів та видатків.

За своїм змістом фіскальне забезпечення реалізації соціальної функції держави являє собою ієрархічну систему інструментів, де провідна роль належить бюджетній системі, призначення якої полягає у формуванні і структуруванні державних фінансових ресурсів із метою забезпечення базових параметрів життєдіяльності особи і суспільства. Соціальне призначення підсистеми міжбюджетних відносин полягає у забезпеченні цілісності національного соціуму, соціальної злагоди і стабільності у суспільстві шляхом розподілу суспільних фінансових потоків та суспільних благ за регіонами країни для збалансованого соціально-економічного та культурного розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Державні позабюджетні цільові фонди як елемент державних фінансів покликані забезпечити функціонування системи соціального захисту осіб, які тимчасово чи постійно потребують особливої підтримки з боку суспільства, що дає кожному члену суспільства можливість вільно розвиватися і реалізовувати свої здібності, а також сприяє підтриманню в суспільстві соціальної злагоди та стабільності. Податкова система, крім акумулювання фінансових ресурсів для забезпечення реалізації соціальної функції держави, має суттєвий вплив на активізацію суспільно значимих дій соціальних суб'єктів (рис. 1).

Проблема дослідження фіскальної політики на регіональному рівні зумовлена нестачею фінансових ресурсів у органів місцевої влади, надмірною централізацією бюджетних коштів та управлінських рішень, значним рухом зустрічних потоків коштів. Ураховуючи те, що місцеві бюджети є основним інструментом реалізації соціально-економічної політики на регіональному рівні, важливим є розподіл функцій та компетенції між органами державної виконавчої влади та місцевим самоврядуванням у сфері формування доходів та видатків.

Фіскальна політика на регіональному рівні – це визначені цілі і напрями розвитку бюджетно-податкових відносин і методи їх реалізації на місцевому рівні [8, с. 65]. Вона залежить від багатьох чинників, до яких належить залежність регіону від рівня централізації бюджетних ресурсів, механізму їх перерозподілу між державними та місцевими бюджетами, організації міжбюджетних відносин, стану соціально-економічного розвитку регіонів тощо.

Регіональна фіскальна політика ведеться за певними принципами, що відображають її особливості та завдання, найголовнішими з яких є такі:

1. Принцип системності та внутрішньої цілісності: відображає тісні взаємозв'язки у складі фіскальної політики її складників – бюджетної та податкової політики.

2. Принцип територіальної справедливості: базується на раціональному співвідношенні між можливостями щодо сплати податків того чи іншого регіону та рівнем податкового навантаження суб'єктів господарювання в регіоні відповідного територіального рівня – області, адміністративного району, міста, селища, села тощо. Залежно від податкових можливостей регіону визначаються відповідні заходи щодо фінансового забезпечення стійкості місцевих бюджетів.

3. Принцип урахування територіальних, соціально-економічних умов регіону: доповнює попередній принцип, при цьому акцентується увага на необхідності врахування об'єктивних зовнішніх умов та факторів, що впливають на функціонування об'єктів оподаткування, розташованих у даному регіоні.

4. Принцип регіональної рівнонапруженості: передбачає однакові податкові умови для платників податків певного регіону і враховує особливості оподаткування територій пріоритетного розвитку, СЕЗ тощо.

5. Принцип достатності: забезпечує оптимальний рівень співвідношення дохідної та витратної частин місцевих бюджетів, а в контексті сучасної реформи міжбюджетних відносин тісно пов'язаний із принципом фінансової самостійності місцевих бюджетів та принципом збалансованості.

6. Принцип стабільності: передбачає мінімальні зміни бюджетно-податкового законодавства і є одним з основних принципів фінансової діяльності, який на сьогодні практично не виконується.

7. Принцип гнучкості оподаткування: пов'язаний зі зміною, за необхідності, окремих законів із метою фінансового забезпечення загальнодержавних та регіональних соціально-економічних програм.

8. Принцип регіональної ефективності: досягається шляхом раціонального застосуванням заходів у бюджетно-податковій сфері щодо стимулювання розвитку перспективних та економічно ефективних підприємств та галузей регіону, «податкового» оздоровлення навколишнього природного середовища та ін. Будь-які рішення в бюджетній сфері повинні прийматися на основі чітких, науково обґрунтованих результатів і передбачати наслідки реалізації запланованих бюджетних заходів, що допоможе уникнути частих, нерідко непередбачуваних змін у бюджетно-податковій політиці і створить сприятливі умови для регіонального розвитку економіки.

Аналіз реалізації фіскальної політики на регіональному рівні дав змогу констатувати, що вплив місцевих органів влади на формування фінансових ресурсів територіально-адміністра-

тивних одиниць дещо знизився, тому до найважливіших завдань регіональної фіскальної політики необхідно віднести:

– оптимізацію системи оподаткування з метою забезпечення інвестиційної привабливості регіону та інноваційного розвитку;

– підвищення впливу органів місцевої влади на формування дохідної бази місцевих бюджетів;

– стимулювання органів місцевої влади до кращої мобілізації фінансових ресурсів та нарощування податкової бази;

– створення можливостей для використання ринкових механізмів залучення додаткових коштів для соціально-економічного розвитку підвідомчих органам місцевої влади територій;

– запровадження нових механізмів та заходів контролю над використанням, формуванням та ефективним розподілом бюджетних ресурсів органами місцевого самоврядування;

– підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів;

– розробку механізмів зацікавленості областей, які належать до дотаційних, спрямованих на збільшення податкових надходжень від загальнодержавних податків і зборів.

Фіскальна політика – досить вагомий інструмент впливу на соціально-економічний розвиток, особливо на перехідному етапі економічних реформ. Однак ефективність її функціонування найчастіше визначається цілеспрямованим податковим складником. Податкові інструменти займають особливе місце серед інших інструментів регуляторної політики держави. Їх дія відбувається у тісному взаємозв'язку, і тільки вміле поєднання та виважена державна політика у цьому напрямі можуть давати певний економічний ефект, що забезпечить розвиток національної економіки та підвищить добробут населення як країни, так і регіонів.

Таким чином, інтегруючи принципи, завдання та особливості регіональної фіскальної політки як складової частини державної регіональної політики розвитку та напряму фінансової політики, можна визначити її сутність: регіональна фіскальна політика – це система заходів державних та місцевих органів влади у бюджетно-податковій сфері, спрямована на ефективний соціально-економічний розвиток регіонів усіх адміністративно-територіальних рівнів.

Висновки. Соціальна політика тісно пов'язана з фіскальними можливостями держави, тому зміни у соціальному забезпеченні населення України повинні враховувати можливості бізнесу наповнювати бюджет в умовах макроекономічної нестабільності та сучасних змін у глобальній економіці.

Фіскальну політику слід розглядати як систему заходів, за допомогою яких держава впливає на економіку через структуру податкових платежів (податків та зборів) до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів (які не входять до бюджету) та відповідних видатків із них, тому, крім податків, до інструментів фіскальної політики необхідно віднести і внески до позабюджетних державних цільових фондів (єдиний соціальний внесок). Для збільшення фінансових ресурсів регіонів України та координації її соціальної та фіскальної політики сьогодні слід основні фінансові ресурси передати на рівень регіонів, а не місцевих громад, як це пропонує уряд, що дасть можливість передати більшість соціальних повноважень на рівень регіонів.

Насамперед це стосується видатків на охорону здоров`я та на утримання ВНЗ усіх рівнів акредитації, що дасть змогу оптимізувати витрати на вищу освіту, оскільки багато периферійних державних ВНЗ готують не затребуваних в Україні фахівців. Для вдосконалення фіскальних відносин необхідно в основу розподілу ПДВ між центром і регіонами України покласти чисельність населення кожного регіону, оскільки це – єдиний критерій, з яким погодяться жителі всіх регіонів. Відповідно, ПДВ із регіонів повинно надходити до центру пропорційно частці кожного регіону в населенні України. За запропонованого нами підходу до розподілу ПДВ його відшкодування повинні також здійснювати самі регіони, що стимулюватиме їх до розвитку експортоорієнтованих виробництв та обмежуватиме експортерів у їх бажанні отримати незаконне відшкодування ПДВ.

Податок на прибуток підприємств треба розподіляти за принципом 50 на 50: половина повинна залишатися у регіонах, а друга половина має направлятися до державного бюджету України. Але при цьому 50% належних регіону дотацій, субвенцій та субсидій слід фінансувати за рахунок регіонального бюджету. Це дасть можливість оптимізувати механізм надання і використання міжбюджетних трансфертів у регіонах. У цілому в регіонах треба залишати не менше 70% податкових платежів, що дасть змогу зупинити відцентрові тенденції в Україні та оптимізувати видатки на соціальну політику, оскільки на місцях їх будуть краще контролювати територіальні громади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю.В. Фіскальний механізм соціально-економічної сфери як складова фінансового механізму держави / Ю.В. Алескерова // Причорноморські економічні студії. – Одеса, 2016. – Вип. 6. – 150 с.
2. Сідельникова Л.П. Податкові та позичкові фінанси: фіскальна філософія вибору : [монографія] / Л.П. Сідельникова. – Херсон : Грінь Д.С., 2010. – 436 с.
3. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика : [монография] / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, А.И. Крысоватого. – К. : Кондор, 2011. – 352 с.
4. Дубровський В. Податки, які не вбивають / В. Дубровський // Дзеркало тижня. – 2014. – 7 червня. – С. 7.
5. Харазішвілі Ю.М. Можливості легалізації заробітної пла-

ти в Україні: перерозподіл соціальної відповідальності / Ю.М. Харазішвілі, О.П. Коваль, І.М. Новак // Демографія та соціальна економіка – 2013. – № 2. – С. 193–202.
6. Гвасалія Д.С. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Д.С. Гвасалія ; Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Д., 2014. – 20 с.
7. Черенько Л.М. Специфіка формування та прояву нерівності в Україні / Л.М. Черенько // Демографія та соціальна економіка – 2013. – № 2. – С. 60–69.
8. Вірченко А.А. Трансмісійний механізм бюджетно-податкової політики в умовах макроекономічної нестабільності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01. – економічна теорія та історія економічної думки / А.А. Вірченко ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2014. – 20 с.
9. Карлін М.І. Фінансові системи країн Центрально-Східної Європи : [навч. посіб.] / М.І. Карлін, І.О. Балак. – Луцьк : Надстир'я, 2012. – 220 с.
10. Карлін М.І. Соціальна і фіскальна політика держави: проблеми регіональної координації в умовах нового етапу глобалізації / М.І. Карлін // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 2. – С. 35, 42.

УДК 336.71

Христін А.І.
аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

СУЧАСНІ НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РЕПУТАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКІВ

MODERN SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF REPUTATIONAL RISK OF BANKS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз сучасних теоретичних положень щодо визначення сутності ділової репутації та репутаційного ризику банку. Визначено та охарактеризовано основні причини недостатнього теоретичного обґрунтування та розробки прикладного інструментарію оцінки й управління репутаційним ризиком, розглянуто прикладні проблеми його оцінки. Систематизовано різні підходи до оцінки репутаційного ризику: прес-рейтинги, анкетування, кластерно-рейтинговий метод, експертний. Запропоновано на засадах сучасних методів управління ризиками розробити методичний інструментарій, що дає змогу оптимізувати вплив репутаційного ризику на діяльність банку.

Ключові слова: банк, ділова репутація, репутаційний ризик, управління, методи оцінки, гудвіл.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ современных теоретических положений по определению сущности деловой репутации и репутационного риска банка. Определены и охарактеризованы основные причины недостаточного теоретического обоснования и разработки прикладного инструментария оценки и управления репутационным риском, рассмотрены прикладные проблемы его оценки. Систематизированы различные подходы к оценке репутационного риска: пресс-рейтинги, анкетирование, кластерно-рейтинговый метод, экспертный. Предложено на основе современных методов управления рисками разработать методический инструментарий, позволяющий оптимизировать влияние репутационного риска на деятельность банка.

Ключевые слова: банк, деловая репутация, репутационный риск, управление, методы оценки, гудвилл.

ANNOTATION

The aim of this article was to analyze the modern theoretical positions determining the nature of business reputation and reputational risk of the bank. It was identified and described the main causes of insufficient theoretical substantiation and development applied toolkit for assessment and management of reputation risk, it was considered applied problems of its evaluation. It was systematized the different approaches to the assessment of reputational risk; such as: press-ratings, surveys, cluster-rating method, expert approach. It was proposed on the basis of modern risk management techniques to develop methodical toolkit to optimize the impact of reputational risk on the bank's activities.

Keywords: bank, business reputation, reputation risk management, methods of assessment, goodwill.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку банківської діяльності в Україні ускладнюється процесами посилення недовіри суспільства до банків, виникненням «фінансових», «кредитних» майданів, у результаті яких формується та накопичується один з основних і найбільш значущих ризиків – репутаційний, що впливає на ефективність функціонування та рівень капіталізації вітчизняних банків.

На сьогоднішній день у теорії та практиці ризик-менеджменту даному ризику не приділяється належної уваги: репутаційний ризик є недостатньо дослідженим, тому недооцінюється більшістю фахівців і топ-менеджерів банків. Однак аналіз функціонування вітчизняних та іноземних банків в Україні свідчить, що в умовах конкуренції на ринку банківських послуг саме репутаційний ризик серед нефінансових ризиків здобуває все більшого значення, тому що його недооцінка й ігнорування призводять до різних, досить катастрофічних для банків наслідків (аж до банкрутства). Отже, сучасні умови банківської діяльності потребують розробки та використання ефективних методів оцінки репутаційного ризику банків із метою якісного управляння та мінімізації збитків, що доводить актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення та оцінки репутаційного ризику банків у сучасній економічній літературі висвітлено у наукових працях таких вітчизняних і закордонних авторів, як А. Біляків, Ю. Русанов, А. Феринг, Ф. Мари, Катрин, В. Шкардун, А. Школін тощо, а також у рекомендаціях Базельського комітету з банківському нагляду й у нормативних матеріалах Національного банку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим у наукових дослідженнях та практичних рекомендаціях відсутні загальноприйняті рекомендації щодо оцінки ділової репутації банків. Сучасні методи та підходи щодо оцінки репутаційного ризику характеризуються в наукових працях, але їх систематизація та конкретизація щодо банківської діяльності тільки отримують поступове висвітлення.

Мета статті полягає в аналізі сучасних методів оцінки репутаційного ризику банку. Для досягнення поставленої мети у дослідженні реалізовано такі завдання: визначено сутність ділової репутації банку, її особливості; обґрунтована необхідність управління репутаційним ризиком та систематизовані сучасні методи оцінки рівня такого ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз наукових праць сучасних

дослідників, присвячених проблемам управління та оцінки репутаційного ризику банків, свідчить, що однією з головних причин недостатнього теоретичного обґрунтування та розробки прикладного інструментарію оцінки й управління репутаційним ризиком як самостійного виду банківських ризиків є складність його оцінки.

Насамперед необхідно відзначити, що проблеми практичної оцінки репутаційного ризику банку є результатом невирішених проблем оцінки його ділової репутації, тому що сама репутація банку – це нематеріальний актив, і виміряти її у вартісному або натуральному еквіваленті досить складно.

У сучасних умовах існують такі проблеми оцінки ділової репутації банків України: багатофакторність ділової репутації банку; низька культура зацікавлених сторін; втрата довіри до банківської системи України; відсутність універсальних і загальноприйнятих підходів до визначення ділової репутації банку й ризику її втрати; проблема правового регулювання; відсутність дієвих інструментів управління репутаційним ризиком.

Багатофакторність ділової репутації проявляється в складності її кількісної і якісної характеристик. На даний момент не існує чіткої системи показників, за допомогою яких можна виміряти ділову репутацію банку. Як джерело конкурентної переваги ділова репутація банку впливає на всю його поточну і майбутню діяльність та фінансові результати.

Наступною проблемою, що ускладнює оцінку ділової репутації банку, є низький рівень культури взаємин зацікавлених сторін. Зацікавлені сторони банку діляться на тих, які впливають на банк, і тих, які споживають інформацію про банк і приймають на підставі цього рішення. Необхідно відзначити, що зацікавлені сторони, що роблять безпосередній вплив на діяльність і ділову репутацію банку, відповідно, впливають і на рівень його репутаційного ризику.

Слід зауважити, що в сучасних кризових умовах діяльності банків України відсутні інструменти для формування позитивної ділової репутації банками. Саме тому багатьма банками одним з основних інструментів підвищення своєї ділової репутації в суспільстві, у тому числі у фінансових колах, є звертання до міжнародних рейтингових агентств, таких як Fitch, Moody's, Standard & Poor's, The banker, і українських, найбільш відомі з яких Національне рейтингове агентство «Рюрік» та агентство «Кредит-Рейтинг». ЗМІ також здатні значно впливати на ділову репутацію вітчизняних банків, що підтверджується великою кількістю публічних скандалів.

Особливість вітчизняного ринку банківських послуг полягає в низькій культурі споживання фінансової інформації, а також слабкої фінансової грамотності населення. Довіра до банку формується зі слів друзів, родичів і таких джерел, як ЗМІ, реклама, публікації в Інтернеті. Відповідно, відсутність установлених правил користування фінансовою інформацією серед зацікавлених сторін значно погіршує реальне становище банку на ринку й підвищує його репутаційний ризик.

Незважаючи на заходи Національного банку України, все ще недостатньою є прозорість структури власників банків; окрім того, наявність інформаційної асиметрії, властивої банківському сектору, ускладнюється не до кінця налагодженою корпоративною культурою ведення банківського бізнесу [1, с. 143]. Недостатня відкритість банківської системи України обмежує можливості для формування й управління діловою репутацією й репутаційними ризиками, а також підсилює всі інші банківські ризики.

Відзначимо, що ефективне рішення проблем підвищення культури зацікавлених сторін у банківській сфері економіки, а також підвищення якості інформації про банки в суспільстві здатне підвищити не тільки ділову репутацію окремого банку, але й довіру до банківської системи в цілому.

Однією з найважливіших причин наявності проблем в оцінці репутаційного ризику банків є відсутність універсальних і загальноприйнятих підходів до визначення сутності ділової репутації банку й ризику її втрати. Базельський комітет визначає репутаційний ризик банку як ризик, пов'язаний із негативним сприйняттям банку з боку клієнтів, контрагентів, акціонерів, що може негативно вплинути на здатність підтримувати існуючі ділові відносини й забезпечувати постійний доступ до джерел фінансування.

Необхідність управління репутаційним ризиком банку обґрунтована рекомендаціями наднаціонального регулятора: у рамках управління ринковим ризиком або другим компонентом Базеля II у розділі «Інші ризики». У рекомендаціях визначається: незважаючи на те що такі ризики, як репутаційний і стратегічний, нелегко піддаються виміру, банки повинні продовжувати розробляти методи управління всіма аспектами цих ризиків [2]. Таким чином, Базельський комітет пропонує самим банкам розробляти положення і процедури оцінки репутаційного ризику.

На нашу думку, існуюча в Україні нормативно-правова база не дає комплексного уявлення про такі категорії, як ділова репутація банку й ризик її втрати (репутаційний ризик). Нерозробленість понятійного апарата приводить до того, що вітчизняні банки під час формування своїх внутрішніх методик і процедур зіштовхуються з необхідністю власного розуміння даної категорії.

Необхідно відзначити, що дослідження, присвячені діловій репутації банків, в іноземній науковій літературі та різних незалежних публікаціях проводяться тривалий час, тоді як в Україні дана тематика досліджується тільки в

останнє десятиліття. Для виявлення й оцінки факторів виникнення ризику втрати ділової репутації, ефективної оцінки самого ризику, а також вивчення ступеня схильності банку впливу зазначеного ризику необхідно використовувати різні критерії та індикатори, передбачені його внутрішніми документами.

Однак до цього часу не сформована система критеріїв, а також не визначені базові принципи побудови банками методик управління ризиком втрати ділової репутації, що ще раз доводить слабкий розвиток даного напряму у вітчизняній практиці управління банківськими ризиками.

Усунення позначених проблем лежить безпосередньо в площині поводження самих банків, прийняття ними на себе відповідальності перед клієнтами, партнерами, суспільством. Вітчизняним банкам необхідно розробити підходи, які б сприяли зміцненню довіри до банківської системи, зокрема вдосконаленню корпоративного стратегічного управління ризиками банку.

Таким чином, рішення позначених проблем вимагають формування єдиного універсального тлумачення категорій ділової репутації банку й репутаційного ризику. Відсутність у чинному вітчизняному законодавстві чітких визначень, недостатня теоретична й практична розробленість проблем управління репутацією банку приводять до того, що управління ризиком її втрати (репутаційним) здобуває розмиту форму.

Для визначення ефективних методів управління репутаційним ризиком банку на засадах оцінки його рівня передусім, на нашу думку, необхідно визначити причини їх застосування. Сучасні умови діяльності банків дають змогу виділити такі причини управління репутаційними ризиками банків:

– довгострокові інвестори й акціонери зацікавлені у створенні довгострокової вартості бізнесу з метою забезпечення безперервності й стабільності рівня виплачуваних дивідендів; для реалізації даної мети необхідно зміцнювати ступінь стабільності зв'язків з іншими зацікавленими партнерами;

– клієнти банків, окрім цінової привабливості умов надання банківських послуг, прагнуть відібрати найбільш надійні та стабільні банки із сильною репутацією;

– персонал банку менш схильний до зміни місця роботи, а також більш мотивований на результат праці, якщо ідентифікує себе з банком-роботодавцем;

– інвестори та вкладники в умовах економічної нестабільності прагнуть до мінімізації втрат шляхом вибору найбільш надійних банків, навіть на менш привабливих комерційних умовах угод;

– інвестори та вкладники віддають перевагу найбільш прозорим банкам, особливо в кризових ситуаціях;

– безперервне співробітництво з органами державної влади, зокрема з питань дотримання інтересів суспільства, дає змогу забезпечити інтеграцію дотримання принципів економічних, екологічних і соціальних стандартів у систему управління банком і мінімізувати його ризики;

– налагоджена система комунікацій з аналітиками, експертами, рейтинговими агентствами з питань розкриття банківської інформації дає змогу мінімізувати інформаційну асиметрію на ринку.

Проведений аналіз спеціальної літератури та прикладних аспектів управління банківськими ризиками дав змогу систематизувати різні підходи до оцінки репутаційного ризику. У результаті були виділені такі: прес-рейтинги, анкетування, кластерно-рейтинговий метод, експертний.

Найпоширенішим і простим методом оцінки репутаційного ризику банків є прес-рейтинги. Так, динаміка частки негативної інформації щодо діяльності банку в ЗМІ, зміна суспільної думки щодо прозорості результатів його діяльності якісно характеризують банківський репутаційний ризик. Рейтинговий метод оцінки ділової репутації полягає в ранжируванні групи банків по окремих індикаторах. Експертами, що оцінюють відповідність банку тим або іншим критеріям, можуть виступати як професійні експерти, так і референтні групи населення – наявні або потенційні клієнти банку (аналог соціологічних опитувань).

Аналіз результатів проведеного В. Пахомовим соціологічного опитування свідчить, що основними рушійними силами репутації виявилися позиція «якість послуг та продуктів банку» (рекомендується використовувати вагомий коефіцієнт 4), а також позиції «прозорість і відкритість діяльності» (коефіцієнт 3) і «фінансове становище» (коефіцієнт 2) [3, с. 44]. На нашу думку, у зв'язку з нерівнозначністю різних ЗМІ в даній методиці необхідно використовувати і коефіцієнт джерела інформації.

Наступним методом оцінки ділової репутації є кластерно-рейтинговий метод. Згідно з запропонованою В. Астреліною та П. Бондарчук методикою експрес-методу оцінки ділової репутації формуються три групи банків зі схожим рівнем репутації за результатами оцінки 20 позицій, об'єднаних у категорії «фінансові показники», «транспарентність», «стабільність розвитку» і «думка професійного співтовариства» [4, с. 19].

Однак для того щоб отриманий результат відображав групування і за рівнем репутаційного ризику, на нашу думку, необхідно ще оцінювати такі індикатори, як: зміна обсягів прибутку, зміна клієнтської бази, зростання витрат на залучення нових клієнтів, негативні публікації, коефіцієнт плинності кадрів, зміна кількості скарг на діяльність персоналу банку. Ці ж показники рекомендується відображати у звітності банку щодо репутаційного ризику.

Ще одним методом оцінки ділової репутації є експертний метод, який являє собою комплексну оцінку репутаційного ризику. Оцінка

проводиться на основі суджень фахівців, які оцінюють зовнішні й внутрішні фактори, включаючи якість ризик-менеджменту, на засадах розподілу їх по трьом групам: низький рівень, середній рівень, високий рівень. На відміну від попередніх підходів рівень ризику визначається виходячи з порівняння отриманих показників з установленими лімітами, а не з позиції банку в рейтингу.

Після проведеного аналізу іноземного досвіду оцінки репутаційного ризику автором були виділені основні критерії, що вказують на низький рівень репутаційного ризику. Серед них – конкурентоспроможність на ринку і позитивне суспільне сприйняття, мінімальна кількість скарг і порушень законодавства, ефективність внутрішнього банківського контролю, наявність досвіду успішного виходу з кризових ситуацій тощо.

Крім зазначених методів виміру ділової репутації, існує бухгалтерський – оцінка гудвіла. В іноземній практиці матеріальна оцінка ділової репутації має назву гудвіл (англ. – goodwill). Гудвіл – це сукупність факторів ділової репутації, позитивного ім'я банку (бренда), вигідності місця розташування й іншого, що дає змогу зробити висновок про майбутнє перевищення прибутковості даного банку порівняно із середньою прибутковістю аналогічних фірм [5, с. 231].

Гудвіл розраховується як різниця покупної вартості компанії та ринковій вартості чистих активів (вартість усіх її активів і зобов'язань по бухгалтерському балансу). Передача гудвіла означає передачу прав на фірму та її ділові зв'язки під час продажу підприємства (наприклад, передача інфраструктури й інформації про клієнтів).

Ризик-менеджер може виміряти репутацію, взявши, наприклад, різницю між вартістю активів банку та вартістю його продажу. Одержання цифри у вигляді вартісної різниці, по суті, і є кількісною оцінкою, але важко розробити план практичних заходів щодо управління репутацією, маючи лише одну цифру, крім того, складності такого виміру пов'язані з її природою. Клієнти банку, його партнери, рейтингові агентства – це перш за все люди, які виносять свої судження багато в чому завдяки емоційному сприйняттю.

Висновки. Ділова репутація банку – це динамічна характеристика його поведінки, що формується в суспільстві протягом досить тривалого періоду часу. Вона складається на основі як публічної інформації, так і інформації, що надходить із професійних співтовариств стосовно методів ведення банківського бізнесу в різних ситуаціях. Погіршення ділової репутації здатне миттєво підірвати фінансову стабільність банку, а також викликати застосування мір нагляду регулятора, аж до відкликання ліцензії.

Ділову репутацію банку можна розглядати як якусь комплексну оцінку, своєрідний «рейтинг» банку з погляду різних цільових груп. Втрата ділової репутації банку формується під впливом низки факторів, включаючи: фінансовий стан, репутацію першої особи банку, соціальну позицію банку (наприклад, наявність благодійних програм), якість сервісу, поведінку персоналу, рекламну й брендову політику, взаємини з державою й регулювальними органами, географію банку, наявність авторитетних клієнтів і міжнародного визнання (участь у міжнародних проектах, рейтинги, премії та ін.).

Для створення умов для якісного управління репутаційним ризиком банку Національному банку України необхідно розробити стандарт якості управління репутаційним ризиком у банках, в якому обґрунтувати необхідність визначення певних показників, що характеризують репутаційний ризик, важливість визначення кола осіб і рівнів управління, залучених у контроль репутаційного ризику, і вироблення внутрішніх банківських інструкцій і методик щодо управління цим видом ризику. Вибір якісних і кількісних показників репутаційного ризику повинен бути наданий на розсуд банків.

Управління діловою репутацією банку можна розділити на два напрями: управління ризиками (погрозами) і управління кризовою ситуацією. Ці напрями вимагають застосування різних інструментів і підходів, а також різної швидкості їхнього застосування. Управління кризовою ситуацією вимагає участі вищого керівництва банку і як працюючий процес являє собою продукт діяльності багатьох підрозділів банку, включаючи PR-служби. У цілому питання оцінки й управління діловою репутацією банку вимагає подальшого їх опрацювання і представляють безсумнівний як теоретичний, так і практичний інтерес.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнєцова Л.В. Інноваційні фінансові інструменти захисту банків від ризиків на кредитному ринку / Л.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 15. – Ч. 2. – С. 142–145.
2. Proposed enhancements to the Basel II framework / Bank for International Settlements. – 2009 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bis.org.
3. Пахомов В. Як оцінюється репутація й діловий імідж банків / В. Пахомов // Директор-Инфо. – 2002. – № 20. – С. 43–45.
4. Астрелина В.В. Оцінка ділової репутації банку / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук // Гроші й кредит. – 2012. – № 12. – С. 16–23.
5. Вулфел Ч.Дж. Энциклопедия банковского дела / Ч.Дж. Вулфел ; пер. з англ. – Самара : Федоров, 2000. – 1584 с.

УДК 336.77

Чернявська Л.В.
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

THE HISTORY OF DEVELOPMENT OF CREDITING IN AGRARIAN ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено історичні основи формування специфіки кредитних операцій в агарному секторі економіки. Автор робить висновок про те, що кредитні відносини у сфері сільського господарства ще з давніх часів за низкою істотних ознак, зокрема за строком надання, розміром відсоткової ставки, умовами застави тощо, суттєво відрізнялися від загальних видів кредиту.

Ключові слова: кредит, кредитні відносини, кредитний договір, позика, кредитування сільського господарства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются исторические основы формирования специфики кредитных операций в аграрном секторе экономики. Автор приходит к выводу о том, что кредитные отношения еще с древнейших времен по ряду признаков, в частности сроку предоставления, размеру процентной ставки, условиям заставы, существенно отличались от общих видов кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитные отношения, кредитный договор, ссуда, кредитование сельского хозяйства.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of the historical foundations of the specific signs of credit operations in the agricultural economy. The author concludes that credit relations in agricultural economics since ancient times had a number of significant symptoms other than the common loan. These are such signs as the term crediting, the interest rate level of s, pledge conditions etc.

Keywords: credit, credit relations, credit agreement, loan, crediting in agrarian economy.

Постановка проблеми. Кредит є необхідним джерелом розвитку економіки. Для нормального функціонування будь-якого суб'єкта господарювання потрібні обігові кошти на різні потреби, однак через різні обставини (сезонність виробництва, тривалий операційний цикл, умови постачання сировини і матеріалів тощо) їх може бракувати, що зумовлює необхідність кредиту.

Основоположні засади кредитування, які використовують у своїй діяльності фінансово-кредитні установи більшості країн світу, часто ґрунтуються на ідеях і принципах, зароджених ще у стародавні часи.

Вивчення досвіду кредитних відносин має значну наукову цінність, оскільки дає змогу не лише більш глибоко вивчити економіко-правову природу кредитування, а й застосовувати у складних ситуаціях кредитні моделі й інструменти, перевірені багатовіковою практикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історія виникнення і зародження перших кредитів представлена в працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як І.Б. Івасів, М.І. Савлук, Д.І. Коваленко, І.О. Лютий, П.С. Роуз, К.Г. Федоров, М. Скржинська та ін. Проблеми кредитування сільськогосподарських підприємств досліджували С.Г. Черемісіна, Б.А. Дадашев, М.Я. Дем'яненко, С. Кравченко, А.І. Ольшаний, А.М. Ісаян, В.І. Аранчій та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що питання виникнення кредиту досліджувалося науковцями, питання історії розвитку кредиту саме для сільськогосподарських виробників на сьогоднішній день не здобули достатньої наукової розробки.

Мета статті полягає в міждисциплінарному дослідженні історії розвитку кредитування у сфері сільськогосподарського виробництва на основі праць науковців у сфері економіки, права та історії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитування будь-якої галузі виробництва – це складна система економічних відносин, яка може існувати лише в межах суспільства, що досягло досить високого ступеня соціально-економічного розвитку. Проте зародки кредитних відносин можна спостерігати вже у стародавні часи.

Найпростішою та історично першою формою кредиту є договір позики, за яким позикодавець (кредитор) передає позичальникові (боржникові) у власність визначену кількість грошей чи речей, а останній зобов'язується у визначений строк повернути позичене. Ймовірно, що відносини позики виникли ще в надрах первинного суспільства, де внаслідок нерозвиненості виробництва позика була безоплатною, тобто боржник був зобов'язаний повернути кредитору таку ж кількість грошей чи речей, яку він позичив. Із розвитком виробництва і торгівлі виникає звичай, згідно з яким боржник повинен був не лише повернути позичене, а й сплатити певну плату за користування ним, тобто виникає поняття проценту за користування позикою.

У Стародавньому Межиріччі окремі види договорів, зокрема купівлі-продажу, міни, позики стали регулюватися досить рано. Вже в Законах

царя Хаммурапі мають місце спроби держави обмежити можливості лихварів установлювати невиправдано високі відсотки за позику. Зокрема, тамкар (позикодавець, або лихвар) не міг брати більше 20% за позики срібла і 33,5% – зерна. Перевищення відсоткових ставок за договором позики зерна тягло за собою втрату боргу [1, с. 63].

Надзвичайно детально договір позики був розроблений у Стародавній Індії. Так, в одному із найдавніших джерел – шастрах – знайшов відображення весь багатовіковий шлях розвитку цього інституту. З одного боку, норми, які стосуються позики, свідчать про розвиток лихварства та стягнення високих відсотків (традиційне правило допускало подвійне збільшення суми боргу за рахунок відсотків), а з іншого – про збереження первіснообщинних елементів самоуправства і розправи, оскільки кредитору надавалися необмежені можливості для стягнення заборгованості [2, с. 78].

Розмір відсотків за позикою у тогочасній Індії відрізнявся залежно від того, що було позичено (гроші, зерно тощо), та від того, до якої варни належав боржник. Так, брахману позика надавалася під 2% на місяць, кшатрію – під 3%; вайші (тобто землеробу) – під 4%, шудрі – під 5%. Спроби фіксації максимальних відсотків за боргами хоча й мали місце, але не завжди були ефективними, оскільки часто натикалися на протидію на місцях [3, с. 89].

Слід розуміти, що зернова позика у Вавилоні чи позика, яка надавалася вайшам-землеробам, найчастіше використовувалася саме для потреб сільського господарства. При цьому законами та звичаями встановлювалися певні відмінності (зокрема, у рівні відсоткових ставок) регулювання цих видів позик порівняно з іншими видами. Таким чином, можна говорити про те, що у стародавніх державах Сходу були сформовані найдавніші прототипи сільськогосподарського кредиту.

У Європі перші грошово-кредитні операції виконувалися ще дві з половиною тисячі років тому в давньогрецьких містах на узбережжях Середземного, Егейського і Чорного морів. Із кінця VI ст. до н. е. міста-держави карбували власні монети, вели жваву торгівлю і розвивали грошово-кредитні відносини. У цей час з'являється професія міняйла-трапедзита, функції якого поступово розширюються. У кінці V ст. до н. е. трапедза (лавка міняйла) перетворилася на прообраз сучасного банку. Спершу трапедзи були лише приватними, а з III ст. до н. е. поряд із ними виникли і державні.

Кредитні функції виконували не лише трапедзи. Наприклад, за потреби в грошах держава зазвичай зверталася до кас і скарбниць храмів, а багаті люди позичали гроші під проценти приватним особам. Щоправда, у такому разі сам текст договору позики віддавали на зберігання до трапедзи.

Афінська держава не втручалася в приватне економічне життя. Нікому не заборонялося позичати гроші під будь-які відсотки. Держава визнавала законною будь-яку угоду, укладену за згодою сторін. Звичайний розмір плати за користування позикою становив 5–30% річних, позики землеробам надавалися, як правило, під 8–12% річних, що пояснювалося невеликим рівнем ризику сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими видами діяльності, наприклад морською торгівлею [4, с. 63].

Особливе місце в історії Афін посідала застава землі – іпотека. За іпотеки заставлена земля залишалася у володінні і користуванні боржника, який усе ж позбувався права розпоряджатися нею. За невиконання зобов'язання боржником заставлена земля переходила до кредитора.

У Давньому Римі відносини позики характеризувалися не лише високим ступенем деталізації, як у Стародавній Греції, а й наявністю теоретичних розробок. Позика відносилася до реальних договорів, а її значення полягало в тому, що кредитор передавав боржнику у власність обумовлену кількість замінюваних речей, визначених мірою, вагою чи кількістю, а боржник зобов'язувався повернути в обумовлений строк таку ж кількість таких же речей (зазвичай грошей). Теоретично договір позики був безоплатний, але часто разом із позикою укладалася угода про сплату відсотків [5, с. 284].

У Давньому Римі, як і в інших стародавніх державах, були спроби держави обмежити розмір відсотків, які стягувалися за користування позикою. Оскільки поширені в той час у Римі лихварські кола постійно намагалися збільшувати процентні ставки, що посилювало соціальну напругу, у законодавстві встановлювався (хоча іноді безуспішно) максимальний розмір стягуваних відсотків. Так, у Законі XII таблиць було встановлено максимальну відсоткову ставку розміром 12%. Проти лихварів-порушників міг застосовуватися штраф у вигляді стягнення чотирикратного розміру шкоди. Більш пізні джерела вказують на те, що отримана плата за позику понад 12% зараховувалася як погашення боргу або підлягала поверненню. В імператорський період Юстиніан скоротив максимальний розмір відсотка за позику вдвічі – до 6% [6, с. 499].

Кредитні відносини у Середньовічній Європі розвивалися під впливом як римського права, так і місцевих звичаїв. Уже в ранньофеодальній Салічній правді договір позики розглядається дуже детально. Кредитор міг стягувати борг безпосередньо, не звертаючись за законом до суду. Якщо ж боржник не погасить свою заборгованість після того, як кредитор у присутності свідків заявить свої вимоги, його можна було притягувати до суду [3, с. 89].

Важливе місце договір позики займав і в Середньовічній Франції. Спочатку застосовувалася давньоримська формула позики, але широкого поширення вона не набула. Канонічне право забороняло стягнення відсотків, але оскільки найбільшим позикодавцем у ті часи була Церк-

ва, вона ж і запропонувала обхідні шляхи цієї заборони. Так, ще до отримання позики боржник сплачував кредитору раніше обумовлену суму (до 25% від отриманого в борг), яка не розглядалася як відсотки.

Згодом за договору позики все частіше почала використовуватися мертва застава, за якої боржник заставляв земельну ділянку, котрою користувався кредитор. Отримані від такого користування доходи належали кредитору і не зараховувалися як сплата боргу.

У період абсолютизму лихварські операції набули такого поширення, а кількість заставлених земель стала настільки великою, що це викликало загальне невдоволення дворян. Королівським ордонансом у XVIII ст. була заборонена будь-яка застава землі. Проте ще раніше, особливо в позикових операціях Церкви, для забезпечення позики почала застосовуватися іпотека, за якої заставлена земля залишалася у боржника, але з виплатою останнім встановленої ренти кредитору [1, с. 229].

У Київській Русі договори позики, що охоплювали кредитні операції з грішми, продуктами і майном, були не лише поширеними, а й досить детально врегульованими [7, с. 71]. Договір позики, як і інші цивільні угоди, укладався усно і публічно, у присутності свідків, за винятком дрібних позик обсягом до трьох гривень. Якщо ж борг перевищував цю суму, а свідків не було, позов про стягнення боргу за такою позикою судом не розглядався. Взяте у борг поверталося з надбавкою у вигляді «присопу» під час позики хліба чи «рез» під час позики грошей.

Докладна редакція «Руської правди» встановлює різні відсотки за користування позикою залежно від її предмету. Так, відповідно до ст. 50 цієї редакції «Руської правди», за користування грошовою позикою боржник повинен був сплачувати «рез» у третину (тобто 33% річних) [8, с. 33]. Водночас відсоток за користування позикою житом не регламентувався, а встановлювався позикодавцем на власний розсуд.

Слід зауважити, що встановлення особливих, як правило, вищих, відсотків за позикою сільськогосподарських продуктів у цілому характерне для рабовласницьких та ранньофеодальних держав. Причиною цього могло бути те, що позичена продукція здебільшого використовувалася для виробництва, а не споживання (наприклад, зерно позичалося для сівби). А оскільки прогнозувати майбутній урожай було неможливо, то позика зерном мала вищий ступінь ризику, що зумовлювало і вищий відсоток за користування позикою.

Під час Литовсько-руської доби договірні відносини набули значного розвитку. Незважаючи на те що всі договори укладалися у письмовій формі, іноді вимагалася їх реєстрація в суді або укладання в присутності свідків. Договір позики поряд із договорами купівлі-продажу та найму став одним із найпоширеніших договорів. Заставлене нерухоме майно переходило у володіння кредитора. Водночас закон стояв на захисті інтересів власника, застерігаючи, що навіть у разі несплати боргу лихвар не мав права продати заставлене майно. Він повинен був надати час і можливість для боржника викупити своє майно і повернути борг [7, с. 123].

Достовірних відомостей про існування в Запорізькій Січі грошово-кредитної системи немає. З одного боку, це можна пояснити характером суворого військового устрою Січі і зневагою запорожців до комерції, з іншого – недостатнім розвитком сфери товарно-грошового обміну, переважно натуральним способом ведення господарства, а починаючи з другої половини XVII ст. – і впливом грошово-кредитної політики Росії, що полягала у досить регулярній грошовій та хлібній платі козакам (щорічно 6-7 тис. крб. за 1 000 пудів борошна) [9, с. 11].

Виникнення сталих кредитних відносин та зародження банківської справи на українських землях мало місце значно пізніше, ніж у Європі – приблизно в середині XVIII ст.

Традиційні відносини у середовищі російського купецтва передбачали широке застосування кредиту у формі товарної чи грошової позики. При цьому капітал обертався всередині купецького стану, майже не торкаючись інших станів, у тому числі поміщиків і селян. Водночас починаючи з другої половини XVIII ст. сільське господарство в Російській імперії набуває товарного характеру. Зрозуміло, що в умовах протидії купецтва як власника капіталу і дворянства, яке було власником землі і контролювало сільськогосподарське виробництво, не могло бути значного притоку приватного капіталу в сільське господарство. Основним кредитором коштів, які спрямовувалися в сільськогосподарське виробництво у XVIII – першій половині XIX ст., була держава в особі державних банків та кредитних установ.

Після відміни кріпосного права, внаслідок проведення цілого комплексу економічних реформ в останні десятиліття XIX ст. масштаби ринків товарів та послуг різко зросли, що сприяло виникненню значної кількості приватних банків та збільшенню обсягів обігу приватного позичкового капіталу. Однак істотних зрушень у сфері кредитування сільського господарства у пореформеній Росії не відбулося, оскільки приватні банки фактично бойкотували потреби сільського господарства у залученні кредитів.

Причиною цього стало те, що в другій половині XIX ст. у Росії велася активна боротьба проти фабрично-заводської промисловості, власники якої виступали одночасно власниками комерційних банків. Негативне ставлення тогочасного суспільства до промисловості поєднувалося із наміром державної влади не допускати власників значного капіталу до реальної політичної влади. Природно, що в таких умовах комерційні банки утримувалися від кредитування сільського господарства, що розглядалося б як

відступництво від інтересів власників капіталу, тому кредити на сільськогосподарські потреби тривалий час надавалися переважно державними банками.

У 1883 р. було засновано державний Селянський поземельний банк, завданням якого було сприяння селянам усіх категорій у купівлі земель. Позики видавалися під заставу землі, яка вже була у селян або купувалася ними. Крім того, у 1885 р. державою був заснований Дворянський земельний банк із метою кредитування дворян-землевласників під заставу їхніх земель [10, с. 7]. Пізніше почали створюватися й акціонерні земельні банки, але через протидію промислового капіталу значного поширення вони не набули. Так, на кінець 90-х років XIX ст. по всій Росії було лише 10 таких банків [10, с. 10].

Водночас аграрне виробництво невпинно зростало і потребувало залучення позичкового капіталу. Комерційні банки відмовлялися кредитувати сільське господарство, а державна казна не могла надати достатньої кількості коштів, тому виникла гостра потреба в іншому джерелі кредитних ресурсів. Таким джерелом стали кредитні, ощадно-позикові спілки, каси взаємодопомоги тощо. Перші такі організації виникли в Росії в 20–30-ті роки XIX ст. і отримали назву «селянські банки». По суті, це були каси взаємодопомоги, засновані поміщиками із залученням коштів селян. У середині XIX ст. такі «банки» набули значної популярності. Після скасування кріпосного права подібні організації могли створюватися вже самими селянами без участі поміщиків. Набувають поширення селянські кредитні кооперативи (спілки), що виконують дві функції – ощадну і кредитну. Капітал цих спілок формувався за рахунок вступних, обов'язкових та добровільних внесків членів, благодійних внесків інших осіб, державної допомоги, залучених кредитів тощо. Основною ознакою цих спілок були абсолютна рівність прав усіх членів, однаковий розмір кредиту, що надавався членам спілки, а також кругова порука за боргами члена спілки перед спілкою [11].

Із збільшенням обсягів товарного сільськогосподарського виробництва зміст фінансової діяльності кредитних спілок дещо змінився. За часів Столипінської аграрної реформи кредитні спілки виступають своєрідними посередниками між комерційними банками і селянами, залучаючи значні банківські кредити під невеликий відсоток і розподіляючи їх між членами спілки. При цьому гарантією повернення кредиту банку виступає повна солідарна відповідальність членів спілки за її боргами.

Слід, однак, розуміти, що грошово-кредитна система Російської імперії початку XX ст. не могла забезпечити сільське господарство достатньою кількістю кредитних ресурсів. Основним джерелом надання кредитів у той час були ощадні вклади населення [12, с. 69]. Фондовий ринок на той час ще не сформувався, тому банки не могли здійснювати інвестиційні операції, які мають найвищий рівень прибутковості. Російська економіка, у тому числі й її аграрний сектор, знаходилась у стані значного дефіциту грошових коштів.

Після Жовтневої революції Декретом ВЦВК «Про націоналізацію банків» від 27.12.1917 банківська справа була оголошена державною монополією, а приватні акціонерні банки та банківські контори, які існували в той час, об'єднувалися з Державним банком. У 1922 р. ВЦВК прийняв Декрет «Про відновлення сільського господарства і про організацію сільськогосподарського кредиту», який поряд із банківським кредитуванням передбачав створення спілок сільськогосподарського кредиту, тобто фактично відновлював діяльність кредитних спілок [13, с. 31].

У 1930–1932 рр. була проведена кредитна реформа, основний зміст якої полягав у відмові від комерційного банківського кредитування, переході від непрямого до прямого кредитування підприємств.

У повоєнний період законодавство жорстко регламентувало максимальні строки, на які міг надаватися кредит, наприклад, на придбання комбайнів – до восьми років, а на придбання іншої сільськогосподарської техніки – до п'яти років. Кредитування колгоспів і радгоспів здійснювалося різними способами. Якщо радгоспам надавалися звичайні кредити, то колгоспам – контокорентні, коли сума кредиту перераховувалася не на позичковий, а на розрахунковий рахунок, при цьому встановлювався неподільний залишок, який не міг бути використаний без дозволу банку. Однак при цьому гальмувалася оборотність коштів, і згодом від контокорентного кредитування відмовилися. До колгоспів і радгоспів, які не виконували план по урожайності, банк міг застосовувати санкції у вигляді дострокового стягнення заборгованості за кредитом [14, с. 127–128].

Часи перебудови в СРСР (друга половина 80-х років) ознаменувалася пошуком нових економічних моделей господарювання на селі. Планувалося повільно запровадити багатоукладну економіку, поширити госпрозрахунок спочатку на окремі підрозділи колгоспів і радгоспів, а згодом – на ці господарства в цілому. Хоча вже тоді наголошувалося на необхідності раціоналізації фінансово-кредитного забезпечення АПК, радянський уряд пішов шляхом самофінансування сільського господарства [15, с. 26]. Тобто суть змін в АПК зводилася до певного послаблення державного регулювання внутрішньогосподарських фінансових відносин, а про економічну самостійність колгоспів мова не йшла.

На кінець 80-х років почала формуватися концепція, згідно з якою для виведення АПК із кризи необхідно запроваджувати нові, економічно самостійні форми господарювання на селі. Саме в цей час виникають перші селянські

(фермерські) господарства, за якими законодавство СРСР закріплювало право мати власні розрахункові рахунки, отримувати кредити тощо. Хоча створення фермерських господарств і наражалося на спротив місцевої влади, їм надавалися гірші землі, часто непридатні для ведення сільського господарства, їхня рентабельність була вищою, ніж рентабельність колгоспів, оскільки фермерські господарства на відміну від останніх могли вільно розпоряджатися не лише прибутком, а й валовим доходом.

Однак тогочасна радянська влада не сприяла розвитку фермерських господарств. По-перше, розмір земельних ділянок, які передавались фермерам, обмежувався законом (50–200 га в різних регіонах СРСР). По-друге, розмір кредитів, які надавалися фермерам, обмежувався сумою у 50 тис. крб., окрім того, такий кредит міг бути наданий лише один раз. Це фактично спричиняло відсутність вільних обігових коштів у фермерських господарствах і значною мірою ускладнювало їхню діяльність. Для виходу з такої ситуації пропонувалося запровадити повноцінне банківське кредитування фермерських господарств, однак через розпад СРСР досягти цього не вдалося.

Розвиток АПК незалежної України характеризується значними і тривалими труднощами як об'єктивного, так і суб'єктивного плану. До об'єктивних проблем слід віднести еродованість ґрунтів унаслідок їх екстенсивного використання, значний ступінь зносу сільськогосподарської техніки, використання низькопродуктивних сортів рослин та порід тварин, перебої з постачанням палива і добрив тощо. Поєднання цих чинників із загальним кризовим станом економіки та інфляційними процесами призвело до того, що АПК як галузь економіки був поставлений на межу виживання і аж до 2000 р. постійно спостерігався спад аграрного виробництва. Важливий вплив має і суб'єктивний фактор – відсутність у суспільстві єдиного погляду на необхідність проведення аграрної реформи та її напрями.

Взагалі, проведення аграрної реформи в Україні, особливо на її перших етапах, характеризувалося надмірним акцентуванням уваги до питання про право власності на землю на шкоду вирішення макроекономічних проблем АПК. Аграрний сектор економіки функціонував стихійно, завдяки чому виникли сприятливі умови для розкрадання фінансових ресурсів.

У подібній ситуації можна провести певну аналогію між станом фінансово-кредитного забезпечення сучасного АПК України і сільського господарства Російської імперії кінця XIX – початку XX ст. Так само як і сільське господарство царської Росії, АПК України відчуває істотну нестачу комерційного кредитування, а державних коштів явно недостатньо для покриття потреби у фінансових ресурсах. Це так чи інакше призводить до подрібнення сільськогосподарських товаровиробників і гальмує або взагалі унеможливлює розвиток АПК.

Висновки. Держава повинна розробити чіткі та прозорі механізми спрямування фінансових потоків у сільськогосподарське виробництво, а основним джерелом фінансування повинні стати кредити, що надаються на комерційних засадах.

При цьому необхідно враховувати й історичний досвід, який недвозначно вказує на те, що кредитні відносини у сфері сільського господарства мають певні особливості, зумовлені характером аграрного виробництва. Лише за умови врахування цих особливостей як під час розробки відповідних законодавчих актів, так і під час їх реалізації, можливо найбільш повно захищати інтереси сільськогосподарських товаровиробників-позичальників, а також їх контрагентів-кредиторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоров К.Г. Історія держави і права зарубіжних країн : [навч. посіб.] / К.Г. Федоров. – К. : Вища школа, 1994. – 464 с.
2. История государства и права зарубежных стран. Ч. 1. : [учебник для вузов] / Под ред. Н.А. Крашенинниковой и О.А. Жидкова. – М. : Норма-Инфра-М, 1998. – 480 с.
3. Макарчук В.С. Загальна історія держави і права зарубіжних країн : [навч. посіб.] / В.С. Макарчук ; вид. 3-тє, доп. – К. : Атіка, 2001. – 624 с.
4. Скржинська М. Найдавніші грошово-кредитні операції на території України / М. Скржинська // Вісник НБУ. – 1998. – № 7. – С. 61–64.
5. Підопригора О.А. Римське приватне право : [підручник] / О.А. Підопригора ; вид. 3-тє, перероб. та доп. – К. : Ін Юре, 2001. – 284 с.
6. Дождев Д.В. Римское частное право : [учеб. для вузов] / Д.В. Дождев ; под ред. члена-корр. РАН, проф. В.С. Нерсесянца. – М. : Инфра-М-Норма, 1997. – 704 с.
7. Чайковський А.С. Історія держави і права України : [навч. посіб.] / А.С. Чайковський, В.І. Батрименко, О.Л. Копиленко [та ін.] ; за ред. А.С. Чайковського. – К. : Юрінком Інтер, 2000. – 384 с.
8. Хрестоматія з історії держави і права України. З найдавніших часів до початку XX ст. : [навч. посіб.] : у 2-х т. Т. 1 / За ред. В.Д. Гончаренка. – К. : Ін Юре, 1997. – 464 с.
9. Карманов Є. Банківське право України: [навч. посіб.] / Є. Карманов. – Харків. : Консум, 2000. – 464 с.
10. Міщенко В.І. Становленння і розвиток кредитно-фінансової системи на Сумщині (XIX – поч. XX ст.) / В.І. Міщенко, Г.І. Когород. – Суми : Слобожанщина, 1999. – 76 с.
11. Акманов С.С. Организационно-правовые формы мелкого кредита в сельском хозяйстве дореволюционной России / А.А. Акманов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ww.lawinstitut.ru/science/vestnik/akmanov.cgi.
12. Грудзевич Я. Ощадна справа України / Я. Грудзевич, З. Кошаринська // Вісник НБУ. – 2002. – № 11. – С. 67–70.
13. Колпашников М.Л. Кредитование сельскохозяйственных предприятий / М.Л. Колпашников – М. : Финансы и статистика, 1990. – 127 с.
14. Колычев Л.И. Финансы и кредит в сельском хозяйстве / Л.И. Колычев, К. Влахински, З.Г. Ширинская, В.И. Таранков. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 238 с.
15. Тонконог Р. Коренная перестройка экономических отношений на селе / Р. Тонконог // Сельский календарь. – М. : Агропромиздат, 1991. – С. 26.

УДК 336.143'273(4Укр)

Штепенко К.П.
старший викладач
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Голян Я.С.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Репало А.Ю.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ

PROBLEMS OF STATE DEBT AND STATE BUGJET DEFICIT OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMIC SITUATION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемі зростання дефіциту державного бюджету та державного боргу України в умовах нестабільної політичної ситуації, яка склалась останнім часом у нашій країні. Проаналізовано взаємозв'язок дефіциту державного бюджету України з державним боргом та виявлено сучасні тенденції їх формування. Визначено основні напрями зменшення державного боргу на шляху збалансування державного бюджету.

Ключові слова: дефіцит бюджету, державний борг, боргова спіраль, державні запозичення, бюджетна політика, управління боргом, боргове навантаження.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме роста дефицита государственного бюджета и государственного долга Украины в условиях нестабильной политической ситуации, которая сложилась в последнее время в нашей стране. Проанализирована взаимосвязь дефицита государственного бюджета Украины с государственным долгом и обнаружены современные тенденции их формирования. Определены основные направления уменьшения государственного долга на пути сбалансирования государственного бюджета.

Ключевые слова: дефицит бюджета, государственный долг, долговая спираль, государственные заимствования, бюджетная политика, управление долгом, долговая нагрузка.

ANNOTATION

The article is devoted to the problem of increasing deficit of the state budget and state debt of Ukraine in the conditions of unstable political situtation prevailing in our country in recent years. Analyzed connection between deficit of the state budget and state debt and fined basic trends of their formation. Identified basic directions of reducing the budget deficit on the way to stabilize state debt.

Keywords: deficit of budget , state debt, debt spiral, government loans, budget policy, debt managment, debt weight.

Постановка проблеми. В економіці України державний борг усе більше набуває характеру не лише фінансової, але й соціально-політичної проблеми. Питання управління та обслуговування державного боргу є особливо важливим в контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним з ключових факторів економічної стабільності в країні. Від характеру врегулювання боргової проблеми значною мірою залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її національної валюти, а відтак, фінансова підтримка міжнародних фінансових організацій. Великої актуальності набуває також суттєве зростання дефіциту державного бюджету, що є одним із важливих макроекономічних показників, який характеризує надійну бюджетну систему країни. Проблема дефіцитної незбалансованості бюджету змушує сьогодні більшість країн вживати кардинальних заходів для її подолання.

В Україні протягом останніх років зберігається дефіцит державного бюджету, що передусім зумовлений недостатніми надходженнями, викликаними економічною кризою та нестабільною політичною ситуацією в країні. Його зростання спричиняє в державі посилення інфляційних процесів, кризу у сфері державних фінансів, грошової системи, зростання диференціації в доходах і, як наслідок, погіршення соціально-економічного стану в суспільстві. Тому необхідним є дослідження особливостей формування дефіциту державного бюджету та державного боргу України в сучасних умовах та пошук оптимальних джерел їх фінансування на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням дефіциту державного бюджету України та його взаємозв'язком з державним боргом на сучасному етапі займаються багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Гордєєва Л., Самсонова К., Опаріна С., Редіна Н., Омельянович Л., Колеснікова Р., Футерко О., Луніна І., Варналій З., Городецький А., Кишакевич Б., Барановський О., Ластовченко І., Соловйов В. та ін. Однак для економіки України проблема зростання дефіциту бюджету та державного боргу ще й досі залишається невирішеною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основна увага раніше приділялась саме економічній суті дефіциту державного бюджету. Проте виникла необхідність більш глибоко дослідити взаємозв'язок бюджетного дефіциту та державного боргу, а також виявити їх вплив на соціальний розвиток держави та визначити основні напрями зменшення цих показників на перспективу.

Мета статті полягає в аналізі динаміки бюджетного дефіциту та державного боргу України в сучасних умовах, а також виявленні взаємозв'язку цих показників; дослідженні джерел фінансування дефіциту бюджету та виділенні таких, що не будуть впливати на зростання боргового навантаження на державний бюджет у майбутньому; виявленні основних напрямів зменшення дефіциту бюджету України в контексті ефективного управління державним боргом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом фінансової системи держави є державний борг, що утворюється внаслідок мобілізації ресурсів на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках.

Державний борг (відповідно до Бюджетного кодексу України) – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення. За своєю економічною сутністю державний борг визначає економічні відносини держави як позичальника з її кредиторами щодо перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на умовах строковості, платності та повернення [1].

Існує багато визначень, що стосуються державного боргу, одне з найуживаніших трактується так: державний борг – це сукупність усіх боргових зобов'язань держави перед своїми кредиторами. Сьогодні для держави управління боргом є комплексною проблемою, оскільки він є досить значним і від цього страждає не лише фінансова, а соціальна сфера країни.

Відповідно до бюджетної класифікації України, як внутрішній, так і зовнішній державний борг класифікують за типами кредиторів та за типами боргових зобов'язань (рис. 1).

Головними причинами виникнення державного боргу є:

1) хронічний дефіцит державного бюджету;

2) перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів;

3) дискреційна фіскальна політика, направлена на зменшення податкового навантаження без відповідного скорочення державних витрат;

4) розширення економічної функції держави;

Рис. 1. Класифікація внутрішнього та зовнішнього державного боргу

5) дія автоматичних стабілізаторів (циклічне зменшення податкових надходжень та збільшення соціальних трансфертів під час економічної кризи);

6) залучення коштів нерезидентів із метою підтримки стабільності національної валюти;

7) вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів із метою завоювання популярності у виробництві);

8) мілітаризація, ведення війн та ін. [2].

В Україні серед основних причин зростання державного боргу є постійний дефіцит державного бюджету та дефіцит платіжного балансу країни, оскільки з метою покриття того самого бюджетного дефіциту на державному і регіональному рівнях використовуються державні запозичення, а також залучаються кошти міжнародних фінансових організацій.

Зміна державного боргу є одним із факторів, що впливають на динаміку бюджетного дефіциту з певним часовим лагом. Наприклад, зростання дефіциту вимагає додаткових позикових джерел покриття, що, своєю чергою, викликає зростання витрат на обслуговування державного боргу і здебільшого призводить до зростання бюджетного дефіциту.

Також причиною виникнення бюджетного дефіциту може бути і сам бюджетний дефіцит. Окрім циклічних спадів, тривале активне застосування бюджетного дефіциту як важеля податково-бюджетної політики вилилося в розбудову масштабних державних боргів провідних країн світу. При цьому зростання процентних ставок спричинило швидке збільшення витрат на сплату процентів за державним боргом. Державні видатки з обслуговування боргу перетворилися на вагому статтю бюджетних видатків, поглиблюючи негативну розбалансованість бюджету. Хронічні бюджетні дефіцити зумовили і «хронічне» їх позикове фінансування – застосування методу рефінансування державного боргу. Інакше кажучи, бюджетні дефіцити, з одного боку, стали причиною зростання державного боргу, а з іншого – завдяки фінансуванню дефіцитів цей борг обслуговується і погашається. Сформувалася свого роду боргова спіраль, яка перетворила бюджетний дефіцит через обслуговування державного боргу на причину бюджетного дефіциту: бюджетний дефіцит – державні запозичення – державний борг – платежі за боргом – бюджетний дефіцит (рис. 2).

Бюджетний дефіцит виступає одним із важливих інструментів державної фінансово-кредитної політики, засобом впливу на економіко-соціальне становище країни. Наявність бюджетного дефіциту перешкоджає розв'язанню соціально-економічних проблем держави та впливає на економічну ситуацію в країні. За значного дефіциту державного бюджету та обмеженості фінансових ресурсів в Україні надзвичайно актуальним питанням є збільшення доходів та оптимізація, зниження видатків державного бюджету України.

У сучасних умовах уряд повинен постійно контролювати розмір бюджетного дефіциту, інакше він здійснюватиме дестабілізуючий вплив на соціально-економічний розвиток країни. З метою максимально ефективного управління дефіцитом державного бюджету необхідно застосовувати систему економічних заходів.

Динаміка показників, що характеризує борговий стан України за 2008–2015 рр., представлена на рис. 3.

Як видно з рис. 3, показник співвідношення обсягу державного боргу до валового вну-

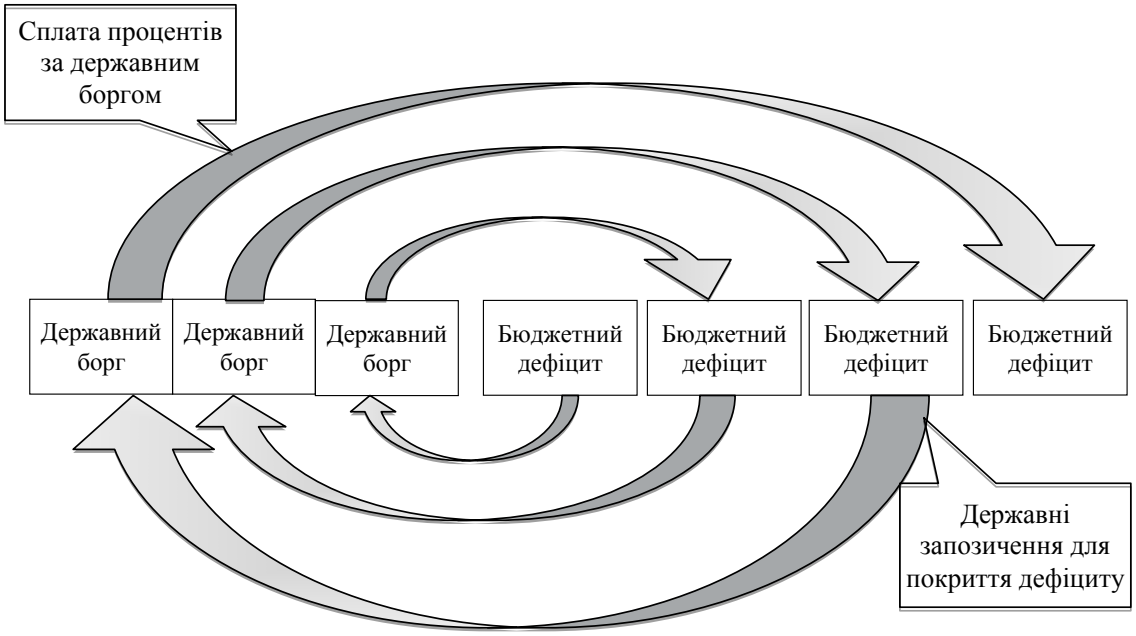


Рис. 2. Боргова спіраль [6]

трішнього продукту має стрімку тенденцію до зростання, а за аналізований період збільшується з 13,79% до 67,39%. За встановленого критичного значення даного показника 60%, а з урахуванням того, що економіка України знаходиться на стадії розвитку, критичним значенням даного співвідношення є 35%, тобто на кінець 2014 р. показник уже значно перевищує граничну норму. Отже, за незначного зростання бюджетного дефіциту в 2014 р. величина внутрішнього та зовнішнього боргу збільшується більш ніж у два рази та досягає критичних значень. Причому країна є неспроможною здійснювати поточні виплати за своєю заборгованістю, на що впливає низка причин, таких як: різка девальвація національної валюти, нестабільна економічна і політична ситуація в країні, війна на сході та ін.

У 2015 р. обсяг бюджетного дефіциту зменшується порівняно з попереднім роком на 42%, але обсяг боргового навантаження все одно зріс. Так, на кінець 2015 р. частка державного боргу у ВВП становить 67,39%.

Витрати на обслуговування державного боргу України займають найбільшу частку видатків державного бюджету, а саме близько 14% від видаткової частини бюджету. Динаміка обсягів видатків з обслуговування та погашення основної суми боргу за 2008–2015 рр. представлена на рис. 4.

Отже, найменші суми витрат з обслуговування та погашення державного боргу спостерігаються на кінець 2008 р. Із кожним наступним роком загальна сума витрат збільшується. Найбільшу частку у структурі витрат займають платежі на погашення внутрішнього державного боргу. На кінець 2015 р. витрати з погашення внутрішнього і зовнішнього боргу становлять 251 600 млн. грн. Витрати на обслуговування мають аналогічну тенденцію, але й дещо менші значення і досягають найвищих обсягів у 2015 р.

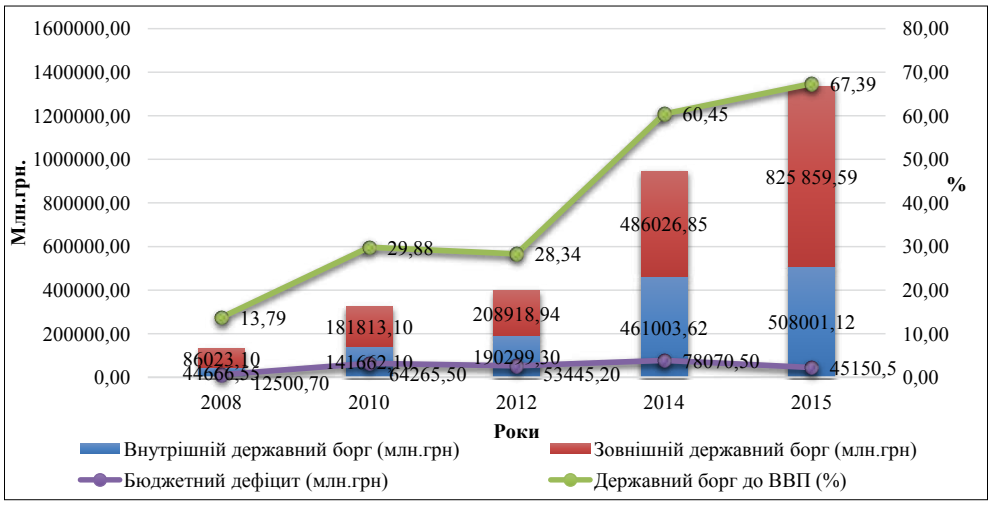


Рис. 3. Динаміка показників, що характеризують борговий стан України, за 2008–2015 рр.

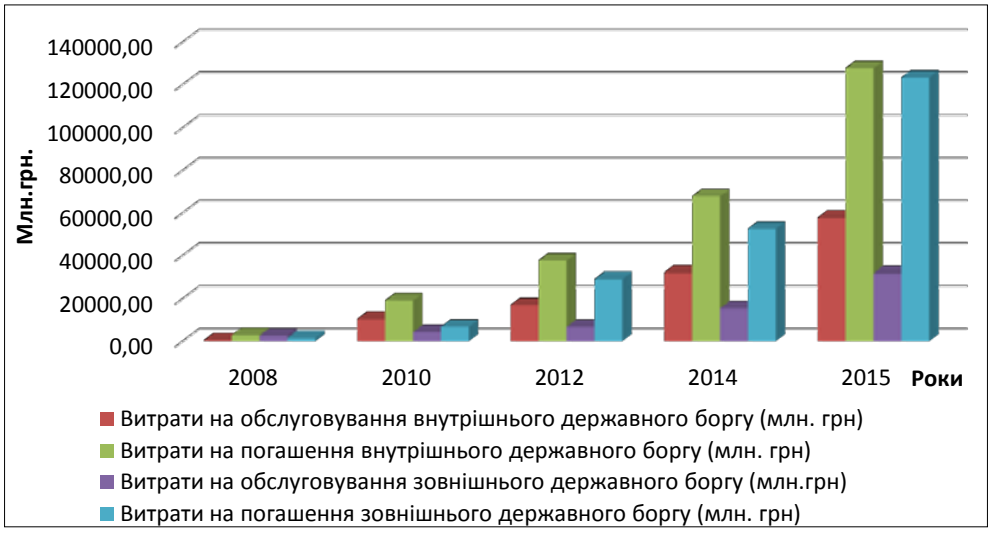


Рис. 4. Динаміка видатків на погашення та обслуговування внутрішнього і зовнішнього державного боргу за 2008–2015 рр.

Хоча в 2015 р. було здійснено реструктуризацію частини боргу, що дає змогу відстрочити виплати за цими боргами ще на чотири роки, за збільшення ВВП протягом цього періоду на 3–4% Україна буде зобов'язана сплатити 15% від обсягу приросту, а за збільшення ВВП більш ніж на 4% – буде необхідно сплатити 40% від приросту ВВП. Відповідно, такі умови не дадуть можливості для покращання економічного стану держави, економічного, технічного, соціального розвитку, оскільки кошти, які держава зможе отримати за рахунок покращання внутрішніх показників, буде спрямовано на погашення боргів, а не на вкладення в інвестиційно-інноваційні галузі, які б у подальшому могли вивести державу на більш високий економічний рівень. В Україні впродовж останніх років спостерігається зростання обсягу фінансування дефіциту державного бюджету (табл. 1).

Дефіцит загального фонду державного бюджету за 2014 р. становив 61,2 млрд. грн., що на 4,0 млрд. грн. менше за аналогічний показник минулого року. Дефіцит спеціального фонду становив 16,9 млрд. грн. порівняно з минулорічним профіцитом у сумі -0,5 млрд. грн. Дефіцит спеціального фонду утворився в результаті випуску ОВДП понад обсяги, затверджені законом про державний бюджет України на 2014 р., у сумі 18,0 млрд. грн. Зазначені ОВДП були випущені для: спрямування коштів на субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам для компенсації різниці в тарифах (на суму 11,1 млрд. грн.); відшкодування податку на додану вартість платникам, у яких суми податку задекларовані до відшкодування до 1 січня 2014 р. (на суму 6,9 млрд. грн.).

Обсяги запозичень до державного бюджету в 2013 р. збільшилися на 46,5% порівняно з 2012 р. Зі 160,9 млрд. грн. запозичень на внутрішньому ринку було залучено 109,0 млрд. грн., на зовнішньому ринку – 51,9 млрд. грн. До загального фонду державного бюджету було спрямовано 156,9 млрд. грн., включаючи випуск ОВДП на поповнення статутного капіталу компаній «Нафтогаз України», «Аграрний фонд», «Українське Дунайське пароплавство», «Ощадбанк».

Із загального обсягу запозичень до загального фонду державного бюджету у 2014 р. випущено ОВДП для збільшення статутного капіталу НАК «Нафтогаз України» на суму 96,6 млрд. грн., ПАТ «Ощадбанк» на суму 11,6 млрд. грн., ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України» на суму 5,0 млрд. грн. та для обміну на такі облігації векселів, виданих Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, на суму 10,1 млрд. грн.

Погашення боргу в 2015 р. планувалось здійснити у сумі 251,6 млрд. грн., що більше ніж удвічі більше за даний показник минулого року.

Спостерігається подальше збільшення розриву між обсягами запозичень та погашення боргу (рис. 5), що може призвести до посилення боргового навантаження на бюджет у майбутньому, проте за планом на 2015 р. розрив між наведеними показниками значно зменшується, що говорить про вдосконалення бюджетної політики та її орієнтування на перспективу.

Переважання внутрішніх запозичень над зовнішніми деякою мірою пояснюється наявністю валютних ризиків, що супроводжують запозичення в іноземних валютах на зовнішніх рин-

Таблиця 1

Фінансування дефіциту державного бюджету України впродовж 2009–2015 рр.

Показник	Роки						Річний план 2015 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Загальне фінансування, млрд. грн., у т. ч.:	35,5	64,3	23,6	53,5	64,7	78,1	75,8
– загальний фонд	16,1	30,7	20,9	53,3	65,2	61,2	61,9
– спеціальний фонд	3,8	33,6	2,6	0,2	-0.5	16,9	13,9
Фінансування за борговими операціями, млрд. грн.	89,7	97,6	35	41,7	81,1	208,1	145,3
Запозичення, млрд. грн., у т.ч.:	121	124,3	80,7	109,8	160,9	322,6	396,9
– внутрішні запозичення	62,8	70	53,4	66,8	109	227,6	110,2
частка, %	51,9	56,4	66,2	60,8	67,7	70,6	27,8
– зовнішні запозичення	58,2	54,2	27,3	43	51.9	95	286,7
частка, %	48,1	43,6	33,8	39,2	32,3	29,4	72,2
Погашення, млрд. грн., у т.ч.:	-31,3	-26,7	-45,6	-68,1	-79,8	-120,8	-251,6
– внутрішні зобов'язання	-17,9	-19,7	-32,1	-38	-41.8	-68	-128,0
частка, %	57,2	73,8	70,3	55,8	52.4	56,3	50,9
– зовнішні зобов'язання	-13,4	-7	-13,5	-30,1	-38.0	-52,8	-123,6
частка, %	42,8	26,2	29,7	44,2	47,6	43,7	49,1
Надходження від приватизації державного майна, млрд. грн.	0,8	1,1	11,5	6,8	1,5	0,5	17,0
Фінансування за активними операціями, млрд. грн.	-54,9	-34,4	-23	5	-17,8	-124,2	-86,5

ках. Окрім цього, витрати центрального банку пов'язані з обмеженням пропозиції надлишкової грошової маси в економіці, що утворюється у зв'язку з фінансуванням дефіциту бюджету за рахунок іноземних запозичень, та витрати, пов'язані з поповненням валютних резервів, підвищують загальну вартість запозичень в іноземних валютах. Також зростають відсоткові ризики та ризики рефінансування державного боргу, пов'язані з поточною кризою ліквідності на світових фінансових ринках, наслідки впливу яких ставлять під загрозу виконання державою своїх зобов'язань й функцій, та економічну незалежність держави [7].

Стратегічним завданням управління державним боргом є мінімізація вартості його обслуговування. За нарощування розмірів державного внутрішнього боргу всі зусилля слід спрямовувати на зменшення реальної вартості його обслуговування та на врахування динаміки заборгованості з темпами економічного росту. На основі аналізу управління державним боргом виділяють основні цілі управління, представлені на рис. 6.

В умовах нездатності країни виконувати зобов'язання по виплаті зовнішнього боргу і процентів по ньому виникає загроза її економічної незалежності. Надмірно високий тягар зовнішнього боргу, несвоєчасне здійснення платежів по ньому створюють значні перепони у функціонуванні національної економіки, збільшення дефіциту державного бюджету, підривають можливість проведення незалежної економічної політики і, відповідно, є фактором, який може впливати на економічну безпеку країни.

З метою досягнення позитивного впливу державного боргу на розвиток економіки необхідно проводити зважене управління його обсягами, структурою та динамікою. Державні органи управління повинні враховувати, що державний борг завжди має раціональні межі, за рамками яких він із стабілізуючого фактору перетворюється у фактор, який починає гальмувати

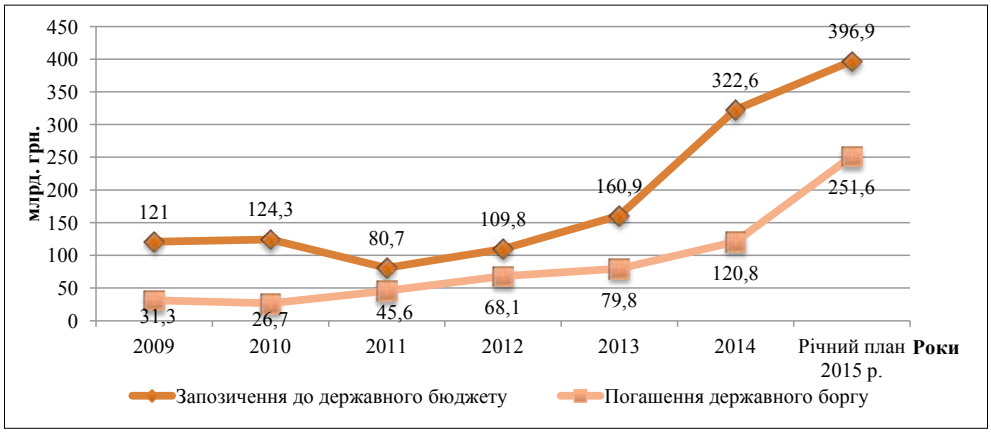


Рис. 5. Порівняння обсягів запозичень до державного бюджету та погашення державного боргу за 2009–2015 рр.

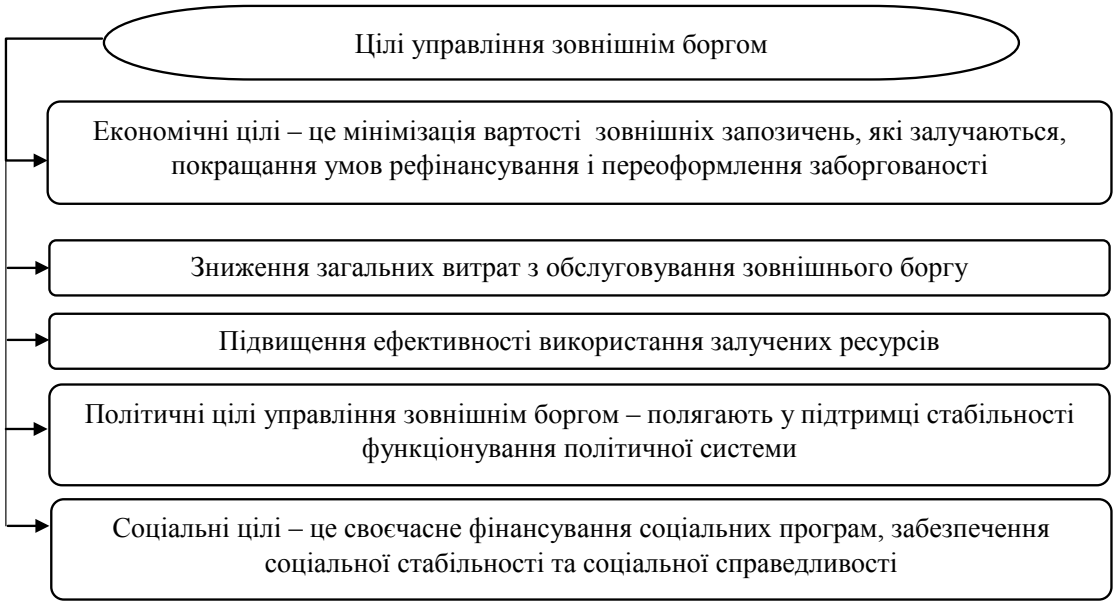


Рис. 6. Цілі управління боргом

розвиток фінансової системи. Управління державним боргом без урахування об'єктивних вимог та інтересів суб'єктів фінансових відносин нерідко призводить до негативних наслідків. Результатом може бути зниження рівня боргової безпеки держави, погіршення її фінансової стійкості, блокування зарубіжними інвесторами і навіть банкрутство.

Висновки. Таким чином, у сучасних умовах варто планувати і регулювати обсяг дефіциту державного бюджету та державного боргу, ефективно управляти ними та стимулювати їх зменшення. Постійні державні кредити, неможливість своєчасних виплат призводять до накопичення боргів. Через це Україна може втратити свою економічну незалежність та погіршиться загальний стан економіки, що негативно відобразиться на рівні життя населення країни.

Подальше нарощування обсягів державного боргу матиме негативні наслідки для України як в економічному, так і в соціальному аспектах. Ураховуючи прогнозні значення, можна передбачити, що через декілька років Україна буде знаходитись на стадії банкрутства. Для зменшення негативних наслідків Україна потребує вдосконалення механізму управління державним боргом на інституціональному рівні, вдосконалення нормативно-правової бази та підвищення рівня власного ВВП шляхом модернізації національного виробництва, а також надання переваги внутрішньому кредитуванню, що дасть змогу зменшити відтоки коштів із держави на обслуговування та погашення зовнішнього державного боргу України.

Зростання бюджетного дефіциту прямо не пов'язане з етапами економічного розвитку країни: воно спостерігається як у кризові періоди, так і у періоди відносної стабільності. Це свідчить про відсутність єдиної стратегії управління ним і вказує на необхідність її розробки, тому система управління дефіцитом державного бюджету потребує негайного вдосконалення та пошуку шляхів раціонального й ефективного збалансування доходів і видатків державного бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
2. Бондарчук Т.Г. Зовнішній державний борг України та механізм його обслуговування / Т.Г. Бондарчук // Фінанси України. – 2001 – С. 176–178.
3. Василишин Р. Взаємозв'язок державного дефіциту і державного боргу України / Р. Василишин // Вісник УАДУ. – 2007. – 200 с.
4. Даневич О.С. Казначейська система : [підручник] / О.С. Наневич, М.Й. Мац, В.І. Мтоян. – К., 2014. – 198 с.
5. Онищенко В.О. Фінанси (державні, корпоративні, міжнародні) / В.О. Онищенко [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури», 2016. – С. 132.
6. Федосов В.М. Бюджетна система : [підруч.] / За наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури ; Тернопіль: Економічна думка, 2012. – 871 с.
7. Ярошевич Н.Б Ретроспектива та перспективи управління державним боргом України / Н.Б. Ярошевич, І.А. Хойдукова // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – С. 192.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.05:005.53

Калабухова С.В.
кандидат економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Кузьмінська О.Е.
кандидат економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СТАНДАРТИЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ЗВІТУ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

STANDARDIZATION OF SHAREHOLDERS' EQUITY REPORT ANALYSIS FOR ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність максимальної реалізації аналітичних можливостей Звіту про власний капітал суб'єкта господарювання. Проведено аналітичне групування інформації Звіту за двома видами формування власного капіталу. Запропоновано таблицю для проведення горизонтально-вертикального аналізу змін у структурі та русі елементів власного капіталу. Деталізовано фактори, що впливають на зміну складових частин власного капіталу. Узагальнено методичні рекомендації у частині стандартизації процедур експрес-аналізу Звіту про власний капітал суб'єктів господарювання.

Ключові слова: збереження фінансового капіталу, експрес-аналіз, горизонтальний аналіз, екстраполяція, прийняття фінансових рішень.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость максимальной реализации аналитических возможностей Отчета о собственном капитале предприятия. Проведена аналитическая группировка информации Отчета по двум видам формирования собственного капитала. Предложена таблица для проведения горизонтально-вертикального анализа изменений в структуре и движении элементов собственного капитала. Детализированы факторы, влияющие на изменение составляющих собственного капитала. Обобщены методические рекомендации в части стандартизации процедур экспресс-анализа Отчета о собственном капитале субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: поддержка финансового капитала, экспресс-анализ, горизонтальный анализ, экстраполяция, принятие финансовых решений.

ANNOTATION

In the article necessity of maximal realization analytical capabilities of the Shareholders' equity Report have been substantiates. Analytical grouping of Report information by two kinds of equity capital formation have been performed. Table for horizontal-vertical analysis of changes in the structure and movement of equity capital components is proposed. Factors, influencing on change in equity components, are detailed. Methodic recommendations regarding the standardization of Shareholders' equity Report express analysis procedures are summarized.

Keywords: financial capital support, express analysis, horizontal analysis, extrapolation, financial decision making.

Постановка проблеми. Підприємство створюється для здійснення підприємницької діяльності з метою одержання прибутку. У процесі цієї діяльності підприємство використовує власний капітал та позикові кошти. Функціонувати безперервно та повертати позикові кошти підприємство може лише за умови збереження свого власного капіталу. Складання Звіту про власний капітал у складі річної фінансової звітності підприємства передбачено ст. 11 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Форма і склад статей Звіту про власний капітал регламентується НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Інформацію про джерела формування власного капіталу прийнято вважати дуже важливою, оскільки вона дає уявлення не лише про економічні причини піднесень чи спадів у діяльності підприємства, але й про історичний його розвиток, а також дає змогу сформувати судження про перспективи безперервності діяльності суб'єкта господарювання у майбутньому. Користувачі фінансової звітності потребують більш детальної інформації про склад та зміни власного капіталу підприємства. Аналізуючи звіт про власний капітал, користувач може оцінити основні чинники (операції), які вплинули на зміни (збільшення чи зменшення) у складі власного капіталу, та, при потребі, вплинути на їх зміну з метою оптимізації структури власного капіталу. Також аналіз складу власного капіталу дає змогу виявити реалізацію його основних функцій: забезпечення безперервності діяльності; гарантії захисту капіталу кредиторів та відшкодування збитків; участь у розподілі отриманого прибутку; участь в управлінні підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика аналізу власного капіталу суб'єктів господарювання вже тривалий час знаходиться в центрі уваги багатьох теоретиків і практиків. Ці питання викладені в більшості підручників і навчальних посібників [1–8], а також у наукових публікаціях. Критичний огляд фахових публікацій вітчизняних учених-

економістів показав, що в цілому методичні підходи до аналізу власного капіталу ґрунтуються на інформації бухгалтерського Балансу. Такий підхід загалом передбачає горизонтально-вертикальний аналіз статей розділу 1 пасиву Балансу, аналіз співвідношень власного капіталу та видів зобов'язань, а також аналіз фінансової стійкості. При цьому різні методики мають різний набір коефіцієнтів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий вклад дослідників у сфері аналізу власного капіталу, серед невирішених залишаються питання максимальної реалізації аналітичних можливостей Звіту про власний капітал суб'єкта господарювання, а також існує необхідність уніфікації запропонованих різними авторами аналітичних процедур та коефіцієнтів для побудови стандартної (універсальної) процедури аналізу інформації, що розкривається у Звіті про власний капітал.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці методичних рекомендацій щодо стандартизації процедур аналізу Звіту про власний капітал, що уможливлюють формування професійного судження внутрішніми та зовнішніми користувачами про якість власних джерел фінансування та тенденції збереження власного капіталу суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою складання Звіту про власний капітал є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Відтак, мету аналізу Звіту про власний капітал визначаємо як осмислення змін у складі власного капіталу підприємства для задоволення інформаційних потреб акціонерів і кредиторів та управлінського персоналу.

Як правило, сукупна сума власного капіталу відповідає сукупній ринковій вартості акцій суб'єкта господарювання чи сумі, яку можна отримати шляхом продажу чистих активів частинами або суб'єкта господарювання в цілому на засадах принципу безперервності. Переоцінка або перерахунок активів та зобов'язань веде до зменшення або збільшення власного капіталу. Дані статті входять до складу власного капіталу як коригування збереження капіталу або як резерви переоцінки.

Структура Звіту про власний капітал побудована за шаховим принципом, що передбачає розміщення по горизонталі джерел утворення власного капіталу, а по вертикалі – статей із відображенням інформації про його зміни (збільшення чи зменшення). На перетині відповідних вертикальних рядків і горизонтальних граф відображаються дані, що характеризують вплив тих чи інших операцій на стан позицій власного капіталу.

Власний капітал у Звіті про власний капітал визначається як залишковий та може бути поділений на підкласи. Варто зауважити, що є лише два джерела утворення власного капіталу: внески акціонерів (вихідне джерело) і результати діяльності підприємства. Із цієї точки зору власний капітал підприємства розподіляємо тільки на два види: капітал вкладений і капітал накопичений (рис. 1).

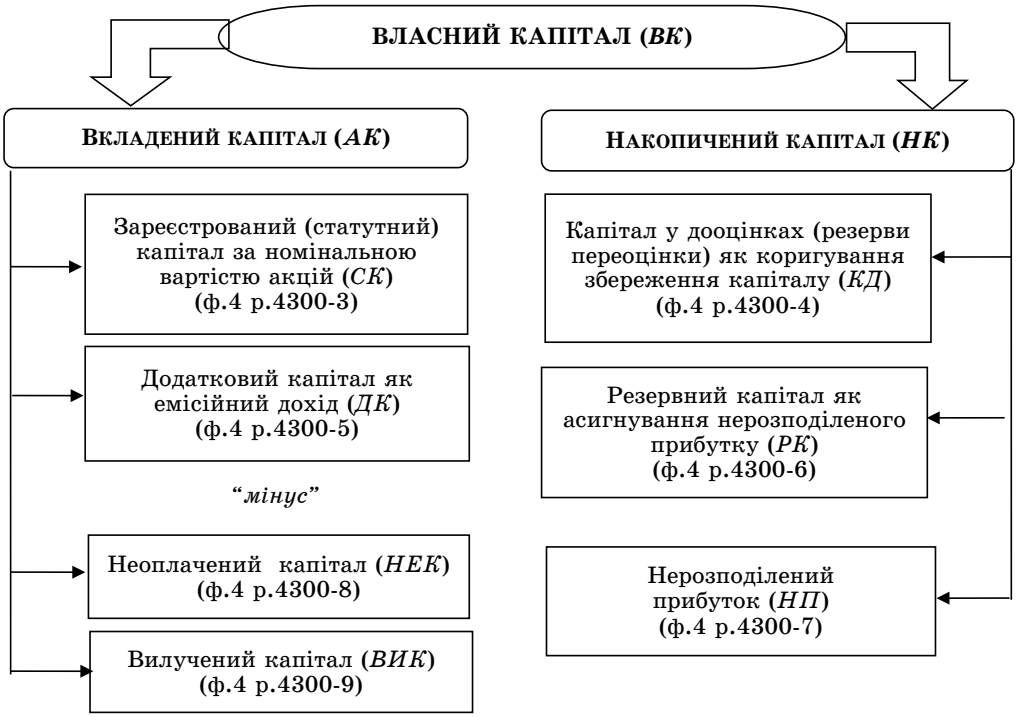


Рис. 1. Аналітичне групування інформації про два основних джерела утворення власного капіталу у Звіті про власний капітал

Джерело: узагальнено автором

Така класифікація може бути доречною для прийняття рішень користувачами фінансових звітів, тому що вона зазначає правові обмеження здатності суб'єкта господарювання розподіляти чи використовувати власний капітал.

Згідно з фінансовою концепцією капіталу, капітал є синонімом чистих активів (ЧА) або власного капіталу (ВК) суб'єкта господарювання. Згідно з концепцією збереження фінансового капіталу, прибуток заробляється, тільки якщо фінансова (або грошова) сума чистих активів на кінець періоду перевищує фінансову (або грошову) суму чистих активів на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власників протягом цього періоду.

Звіт про власний капітал складається на підставі балансу, звіту про фінансові результати, а також аналітичних даних до відповідних облі-

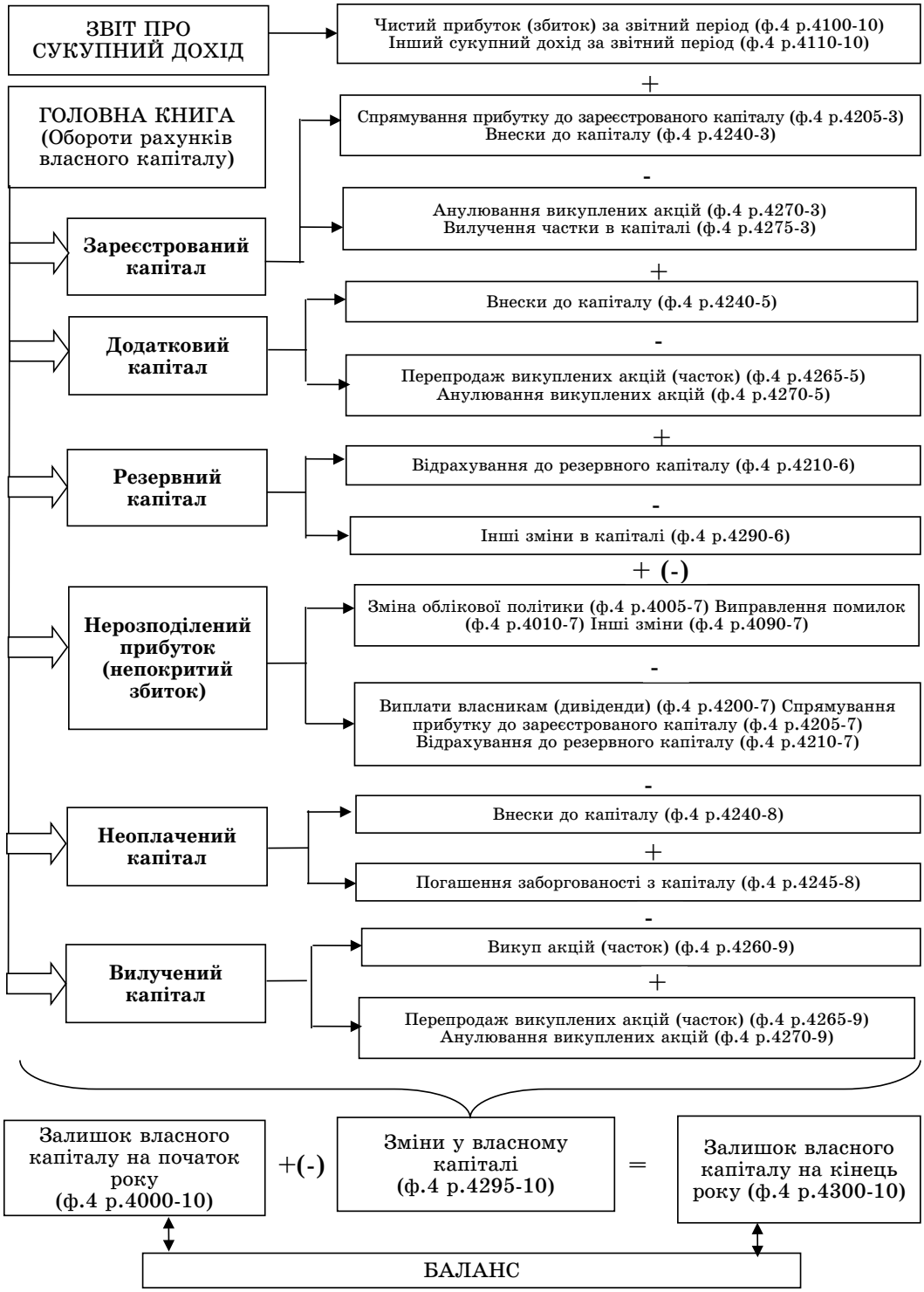


Рис. 2. Аналітичні можливості Звіту про власний капітал

Джерело: узагальнено автором

Таблиця 1

Горизонтально-вертикальний аналіз змін у структурі та руху елементів власного капіталу за інформацією Звіту про власний капітал

Показники	Зареєстрований капітал (СК)	Капітал у дооцінках (КД)	Додатковий капітал (ДК)	Резервний капітал (РК)	Нерозподілений прибуток (НП)	Неоплачений капітал (НЕК)	Вилучений капітал (ВИК)	Всього (ВК=ЧА)
1. Залишок на початок року (^{0})								
2. Структура власного капіталу на початок року, %								100
3. Збільшення власного капіталу								
4. Зменшення власного капіталу								
5. Залишок на кінець року (^{1}), (р.1 + р.3 – р.4)								
6. Структура власного капіталу на кінець року, %								100
7. Абсолютне відхилення (зміни у власному капіталі) (р.5 – р.1) або (р.3 – р.4), Δ								
8. Зміни в структурі власного капіталу, % (р.6 – р.2)								х
9. Темп зростання (Т), % (р.5 / р.1)×100%								

Таблиця 2

Стандартизація процедур експрес-аналізу Звіту про власний капітал суб'єкта господарювання

Стандартні процедури	Технічні умови «нормальної» здатності генерувати прибуток
1. Верифікація інформації, узагальненої у Звіті про власний капітал	Відсутність арифметичних помилок за формальними ознаками та за суттєвістю $ВК = А – З = ЧА; ВК = АК + НК;$ $АК = СК + ДК; НК = КД + РК + НП$
	Позитивний аудиторський висновок
	Наявність аналітичної записки
2. Горизонтальний аналіз	
- збереження власного капіталу ($Т_{ВК}$)	$Т_{ВК} = ВК^1 / ВК^0 \times 100\% > 100\%; \Delta_{ЧА} > 0$ $Т_{ВК} > Т^{ІНФ}; Т_{ВК} > Т_{НА}$
- накопичення резервного капіталу ($Т_{РК}$)	$ТРК > 100\%;$
- накопичення нерозподіленого прибутку ($НП$)	$Т_{НП} > 100\%; \Delta_{НП} > 0$
3. Вертикальний аналіз	
- накопиченого власного капіталу	$\Delta [(КД + РК + НП)/ВК] > 0;$
4. Факторний аналіз за адитивними моделями	
- формування власного капіталу	$\Delta ВК = АК + КД + РК + НП;$
- накопичення власного капіталу	$\Delta НК = КД + РК + НП$
5. Коефіцієнтний аналіз ключових показників	
- рентабельності власного капіталу (ROE)	$\uparrow ROE = ЧП_{(4100)} / ВК$
- підприємницької активності – $К^{ПА}$	$\uparrow К^{ПА} = НП^1 / ВК^0 > 0;$
- посилення захисту власного капіталу – $К_З^{ВК}$	$\Delta К_З^{ВК} = (ДК+РК) / ВК > 0$
- ризику втрати власного капіталу – $К_Р^{ВК}$	$\uparrow К_Р^{ВК} = (СК + НП) / ДК + РК > 5;$
- рівня захисту статутного капіталу – $К_З^{СК}$	$К_З^{СК} = РК / СК > 0{,}25$
- рівня самофінансування - $К^{СФ}$	$\uparrow К^{СФ} = \Delta (РК + НП) / ЧП > 0;$
- рівня капіталізації чистого прибутку ($ЧП$) – $К_К^{ЧП}$	$\uparrow КК^{ЧП}, = НП / ЧП$
- рівня дивідендних виплат – $К^{ДВ}$	$К^{ДВ} = ВД_{(4200)} / ЧП_{(4100)}$
- рівня резервування чистого прибутку – $К_{РЕЗ}^{ЧП}$	$К_{РЕЗ}^{ЧП} = ВР_{(4210)} / ЧП_{(4100)} > 0{,}05$
- рівня прибутку інвесторів на вкладений капітал – $К_Д^{АК}$	$\uparrow КД^{АК} = ВД(4200) / АК$
- «ціни» власного капіталу (ставки дивіденду на номінал простої акції), % – $Ц^{ВК}$	$\uparrow Ц^{ВК} = ВД_{(4200)} / СК \times 100\%$

кових регістрів. За правильного відображення операцій, які призвели до змін у складі власного капіталу, залишок власного капіталу на кінець року (у цілому та в розрізі окремих статей), який відображається у балансі, збігається з тим, який показується у Звіті про власний капітал. Аналітичні можливості Звіту про власний капітал на етапі його складання схематично узагальнені на рис. 2.

Для того щоб проаналізувати зміни в структурі та рух власного капіталу підприємства на підставі даних форми № 4, насамперед пропонуємо складати аналітичну таблицю (табл. 1).

Відзначимо, що для потреб факторного аналізу джерела збільшення (зменшення) власного капіталу (рядки 3 та 4 у табл. 1) необхідно поділити на: 1) зовнішні (на зміну власного капіталу впливають три зовнішні фактори) – зміна кількості акцій в обігу, зміна номінальної вартості акцій, а також зміни, зумовлені процесом реорганізації юридичної особи; 2) внутрішні (на зміну власного капіталу впливають чотири внутрішні фактори) – зміна чистого прибутку (збитку), зміна відрахувань у резервний капітал, зміна розміру дивідендів та зміна інших витрачань, пов'язаних зі споживанням прибутку; 3) інші – зміни суми доходів майбутніх періодів; оціночних зобов'язань; результатів переоцінки активів.

Методичні рекомендації у частині стандартизації процедур експрес-аналізу Звіту про власний капітал суб'єктів господарювання узагальнено в табл. 2.

Доречно зауважити, що німецький вчений Й. Бетге звернув увагу на один цікавий момент, який слід ураховувати під час аналізу рентабельності власного капіталу за коефіцієнтом ROE. Зокрема, він встановив, що «за збільшення середньорічної величини власного капіталу за допомогою тезаврування прибутку [нагромадження – авт.] частка власного капіталу зростає і, отже, веде до досягнення мети збереження, але при незмінному річному чистому прибутку знижується показник рентабельності власного капіталу у зв'язку зі зростанням його середньорічної величини» [9, с. 6–7].

Поглиблені аналітичні можливості Звіту про власний капітал, що реалізуються із застосуванням горизонтального аналізу, запропоновано у табл. 3. Представлені аналітичні показники уможливлюють отримання уніфікованих аналітичних висновків, а відтак, і прийняття стандартних рішень про зміну якості структури власного капіталу підприємства.

Таблиця 3

Поглиблені можливості аналізу Звіту про власний капітал для стандартизації рішень про якість власних джерел фінансування

Аналітичні показники Звіту про власний капітал	Уніфіковані аналітичні висновки
Абсолютне відхилення власного капіталу Δ р.4300-10 – р.4000-10	Інформація про збереження фінансового капіталу; прибуток заробляється, якщо абсолютне відхилення має позитивне значення
Абсолютне відхилення зареєстрованого капіталу Δ р.4300-3 – р.4000-3	Інформація про зміну вкладеного капіталу; зміну зареєстрованої частини внесків власників до капіталу підприємства; спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу та реалізацію власниками інвестиційних проектів розвитку підприємства; анулювання викуплених власних акцій на суму номінальної вартості; зменшення номінальної вартості акцій
Абсолютне відхилення капіталу у дооцінках Δ р.4300-4 – р.4000-4	Інформація про переоцінку або перерахунок активів та зобов'язань; коригування збереження капіталу; про резерви переоцінки основних засобів, нематеріальних активів; безкоштовне отримання необоротних виробничих активів
Абсолютне відхилення додаткового капіталу Δ р.4300-5 – р.4000-5	Інформація про ринкову реалізацію випуску акцій за ціною, що перевищує номінальну вартість, на суму перевищення (емісійний дохід); продаж викуплених власних акцій; анулювання власних акцій
Абсолютне відхилення резервного капіталу Δ р.4300-6 – р.4000-6	Інформація про асигнування частини нерозподіленого прибутку; виплати дивідендів на привілейовані акції, виплати відсотків за облігаціями, покриття збитків
Абсолютне відхилення нерозподіленого прибутку Δ р.4300-7 – р.4000-7	Інформація про зміни у звітному періоді статичного реінвестованого прибутку, що збільшує розмір активів; наслідки змін в обліковій політиці або виправлення суттєвих помилок, пов'язаних з попередніми періодами; збільшення (зменшення) внутрішнього джерела фінансування підприємства; інвестиційний потенціал щодо оновлення необоротних виробничих активів, поповнення оборотних матеріальних активів та розвитку соціальної сфери; виплату дивідендів, відрахування до резервного капіталу та зареєстрованого капіталу
Стійкість економічного зростання Δ [р.4300-7 / (р.4300-10+ р.4000-10) / 2]×100%	Інформація про динамічність накопичення власного джерела розширеного відтворення, сталість процесу самофінансування та безперервність розвитку господарської діяльності; відсоток накопичення нерозподіленого прибутку в 1 грн. власного капіталу для реінвестування

Висновки. Збереження власного капіталу є одним із показників якості фінансового менеджменту на підприємстві. Платою за використання власного капіталу є сума прибутку, яке отримало підприємство. Аналізуючи Звіт про власний капітал ретроспективно, необхідно визначати питому вагу окремих складових частин власного капіталу, а також динаміку їх складу за певні періоди. Аналізуючи Звіт про власний капітал перспективно, для прогнозування тенденцій його збереження, а відтак, і безперервності діяльності, доречно застосовувати екстраполяцію тренда приросту балансової вартості власного капіталу як мінімум за останні п'ять років.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний аналіз у схемах і таблицях : [навч. посіб.] / За заг. ред. Л.М. Кіндрацької, І.М. Парасій-Вергуненко. – Київ : КНЕУ, 2012. – 323 с.
2. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток [та ін.] ; за ред. М.Г. Чумаченка ; 3-тє вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2007. – 560 с.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 631 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька ; 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання, 2007. – 669 с.
5. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз : [підручник] / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. – К. : Знання, 2008. – 487 с.
6. Мошенський С.З. Економічний аналіз : [підручник] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник ; за ред. Ф.Ф. Бутинця ; 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с.
7. Попович В.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : [підручник] / В.Я. Попович. – К. : Знання, 2008. – 630 с.
8. Тринька Л.Я. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Л.Я. Тринька, О.В. Іванчук. – К. : Алерта, 2014. – 768 с.
9. Бетге Й. Балансоведение : [монография] / Бетге Й. ; пер. с нем. – М. : Бухгалтерский учет, 2000. – 411 с.

УДК 631.16:65.011.47

Коваль Н.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF THE CONTROL AND ANALYTICAL ASSESSMENT OF ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні складові організації контролю та аналітичної оцінки діяльності сільськогосподарських підприємств, що сприятимуть покращенню його життєдіяльності. Відзначено систему показників, за допомогою якої необхідно здійснювати аналітичну оцінку діяльності підприємств. Розглянуто основні вимоги щодо формування таких показників. Окреслено, що в умовах сьогодення і впливу кризових явищ контроль та аналітична оцінка є обов'язковою умовою функціонування господарства, які забезпечують правильне управління господарською, фінансовою та інвестиційною діяльністю, що має безпосередній вплив на результати діяльності суб'єктів господарювання та розвиток суспільства в цілому.

Ключові слова: контроль, аналітична оцінка, показники, функція управління, інформаційне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные составные организации контроля и аналитической оценки деятельности сельскохозяйственных предприятий, которые будут способствовать улучшению его жизнедеятельности. Отмечена система показателей, при помощи которой необходимо осуществлять аналитическую оценку деятельности предприятий. Рассмотрены основные требования относительно формирования таких показателей. Очерчено, что в условиях настоящего и влияния кризисных явлений контроль и аналитическая оценка является обязательным условием функционирования хозяйства, которые обеспечивают правильное управление хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельностью, которая имеет непосредственное влияние на результаты деятельности субъектов ведения хозяйства и развитие общества в целом.

Ключевые слова: контроль, аналитическая оценка, показатели, функция управления, информационное обеспечение.

ANNOTATION

In the article certainly basic component organizations of control and analytical estimation of activity of agricultural enterprises which will be instrumental in the improvement of his vital functions. The system of indexes is marked by which it is necessary to carry out the analytical estimation of activity of enterprises. The basic requirements are considered in relation to forming of such indexes. Outlined, that in the conditions of today and influence of the crisis phenomena control and analytical estimation is an obligatory condition.

Keywords: control, analytical estimation, indexes, management function, informative providing.

Постановка проблеми. Вибудовуючи оптимальну систему внутрішніх механізмів ефективного господарювання, особливу увагу слід приділити контролю. Вибір співробітників і перевірка виконання поставлених завдань є основою управління на будь-якому підприємстві, а особливо сільськогосподарському. Справді, підібравши належний склад кадрів і організувавши систематичний контроль за їх діяльністю, можна забезпечити успіх діяльності.

Контроль є не тільки важливим регулюючим чинником діяльності господарства, але й створює необхідну інформаційну базу для оцінки діяльності організаційних підрозділів підприємства й окремих працівників, на якій будується механізм їх мотивації. Оцінка діяльності – це логічне продовження контрольних операцій. Через таку оцінку стимулюється реакція працівників на результати своєї діяльності і можливі відхилення фактичних показників від установлених (планових, нормативних, граничних) чи бажану динаміку останніх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі оцінки та контролю діяльності підприємств у вітчизняній економічній літературі присвячено ряд наукових досліджень, зокрема це праці Б.А. Грицака, Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерія, М.І. Карліна, М.М. Коцупатрого, І.П. Лопушинського, А.О. Монаєнка, О.Г. Солонтая, А.М. Страннікова та ін. Разом з тим, спостерігається певна недостатність наукової уваги до виявлення основних причин та факторів даного процесу.

Метою статті є опрацювання основних складових контролю та порядок проведення перевірок, а також дослідження основних складових аналітичної оцінки за здійсненням господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі управління підприємством і його підрозділами важливу роль відіграє контроль. У широкому розумінні контроль – це перевірка відповідності фактичних характеристик установленим вимогам та обмеженням. Контроль є обов'язковою функцією управління будь-якою складною системою. На підприємстві контролю підлягають усі матеріальні та грошові потоки, виробничі процеси, діяльність людей, витрати ресурсів і результати. Такий глобальний контроль дає змогу з'ясувати, наскільки діяльність підрозділів усіх ієрархічних рівнів відповідає чинному регламенту, установленим завданням і наскільки вона ефективна [4].

Хоча контроль сам по собі не становить первинної діяльності, оскільки він стосується дій, що здійснюються незалежно від контролю, він є самостійним видом роботи, суть якої полягає

у спостереженні за відповідністю діяльності підконтрольного об'єкта тим розпорядженням, які об'єкт отримав від органу, що управляв, або посадовця [1].

У процесі контролю збирається й аналізується необхідна інформація, виявляються відхилення фактичних показників від планових та їх причини. Почерговість проведення контролю на підприємстві проводиться в тому самому порядку, що й планування: контроль робочих місць, підрозділів певного ієрархічного рівня і підприємства в цілому. У цьому ж порядку показники контролю інтегруються, трансформуються із численних конкретних величин у більш загальні, й на рівні підприємства керівництвом контролюються найважливіші показники, що характеризують ступінь досягнення поставленої мети згідно зі стратегією його розвитку, становище на ринку та фінансовий стан.

Контроль здійснюється в різних формах щодо методів збору необхідної інформації та частоти контрольних операцій. Стосовно певних об'єктів і операцій контроль може здійснюватись як візуально, так і інструментально. Економічні процеси, що нас цікавлять насамперед, контролюються документально. Це стосується руху матеріальних цінностей, витрат, виготовлення продукції та ін.

Особливу роль у системі внутрішнього контролю виконує контроль результатів виробництва і витрачених ресурсів, які разом характеризують ефективність діяльності.

Порівняння фактичних і планових показників у процесі контролю, аналіз відхилень повинні проводитись упорядковано і систематично згідно з календарним розподілом планових завдань. На основі результатів аналізу розробляються і впроваджуються заходи з адаптації роботи підрозділів і робочих місць до тих змін, які відбулися або очікуються на підприємстві. Вони повинні забезпечити ліквідацію пов'язаних з цими змінами негативних наслідків або допомогти усвідомити нові можливості. Але це вже стосується організації планомірної роботи підприємства, у якій контроль є лише однією із функцій.

Аналітичну оцінку діяльності підприємств необхідно здійснювати за допомогою певної системи показників. Ці показники не можуть бути однаковими для різних підрозділів, зважаючи на специфіку їх функціонування, але є деякі загальні вимоги до змісту і формування таких показників. Коротко розглянемо ці вимоги.

Показники підрозділів мають бути узгоджені з показниками роботи підприємства, утворювати з ними єдину систему показників і водночас ураховувати специфіку діяльності підрозділу. Необхідність пов'язаності показників по вертикалі (підприємство – відділ – бригада – робоче місце) випливає з єдності цілей діяльності підрозділів усіх рівнів – випуск продукції згідно з установленими потребами з мінімальними витратами, що на рівні підприємства забезпечує максимальний прибуток.

Пов'язаність показників по вертикалі не означає прямого їх перенесення на нижчі рівні в незмінному вигляді. Формальність у побудові системи планово-оцінних показників підрозділів, що іноді трапляється на практиці, не має сенсу. Якщо, наприклад, показник прибутку є визначальним на рівні підприємства, то це ще не означає, що він обов'язково має застосовуватись на рівні відділу. Необхідно, щоб основні показники діяльності підприємства трансформувалися на рівні підрозділів із урахуванням конкретних умов (закінченості циклу виготовлення продукції, стану нормативної бази, обліку та ін.).

Кількість контрольованих і оцінювальних показників має бути достатньою для того, щоб підпорядкувати діяльність структурних підрозділів завданням, що стоять перед підприємством у цілому, але при цьому надмірно не обмежувати їх оперативну самостійність. Жорстка регламентація діяльності підрозділів підприємства численними показниками, що встановлюються і контролюються зверху, не створює належних умов для ефективної роботи. Функціонування підрозділу будь-якого рівня має певною мірою динамічний, імовірнісний характер, тому він повинен бути здатним до саморегулювання в певних межах. Це досягається прийняттям ряду рішень оперативно, на місці. Крім цього, зайва регламентація роботи зверху обмежує сферу прояву трудової активності та творчої ініціативи колективу працівників і керівництва.

Показники, за якими здійснюється контроль і оцінювання діяльності, повинні мати кількісний вимір на основі оперативного і бухгалтерського обліку. Без налагодженого належним чином кількісного обліку економічні показники втрачають свою об'єктивну основу та економічне значення, перестають бути важелями управління. На багатьох вітчизняних середніх і великих підприємствах деякі важливі показники не застосовують у низових підрозділах через низький рівень організації їх обліку або його відсутність взагалі.

Показники мають бути порівняними в межах планово-оцінювальних періодів. Це означає, що на різних етапах розрахункового (планового, звітного) періоду зміст і методика обчислення планових і фактичних показників мають бути однаковими. Актуальною ця вимога є передусім стосовно визначення обсягу виробництва і показників, що обчислюються на його основі (продуктивності праці та інших факторів виробництва, скоригованих планових витрат на фактичний обсяг продукції та ін.). Так, для вимірювання обсягу продукції в цехах, дільницях, бригадах на практиці широко застосовується такий вимірник, як нормо-години, в основу якого покладено норми часу на виготовлення продукції. Але, як відомо, такі норми змінюються в часі при зміні трудомісткості робіт. Тому для порівняння обсягів продукції,

виготовленої у різні календарні періоди, їх планових і фактичних величин цей показник слід обчислювати у стабільних (незмінних) нормогодинах. Якщо з цією метою використовуються діючі поточні норми, то їх треба скоригувати відповідно до проведених змін [4].

При оцінці роботи підрозділів особливе значення має порівнянність такого важливого показника, як витрати (собівартість продукції). Це стосується складу витрат, методики їх обчислення, розподілу непрямих витрат, розмежування чинників впливу на відхилення фактичних витрат від планових на залежні (регульовані) та незалежні (нерегульовані) від місця їх виникнення та ін.

Згідно з розглянутими вимогами встановлюється система показників, за якими планується, контролюється й оцінюється робота підрозділів. Серед них виділяються основні показники, що відображають кінцевий результат діяльності та її ефективність. Для внутрішньо-операційних підрозділів кінцевий результат діяльності виражається у виготовленні продукції певної номенклатури, а ефективність – у сумі витрат на її обсяг (собівартість продукції). Отже, ці два показники є основними для подібних підрозділів і взагалі для всіх місць витрат (центрів відповідальності). Для підрозділів – центрів прибутку – основним показником діяльності є прибуток, який безпосередньо виражає загальну мету діяльності підприємства.

Усі інші показники, що можуть застосовуватись у системі внутрішнього управління, є допоміжними і використовуються для деталізації контролю, його посилення в певних аспектах, стимулювання окремих напрямків роботи, збору інформації для аналізу тощо. До таких показників належать: ритмічність роботи, продуктивність праці, фондовіддача, рівень завантаження устаткування, трудомісткість продукції та ін.

Діяльність виробничих дільниць і бригад оцінюється за тими показниками, які залежать від їхньої роботи та обліковуються по цих підрозділах. Здебільшого до таких показників належать випуск продукції (виконання робіт) у натуральному виразі згідно з установленим планом-графіком і елементи витрат, що залежать від роботи дільниці (бригади) та обліковуються на її рівні.

Суттєвим недоліком внутрішньо-економічного управління у ряді підприємств є те, що дільницям і бригадам не встановлюють рівня витрат на виробництво. Як наслідок, послаблюється мотивація до економного використання ресурсів. Це пов'язано передусім з відсутністю розгорнутої системи обліку витрат по дільницях. Треба насамперед планувати й обліковувати ті витрати, частка яких у загальних витратах дільниці (бригади) істотна. Їх склад залежить від специфіки виконуваної на дільницях і в бригадах роботи. Так, для заготівельних підрозділів це передусім вартість основних матеріалів, енергії технологічного призначення та інструментів. На обробних дільницях поряд з переліченими витратами важливе місце займає вартість напівфабрикатів, на складальних – витрати на тару і пакувальні матеріали у разі пакування в цехах та ін.

Основним методом оцінки роботи підрозділів за певними показниками є порівняння. Фактична величина показника за певний (звітний) період порівнюється з його величиною, що є базовою для оцінки. За такі базові рівні показників беруться здебільшого планові (нормативні) їх величини, які вважаються завданнями, або фактичні, досягнуті в минулому періоді.

Якщо базою порівняння є планова (нормативна) величина показника, то оцінка здійснюється за критерієм ступеня виконання плану.

$$P_{пл} = \frac{A_ф}{A_{пл}} 100, \quad (1)$$

де $P_{пл}$ – виконання плану за даним показником, %;

$A_ф$, $A_{пл}$ – відповідно фактична і планова величини показника у встановленому вимірі.

Про ефективну роботу згідно з планом за такими показниками результативності, як обсяг продукції, прибуток, продуктивність, свідчить співвідношення $A_ф \geq A_{пл}$ і, відповідно, $P_{пл} \geq 100$. Щодо показника витрат, то тут умова дотримання їх планового рівня зворотна – $A_ф \leq A_{пл}$ і, відповідно, $P_{пл} \leq 100$.

Вважається, що чим вищий ступінь виконання плану, тим краще працює певний підрозділ. Проте слід мати на увазі, що таке твердження справедливе тоді, коли планові показники належним чином обґрунтовані.

У процесі поглибленої аналітичної оцінки виявляються абсолютні та відносні відхилення фактичних величин показників від запланованих, аналізуються їх причини.

$$\Delta A = A_ф - A_{пл}, \quad (2)$$

$$\Delta A = \sum_{i=1}^{n} \Delta A_i, \quad (3)$$

де ΔA – загальне абсолютне відхилення фактичної величини показника від запланованої;

n – кількість факторів (причин), що спричинили зазначене відхилення;

ΔA_i – відхилення внаслідок впливу i-го фактора.

Критерій виконання плану найбільш поширений для оцінки роботи внутрішньо-операційних підрозділів, що не є центрами прибутку і мають обмежену свободу діяльності.

Для оцінки економічних процесів, діяльності підприємств та їхніх підрозділів досить широко застосовується критерій динаміки показників. У цьому разі фактична величина певного показника за звітний період порівнюється з фактичною його величиною за попередній період, тобто:

$$P_д = \frac{A_ф}{A_{ф.б}} 100, \quad (4)$$

де $P_д$ – відношення фактичних величин показника у звітному та попередньому періодах, %;

$А_{ф.б.}$ – величина певного показника в попередньому (базовому) періоді у встановленому вимірі.

Такі порівняння можуть здійснюватися за ряд періодів, що дає змогу вивчати динаміку окремих показників і оцінювати тенденції в діяльності певних структур. Цей критерій більше підходить для оцінки роботи відносно самостійних підрозділів, діяльність яких оцінюється досить масштабно – з позиції динаміки обсягу продажу і прибутку.

На практиці можуть застосовуватися й інші бази порівняння показників і критерії оцінки. Так, для ранжування підрозділів підприємства чи окремих працівників за певними показниками як базу порівняння можна взяти середню величину цього показника по всій сукупності. Тоді матимемо

$$Р_{с_i} = \frac{А_{ф_i}}{А_{ф.с}} 100, \quad (5)$$

де $Р_{с_i}$ – відношення фактичної величини показника *i*-го підрозділу до середнього його рівня групи підрозділів, %;

$А_{ф_i}$ – певний показник за звітний період *i*-го підрозділу;

$А_{ф.с}$ – середня величина показника по групі підрозділів.

Таке порівняння є відносним і показує місце кожної структурної одиниці у загальній системі.

Всі види оцінки та контролю повинні мати стратегічне спрямування. Тобто, отримані за їх допомогою аналітики дані повинні спрямовуватися на розробку стратегій розвитку підприємства та оцінку результативності їх реалізації.

Ефективність стратегічного управління аграрних підприємств у значній мірі визначається якістю інформаційного, у тому числі обліково-аналітичного, забезпечення такого управління [2].

Висновки. Отже, необхідно обов'язково враховувати вплив особливостей сільськогосподарської діяльності на формування контрольно-аналітичної системи. Так, відхилення фактичних показників від планових, виявлені в процесі аналітичної оцінки та контролю, можуть привести до двох різних регулюючих дій. У більшості випадків вживаються заходи для приведення фактичних результатів у відповідність із запланованими показниками. Але, оскільки планові показники завжди є певною мірою ймовірними величинами, результати оцінки та контролю необхідно скориговувати з наближенням до фактичного рівня. Системи аналітичної оцінки та контролю повинні формувати максимально релевантні дані, корисні для процесу перспективного управління, тобто це універсальний ресурс, здатний забезпечувати виробництво стратегічного управлінського рішення на підприємстві, що повинна базуватися на інформаційній системі високої якості та достовірності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Монаєнко А.О. Бюджетне право України: навчальний посібник / А.О. Монаєнко. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 412 с.
2. Рябенко Л.М. Особливості обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами / Л.М. Рябенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Х.: ХНУ, 2015. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 207–212.
3. Савчук В.К. Теоретичні засади формування інформаційно-аналітичного сервісу управління / В.К. Савчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, менеджмент, бізнес». – К. : ВЦ НУБіП України, 2013. – Вип. 181. – Ч. 3. – С. 218–223.
4. Саєнко М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства // [Електронний ресурс] / М.Г. Саєнко. – Режим доступу: http://www. bookss.in.ua/book_vnutrishnij-ekonomichnij-mehanizm-pidpriyemstva_834/10.

УДК 331.108.23

Ковнір Д.А.
аспірант кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

METHODICAL SUPPORT OF ASSESSMENT OF EFFECTIVE USE OF STATE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS' HUMAN RESOURCES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему формування узагальненої комплексної оцінки ефективності використання кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів (ДВНЗ), визначено її пріоритетні завдання, принципи та методичні підходи до визначення. Акцентовано увагу на важливості забезпечення стратегічного підходу до оцінки кадрового потенціалу. Запропоновано трикомпонентну систему його оцінювання, що враховує параметри ефективності формування, використання та динаміки розвитку. В основу розрахунку синтетичного інтегрального показника оцінки кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів покладено алгоритм згортання множини часткових показників. Запропонований підхід відповідає вимогам комплексності, враховує багатокритеріальність об'єкта оцінювання, дає змогу здійснювати порівняння результативного показника як у динаміці, так і в просторі.

Ключові слова: кадровий потенціал державних вищих навчальних закладів (ДВНЗ), ефективність використання кадрового потенціалу, методичне забезпечення оцінки кадрового потенціалу ДВНЗ, інтегральна оцінка кадрового потенціалу ДВНЗ, алгоритм оцінювання кадрового потенціалу ДВНЗ.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема формирования обобщенной комплексной оценки эффективности использования кадрового потенциала государственных высших учебных заведений (ГВУЗ), определены ее приоритетные задачи, принципы и методические подходы к определению. Акцентировано внимание на важности обеспечения стратегического подхода к оценке кадрового потенциала. Предложена трехкомпонентная система его оценки, учитывающая параметры эффективности формирования, использования и динамики развития. В основу расчета синтетического интегрального показателя оценки кадрового потенциала государственных высших учебных заведений положен алгоритм свертывания множества частичных показателей. Предложенный подход соответствует требованиям комплексности, учитывает многокритериальность объекта оценки, позволяет осуществлять сравнение результативного показателя как в динамике, так и в пространстве.

Ключевые слова: кадровый потенциал государственных высших учебных заведений (ГВУЗ), эффективность использования кадрового потенциала, методическое обеспечение оценки кадрового потенциала ГВУЗ, интегральная оценка кадрового потенциала ГВУЗ, алгоритм оценки кадрового потенциала ГВУЗ.

ANNOTATION

The article considers the formation problem of generalized comprehensive evaluation of efficiency of human resource potential of state higher educational institutions (SHEI), identifies its priorities, principles and methodological approaches of determination. The author paid attention to the importance of a strategic approach of evaluation of human resources potential. The author offered a three-component system of evaluation that considers the parameters of formation efficiency, usability and dynamics. The basis of calculating the integral synthetic index of evaluation of human resources potential of state higher educational institutions entrusted the algorithm of folding a set of partial indicators. The approach meets the requirements of complexity, considers the set of criteria of the evaluation object, and allows making a comparison of the effective rate in the dynamics and space.

Keywords: the potential of human resources of state higher educational institutions (SHEI), efficient use of the potential of human resources, methodological providing of evaluation of human resources of SHEI, the integrated evaluation of human resources potential of SHEI, the algorithm of evaluation of human resources potential of SHEI.

Постановка проблеми. На етапі реформування вітчизняної системи вищої освіти ефективне формування та використання кадрового потенціалу належить до стратегічних завдань управління діяльністю ДВНЗ. Водночас їх вирішення гальмується наявністю численних проблем теоретичного й методичного характеру. Зокрема, науковці звертають увагу на протиріччя між «необхідністю забезпечення відповідності якості професійної освіти потребам особистості, суспільства та ринку праці, що змінюються, та недостатньою теоретичною та методологічною розробленістю концептуальних засад діагностики інституційного розвитку державних вищих навчальних закладів, у тому числі й оцінки якості діяльності викладачів вищої школи» [1, с. 16]. Крім того, для виконання суспільних функцій і завдань щодо реалізації ідеї вищої освіти, що базується на принципах свободи навчання та самоцінності знання, державні вищі навчальні закладі створюють та забезпечують розвиток особливої корпоративної культури, яка водночас має узгоджуватись із парадигмою ринкових відносин та відповідати потребам соціальної та економічної ситуації в державі. Гармонізація системи вищої освіти та її адаптація до умов ринкового середовища актуалізує пошуки нових форм і методів управління кадровим потенціалом державних вищих навчальних закладів, ядром якого є науково-педагогічні працівники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчать результати наукових досліджень [2; 4], поширені у вітчизняній практиці управління підходи до оцінки діяльності викладачів

вищої школи є недостатньо ефективними. Ключовим аспектом, що підтверджує об'єктивність проблеми, є, на наше переконання, відсутність затверджених на галузевому рівні нормативних документів, якими мають бути регламентовані технології та методики діагностування, корегування й удосконалення управління кадровим потенціалом державних вищих навчальних закладів як у цілому, так і за його окремими напрямами, у тому числі в частині оцінки якості діяльності науково-педагогічних працівників, оцінки успішності діяльності кафедр та науково-педагогічних працівників. Щодо використовуваного в системі вищої освіти інструментарію, то фахівці звертають увагу на його недостатню гнучкість, формальний підхід до оцінки та наголошують на необхідності його приведення у відповідність до цілей управління, підвищення інформативності й об'єктивності для покращання якості управлінських рішень. Слід також звернути увагу на те, що традиційні підходи до оцінки кадрового потенціалу університету зорієнтовані на використання в процесі управління переважно внутрішньовузівської інформації та не передбачають можливості здійснення просторових порівнянь, що є невід'ємною складовою частиною конкурентного середовища функціонування державних вищих навчальних закладів. Попри важливість і вирішальну роль кадрового потенціалу в забезпеченні функціонування та розвитку державних вищих навчальних закладів, його безпосередню участь у процесі продукування й надання освітніх послуг бракує вітчизняних комплексних наукових досліджень, присвячених вивченню проблеми оцінки професорсько-викладацького складу з метою підвищення його ефективності як складової ресурсного забезпечення університету. Окремі аспекти управління кадровим потенціалом державних вищих навчальних закладів розглядаються в наукових працях Л. Васильченко [2], І. Зварича [4], С. Серьогіна, Ю. Шарова, В. Пушкіна [7], В. Василенко, В. Ямкового [8] та ін. Відтак, проблема вдосконалення методичного забезпечення оцінки управління кадровим потенціалом державних вищих навчальних закладів не втрачає актуальності та практичної значущості.

Мета статті полягає в розробці та обґрунтуванні методичного підходу до оцінки ефективності використання кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до поставленої мети, необхідно насамперед визначити поняття та складові частини кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів.

Відповідно до загального розуміння кадрового потенціалу організації, його прийнято розглядати як сукупність фізичних та духовних якостей працівників, що визначають можливості та межі їх участі в трудовій діяльності, здатність забезпечувати визначені результати за визначених умов, а також спроможність до самовдосконалення [3]. На нашу думку, важливим доповненням до розуміння кадрового потенціалу є його спроможність вирішувати завдання відповідно до цілей розвитку організації, що вирізняє його стратегічну спрямованість та вказує на відмінність поняття кадрового потенціалу від простого розуміння кадрів організації [5].

Відтак, кадровий потенціал державних вищих навчальних закладів відображає не лише готовність професорсько-викладацького складу до виконання своїх функціональних обов'язків у поточному періоді, а й сукупність їх можливостей (з урахуванням вікових ознак, наукової та педагогічної кваліфікації, практичного досвіду, ділової активності, професійної мобільності, мотивації та результативності діяльності) у довгостроковій перспективі. Зрештою, саме кадровий потенціал визначає якість діяльності та перспективи розвитку державного вищого навчального закладу. У такому розумінні кадровий потенціал належить до ключових об'єктів управління діяльністю університету.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної вищої освіти система управління діяльністю університету має вирішувати низку завдань, спрямованих на підвищення його загальної ефективності за рахунок поєднання ресурсів освітньої, наукової та фінансово-економічної діяльності [6]. На цій підставі послідовною виглядає думка про те, що ефективність використання кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів як результативна компонента оцінки управління має певну перевагу над його ресурсною компонентою, що характеризує процеси формування кадрового потенціалу та забезпечення його якості. Саме тому в системі оцінки кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів слід акцентувати увагу насамперед на ефективності його використання. Разом із тим це не виключає необхідності та важливості забезпечення в процесі управління кадровим потенціалом державних вищих навчальних закладів аналізу та контролю процесів його формування. Крім того, відповідно до стратегічних цілей управління кадровим потенціалом університету, вважаємо за доцільне враховувати динаміку його розвитку, що водночас дає змогу забезпечити динамічний підхід до оцінки одного з ключових напрямів діяльності державного вищого навчального закладу. Таким чином, у цілому оцінка управління кадровим потенціалом ДВНЗ має поєднувати щонайменше три напрями: формування, динаміку розвитку та використання кадрового потенціалу. Відповідно, система показників такої оцінки має бути побудована з урахуванням вимог та основних управлінських процесів, що здійснюються в межах кожного з виділених напрямів оцінки.

Якість результатів оцінювання кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів цілком залежить від методичного інстру-

ментарію, що застосовується на етапах збору вихідних даних та обробки аналітичної інформації. Аналіз наукових публікацій свідчить про наявність багатьох методів та підходів до оцінювання кадрового потенціалу організацій. Проте з метою оцінювання якості професійно-педагогічної діяльності викладачів пропонується декілька їх видів, що можуть бути систематизовані за певними ознаками: 1) за предметом оцінювання: цілісна (системна) оцінка – має на меті отримання характеристики якості діяльності викладача в цілому та парціальна (частково-аспектна) – спрямована на визначення якості окремих сторін діяльності викладача; 2) за способами оцінювання: комплексна (багаторівнева) – вимагає застосування комплексу засобів, інструментів оцінювання та отримання узагальненого результату та одновимірна – має на меті обмежене використання засобів оцінки; 3) за завданнями оцінювання: персональна – спрямована на виявлення якості діяльності кожного викладача особисто та статистична – дає уявлення про загальний рівень якості діяльності викладачів в даному виші чи підрозділі [4, с. 22]. На цьому етапі оцінка зводиться не лише до контролю діяльності викладачів, а є важливим інструментом покращання якості їх роботи (педагогічна функція) і впливу на рівень результатів та якості діяльності професорсько-викладацького складу (управлінська функція).

Серед традиційних методів оцінки у сфері управління персоналом найбільш поширеними є такі: 1) джерелознавчий – аналіз кадрових даних, листок з обліку кадрів, автобіографія, характеристика, документи про освіту; 2) інтерв'ювання (співбесіда), анкетування, соціальне опитування; 3) спостереження за працівником у неформальних умовах і в робочій обстановці методами моментних спостережень і фотографії робочого місця; 4) тестування за допомогою спеціальних тестів для визначення професійних знань і вмінь, здібностей, мотивів, психології особистості; 5) самозвіт (виступ) у формі письмового звіту або усного виступу керівника або спеціаліста; 6) атестація персоналу як комплексний метод оцінки персоналу, що використовує інші методи для визначення атестаційною комісією відповідності кандидата вакантній посаді [5, с. 195]. Разом із тим слід визнати, що їх використання для оцінки кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів є вкрай обмеженим, з огляду на складність їх застосування та неможливість забезпечити просторові порівняння. Більш універсальними є методи комбінованої та комплексної оцінки: коефіцієнтний [4], ранжування [7], рейтинг [8], інтегральна оцінка [1] тощо. У цьому розумінні також слушною видається пропозиція поділу методів на: практичні – оцінку досягнутого стану розвитку кадрового потенціалу вищого навчального закладу; методи збору інформації (показників і критеріїв) та методи вимірювання (оцінювання); прогностичні, що передбачають побудову моделі-прогнозу кадрового потенціалу університету з метою визначення перспектив його розвитку та необхідних напрямів коригування цього процесу [1, с. 32–33].

Послуговуючись принципами комплексності, оперативності, інформативності та порівняльності результатів оцінки кадрового потенціалу ДВНЗ, найбільш доцільним, на нашу думку, є формування методичного підходу на основі формування комплексної інтегральної оцінки кадрового потенціалу, що дасть змогу узагальнити систему параметрів формування, розвитку та використання досліджуваного об'єкта.

Спроби та основні підходи до побудови зведених, інтегральних показників розкриті у фаховій літературі. В їх основу зазвичай покладено метод згортання множини часткових показників до одного, що зараз широко застосовується для побудови синтетичних показників (один із прикладів його застосування описано в роботі [6]). Перевагами зазначеного методу є придатність для об'єднання локальних, часткових, аналітичних показників, що характеризують різні властивості (ефективність, надійність, корисність, перевагу тощо) будь-яких багатокритеріальних об'єктів.

Відповідно до зазначеного алгоритму, загальне визначення композитного (інтегрального) показника набуває вигляду лінійної функції від інших показників. Інтегральний індикатор є функцією f деякої обмеженої кількості змінних (x_1, x_2, ..., x_n), визначених у полі дійсних чисел. При цьому власне функція є неперервною та щонайменше двічі диференційована за x_j ($j = 1, 2, ..., n$). Слід також зазначити, що індикатори для порівняння станів об'єктів доцільно визначати за умови, що ці стани є подібними, а їх порівняння підпорядковане визначеній меті та може бути інтерпретоване відповідно до єдиної концепції.

У цілому спрощений алгоритм побудови інтегрального показника оцінки кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів відповідно до вищезгаданого методу зводиться до такої послідовності кроків [6, с. 163–164].

1. Здійснюється побудова вектора $z = (z_1, ..., z_n)$ вихідних змінних, необхідних та достатніх для повної та всебічної оцінки кадрового потенціалу ДВНЗ. Передбачається, що вихідні змінні z_i вимірюються за шкалою лінійного порядку або за будь-якою числовою шкалою.

2. Здійснюється побудова вектора $x = (x_1, ..., x_n)$ числових параметрів, що характеризують результати нормування $x_i = j(z_i)$ вихідних змінних z_i, виміряних за шкалою лінійного порядку ($j(z_i) = z_i$, якщо z_i вимірюється за числовою шкалою).

3. Здійснюється побудова вектора $q = (q_1, ..., q_m)$ показників: $q_i = q_i(x_i)$. Вважається, що окремі показники взаємозалежні (відбувається збільшення значення показника q_i за фіксованих значень усіх інших показників q_j, i_j збільшує значення зведеного показника I) та

нормовані (значення $q_i = 0$ ($q_i = 1$) відповідає найменшому (найбільшому) ступеню прояву оцінюваного параметра кадрового потенціалу університету.

4. Визначення математичної моделі синтезуючої функції, яка забезпечує зіставлення вектора показників інтегрального показника $I = I(q)$, що характеризує категорію кадрового потенціалу ДВНЗ. При цьому передбачається, що синтезуюча функція залежить від вектора $w = (w_1, ..., w_m)$ вагових коефіцієнтів, яким визначається вагомість часткових показників у складі інтегральної оцінки $I = I(q, w)$.

5. Проводиться розрахунок вектора вагових коефіцієнтів $w_1, ..., w_m, w_{i0}$, що задають міру впливу часткових параметрів оцінювання $q_1, ..., q_m$ на інтегральний показник I. При цьому має дотримуватись умова нормування ($w_1 + ... + w_m = 1$), на підставі чого можливо стверджувати, що значення параметра w_i є оцінкою відносної ваги часткового показника q_i.

Таким чином, за умови, що відбір вихідних параметрів оцінювання кадрового потенціалу ДВНЗ проведений правильно та з дотриманням визначених вимог, побудова інтегрального показника відбувається за такими етапами: 1) формування масиву вихідних даних; 2) формування вектора часткових оцінних показників за блоками оцінки; 3) вибір та обґрунтування синтезуючої функції; 4) визначення вектора вагових коефіцієнтів; 5) визначення інтегральної оцінки кадрового потенціалу; 6) інтерпретація результатів оцінювання, формування висновків та розробка управлінських рішень (рис. 1).

Висновки. Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінки кадрового потенціалу ДВНЗ відповідає вимогам комплексності, враховує багатокритеріальність об'єкта оцінювання, дає змогу здійснювати порівняння результативного показника як у динаміці, так і в просторі – з еталонним показником або з іншими вищими навчальними закладами.

Слід зазначити, що кадровий потенціал університету як складне явище характеризується значною кількістю параметрів, їх одночасний аналіз є, безперечно, трудомістким та складним процесом. Цим обумовлена необхідність обмеження переліку аналізованих показників та підвищення концентрації формаційної бази оцінки. Принципом обмеження вихідних

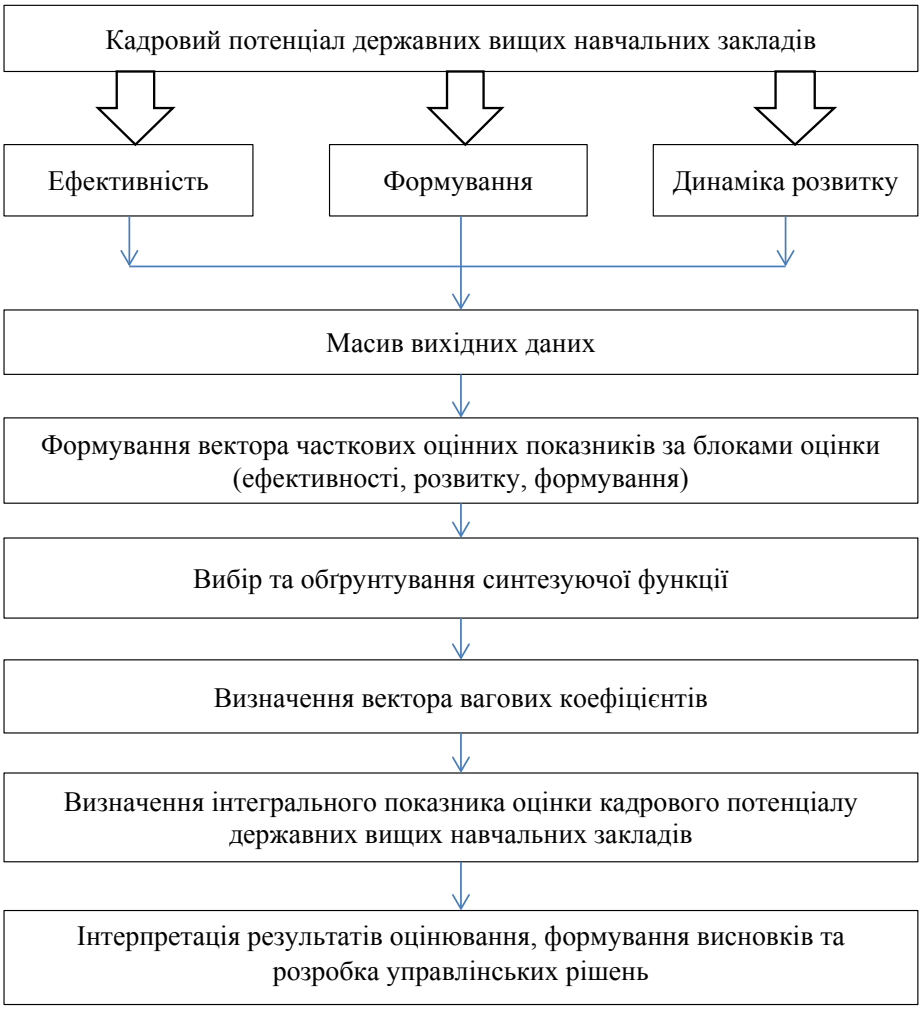


Рис. 1. Алгоритм інтегральної оцінки кадрового потенціалу державних вищих навчальних закладів

даних є можливість отримання системи найбільш змістовних параметрів оцінки на підставі найменшого обсягу внутрішніх характеристик кадрового потенціалу університету. З метою формування обмеженого переліку найбільш змістовних показників оцінки кадрового потенціалу університету важливо здійснити обґрунтований відбір вихідних параметрів до кожного блоку оцінки, що визначає перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бордовская Н.В. Методика оценки качества деятельности преподавателей вуза: Методические рекомендации / Н.В. Бордовская, Е.В. Титова. – СПб. : Архангельск, 2003. – 72 с.
2. Васильченко Л.В. Огляд міжнародного досвіду з оцінювання якості діяльності професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів / Л.В. Васильченко // Електронний збірник наукових праць Запорізького обласного інституту післядипломної педагогічної освіти. – 2012. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://virtkafedra.ucoz.ua/el_gurnal/pages/vyp10/Wasilchenko.pdf.
3. Виноградський М.Д. Управління персоналом : [навч. посіб.] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
4. Зварич І. Критерії оцінювання педагогічної діяльності викладачів у ВНЗ / І. Зварич // Молодь і ринок. – 2010. – № 5. – С. 21–29.
5. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 1988. – С. 189–213.
6. Павленко Л.А. Методика визначення зв'язку між показниками корпоративного управління та показниками фінансово-господарчої діяльності акціонерних товариств в Україні / Л.А. Павленко, А.А. Гаврилова // Системи обробки інформації. – 2012. – Вип. 4(102). – Т. 1. – С. 162–165.
7. Пушкін В.Ю. Внутрішнє оцінювання діяльності підрозділів і викладачів вищого навчального закладу : звіт про науково-дослідну роботу (заключний) / В.Ю. Пушкін, В.О. Салов, В.О.Василенко [та ін.] ; ДВНЗ «Національний гірничий університет». – Дніпропетровськ, 2011. – 162 с.
8. Ямковий В. Ранжування університетів – крок до відкритості та прозорості вищої освіти / В. Ямковий // Освіта України. – 2007. – № 42. – С. 4–7.

УДК 657

Мельник Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

ІСТОРИЧНІ ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ

HISTORICAL AND INTERNATIONAL ASPECTS OF FOREIGN EXCHANGES ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто еволюцію світової валютної системи. Простежено історичний розвиток підходів до обміну іноземних валют та методики їх відображення в системі обліку. Вивчено основні міжнародні методи перерахунку (переведення) іноземної валюти, визначено їх переваги та недоліки. Виявлено та проаналізовано взаємозв'язок між МСБО 21 та стандартами обліку у США та Великобританії. Досліджено дефініцію «перерахунок валюти» та запропоновано її пояснення.

Ключові слова: валюта, перерахунок валюти, іноземні операції, валютні курси, міжнародні стандарти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена эволюция мировой валютной системы. Прослежено историческое развитие подходов к обмену иностранных валют и методики их отражения в системе учета. Изучены основные международные методы пересчета (перевода) иностранной валюты, определены их преимущества и недостатки. Выявлена и проанализирована взаимосвязь между МСБУ 21 и стандартами учета в США и Великобритании. Исследована дефиниция «перерасчет валюты» и предложено ее пояснение.

Ключевые слова: валюта, пересчет валюты, иностранные операции, валютные курсы, международные стандарты.

ANNOTATION

The article reviews the evolution of the global monetary system. It traces the historical development of the foreign exchange approaches and methods of their reflection in the accounting system. Studied the basic terms of international methods of foreign currency translation, identified their strengths and weaknesses. Discovered and analyzed the relationship between IAS 21 and the accounting standards in the US and UK. Studied the definition of «foreign currency translation» and suggested its explanation.

Keywords: currency, foreign currency translation, foreign operations, foreign exchange rates, international standards.

Постановка проблеми. За останні 20 років світова торгівля розвивалася під впливом багатьох факторів, у тому числі досягнень в області інформаційних технологій, зростаючого членства країн у Світовій організації торгівлі (СОТ), фінансової кризи, стихійних лих і геополітичної напруженості. Це призвело до волатильності цін на сировинні товари, зміни в провідних трейдерах та їх торговельних партнерах, зростаючого значення торгівлі послугами.

За даними СОТ, експорт товарів у 2014 р. у світі перевищив 18,0 трлн. дол. США, у 2015 р. зростання торгівлі очікувалося на 4,7%, у 2016 р. – на 5,0%. Питома вага топ-10 трейдерів міжнародної торгівлі становить більше половини (51%) від загального обсягу торгівлі у світі. На даний час країни Європейського Союзу, Китай та США займають лідируючі позиції на ринку світової торгівлі (починаючи з 2004 р.) [10].

Наведена вище статистична інформація доводить те, що багато компаній беруть участь в угодах, які перетинають національні кордони, тому ділові партнери повинні домовлятися про валюту, в якій врегульовуватиметься угода. Як правило, це буде валюта або покупця, або продавця, але іноді такі операції можуть здійснюватися у валюті іншої країни. При цьому застосовується терміни «міжнародна», «наднаціональна» або «світова» валюта, тобто валюта, яка використовується для транзакцій на міжнародному рівні, без установлених меж.

За умови використання будь-якого зі способів розрахунку експортери, які отримують оплату в іноземній валюті, або імпортери, які сплачують заборгованість в іноземній валюті, матимуть справу з необхідністю перерахунку валюти в національну валюту або валюту звітності.

Обліковий аспект даної проблеми пов'язаний із необхідністю достовірного визнання та перерахунку як кредиторської, так дебіторської заборгованості, а також окремих операцій, статей балансу з урахуванням курсу національної валюти та його коливаннями на різну дату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До розв'язання проблем обліку іноземної валюти науковці та практики підходили по-різному, з урахуванням еволюції валютної системи, розвитку і потреби як національних, так і міжнародної економіки, змін, які відбувалися у світовому господарстві та економічних відносинах. При цьому операції з іноземною валютою та особливості їх відображення в системі обліку розглядаються з двох точок зору: по-перше, як операції, що здійснюються фінансовими установами (переважно банками), даний аспект знайшов відображення у працях Крамаренко Я.Ю., Литвин Н.Б., Максименко А.В., Ретюнських О.Б., Стадник Г.П. та ін.; по-друге, як операції у сфері зовнішньоекономічних відносин, учасниками яких є суб'єкти господарювання, і цю проблему досліджували Бенько І.Д., Галещук С.М., Жиглей І.В., Жидєєва Л.І., Коблянська Г.Ю., Костюченко В.М., Левицька С.О., Степаненко О.І., Сисюк С.В., Рура О.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність

великої кількості наукових досліджень із даного напряму та їх результативність, частина проблем щодо методів обліку іноземної валюти в контексті міжнародного досвіду та особливості перерахунку валюти залишилися невирішеними.

Мета статті полягає у дослідженні історичних аспектів обліку іноземної валюти та узагальненні міжнародного досвіду обліку операцій з іноземною валютою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порядок відображення операцій в іноземній валюті знаходиться під впливом законодавчого та нормативного регулювання, визначається низкою нормативних документів, регламентується, контролюється на рівні державних органів. Еволюція світової валютної системи умовно поділяється на три етапи:

I – золотий стандарт, або Паризька валютна система;

II – золотовалютний стандарт, або Бреттон-Вудська валютна система;

III – Ямайська система плаваючих валютних курсів.

Кожен з етапів характеризувався певними особливостями використання іноземних валют та впливав на методику обліку операцій з їх застосуванням.

Система золотого стандарту почала застосовуватися в Англії з 1816 р., у США – з 1837 р., Німеччині – з 1875 р., Франції – з 1878 р. Дана система базувалася на кількох простих принципах. Зокрема, кожна валюта визначалася вагою золота, а її конвертованість забезпечувалася як усередині, так і за межами країни. Золото застосовувалося як засіб платежу, золоті зливки вільно обмінювалися на будь-яку валюту, а золото вільно експортувалося й імпортувалося на міжнародних ринках, створюючи взаємозалежність між валютним ринком і ринком золота.

Обмінний валютний курс національної валюти розраховувався на основі співвідношення її золотого вмісту, який установлювався державою. Політика регулювання та валютного контролю полягала у забезпеченні стабільності валюти та її зовнішньої рівноваги.

Вважається, що саме система золотого стандарту відіграла важливу роль у процесі розвитку міжнародних торговельних відносин та інтернаціоналізації виробництва, оскільки забезпечила загальність світових грошей, їх повну конвертованість, стійкість купівельної спроможності валюти та валютних курсів, а також автоматичне урівноваження платіжних балансів окремих держав, стабільність світових цін [4, с. 47–48]/

Під час кризи 30-х років XX ст. країни почали поступово відмовлятися від системи золотого стандарту, запровадили валютні обмеження і валютний контроль, зовнішня конвертованість валют у золото збереглася у центральних банках США, Великої Британії, Франції. У цей час на основі національних валютних систем починають утворюватися стерлінговий (1931 р.), доларовий (1933 р.) і золотий (1933 р.) валютні блоки.

Валюти країн – членів блоку та їх курс прив'язувались до валюти країни-лідера, яка застосовувалася у переважній більшості розрахунків. Винятком був валютний блок, членами якого були країни, що прагнули зберегти золотий стандарт. Під час Другої світової війни всі валютні блоки розпалися [4, с. 35].

Система золотовалютного стандарту, або Бреттон-Вудська система, офіційно створена на Міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН, яка проходила в 1944 р. у США. На цій конференції були встановлені основні правила організації світової торгівлі, валютних, кредитних і фінансових відносин, також засновані МВФ і МБРР. Суть Бреттон-Вудської системи полягала у введенні золотодевізного стандарту, який базувався на золоті та двох резервних валютах – доларі США і фунті стерлінгів. Курс валют та їх конвертованість почали розраховувати на основі фіксованих валютних паритетів, відображених у доларах. При цьому курс валют міг відхилятися від паритету лише в певних межах: ± 1% – за Статутом МВФ та ± 0,75% – за Європейською валютною угодою. Невдоволеність Бреттон-Вудською валютною системою викликала в академічних та правлячих колах велику кількість проектів валютної реформи, які базувалися на ідеї створення колективної резервної валюти та випуску світової валюти, забезпеченої золотом і товарами [1, с. 101–102].

У січні 1976 р. на конференції МВФ у Кінгстоні (Ямайка) було офіційно засновано Ямайську валютну систему, яка передбачала плаваючі обмінні курси і багатовалютний стандарт. Дана система заснована не на одній, а на декількох ключових валютах, а монетний паритет золота було скасовано. Основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, при цьому курс валют формується під впливом попиту і пропозиції, а меж коливань валютних курсів не існує.

Сучасна валютна система заснована на багатовалютному стандарті і плаваючих курсах, а кожна країна самостійно обирає режим валютного курсу, який заборонено виражати через золото. МВФ спостерігає за політикою країн щодо валютних курсів, а країни – члени МВФ повинні уникати вільного маніпулювання валютними курсами [1, с. 103].

У результаті існування такої системи відбулися значні перегрупування між валютами різних країн протягом відносно короткого періоду часу. Отже, валютна система стала гнучкою, але дуже нестійкою, при цьому багато держав так і не змогли виробити валютну політику, котра б забезпечила їм стійкий економічний розвиток.

Валюти основних гравців на міжнародному рівні купуються і продаються на світових ринках. Учасниками обмінних операцій є банки, валютні дилери, комерційні підприємства, при-

ватні особи та професійні трейдери. Надаючи можливості для покупців і продавців валюти, валютний ринок полегшує здійснення міжнародних платежів, дає змогу купувати або продавати в кредит, а також забезпечує певний захист від ризиків, пов'язаних із нестійкістю валютних цінностей.

Водночас із розвитком підходів до обміну іноземних валют у різних країнах світу розроблялися і методики їх відображення в системі обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Методи перерахунку іноземної валюти

Світові валютні системи	Методи перерахунку іноземної валюти
Золотий стандарт, або Паризька валютна система	Оборотний/необоротний метод (Current/Noncurrent Method)
Золотовалютний стандарт, або Бреттон-Вудська валютна система	Часовий метод (Temporal Method) Монетарний/немонетарний метод (Monetary/Non-monetary Method)
Ямайська система плаваючих валютний курсів	Метод поточного курсу (курсу закриття) (Current Method)

Джерело: власна розробка

Першим офіційним документом із регулювання обліку іноземних операцій став Бюлетень № 92 під назвою «Валютні втрати», випущений у 1931 р. Американським інститутом бухгалтерів. Даний документ містив опис оборотного/необоротного методу перерахунку, згідно з яким поточні активи і зобов'язання іноземного дочірнього підприємства перераховуються в національну валюту з використанням поточного обмінного курсу, тоді як всі необоротні, або довгострокові активи і зобов'язання – за історичним обмінним курсом. Разом із тим щодо перерахунку вартості основних засобів Комітет Американського інституту бухгалтерів уважав, що основні засоби призначені не для продажу, а для використання в діяльності іноземної дочірньої компанії, отже, вартість цих активів не змінюється залежно від валютних курсів [9, с. 801].

Суттєві недоліки оборотного/необоротного методу стали очевидними в 1933 р., коли застосування методу, як правило, призводило до визнання і відображення доходів від курсових різниць замість утрат. На думку Кубіна К.В., існуючі на той час методи перерахунку валюти були розроблені поспіхом, без належних теоретичних розробок, а лише спираючись на практичний досвід [11, с. 11–12]. Проте, як зазначає Костюченко В.М., у 70-х роках минулого століття велика кількість компаній дотримувались саме даного методу [2, с. 317].

Монетарний/немонетарний метод (Monetary/Nonmonetary Method) уперше було запроваджено в 1950 р. та оприлюднено Національною асоціацією бухгалтерів (National Association of Accountants, NAA) в 1960 р. Монетарні активи та зобов'язання перераховувалися за поточним курсом, тоді як немонетарні активи й зобов'язання – за історичний курсом.

Рада Інституту дипломованих бухгалтерів Англії та Уельсу і Комітет з Досліджень та Публікацій Інституту дипломованих бухгалтерів Шотландії в 70-х роках XX ст. запропонували використовувати метод поточного курсу (Current Method). На противагу британському методу Американський інститут сертифікованих бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA) у 1972 р. рекомендував американським компаніям часовий метод (Temporal Method), який ґрунтується на твердженні, що перерахунок (переведення) лише змінює одиницю виміру, а не те, що вимірюється [2, с. 318].

За класифікацією, запропонованою Чоі Ф. та Міком Г., методи перерахунку валюти поділяються на дві групи: методи єдиної валютної ставки (Single Rate Method) та методи множинної валютної ставки (Multiple Rate Methods). До першого типу належить метод поточного курсу, або курсу закриття, друга група охоплює кілька методів, відповідно до яких під час валютного перерахунку використовуються різні комбінації історичного курсу та курсу під час закриття, а саме: оборотний/необоротний метод, монетарний/немонетарний метод та часовий метод [7, с. 178].

Згідно з класифікацією Грея С.Дж., на даний час історично сформувалися два підходи до перерахунку іноземної валюти: 1) метод поточної ставки (всі активи і зобов'язання перераховуються за поточним обмінним курсом); 2) монетарний/немонетарний метод (лише грошові активи і зобов'язання перераховуються за поточним обмінним курсом). Різновидом монетарного/немонетарного методу є часовий метод [2, с. 217].

Проект міжнародного стандарту 21 «Облік валютних операцій та перерахунок фінансової звітності в іноземній валюті» вперше був розроблений у 1977 р., а прийнятий у новій редакції «Облік впливу змін валютних курсів» – у 1983 р.

Протягом багатьох років МСБО 21 давав змогу застосовувати часовий метод і метод поточного курсу під час перерахунку фінансової звітності, оскільки вважалося, що обидва методи дають змогу враховувати особливості та різноманітність національних облікових практик. У даному разі спостерігався взаємовплив британо-американської та міжнародної систем обліку, який також відобразився у національних стандартах США та Великобританії.

Облік операцій з іноземною валютою у США з 1981 р. регулюється стандартом «Перерахунок іноземної валюти» (FAS 52 Foreign currency translation), який було прийнято замість попереднього стандарту FASB Statement No. 8 Accounting for the Translation of Foreign Currency Transactions and Foreign Currency Financial Statements. У загальному, FAS 52 аналогічний за своїми підходами щодо обліку

іноземної валюти до МСБО 21, хоча окрема термінологія і рекомендації відрізняються.

У Великобританії в 1983 р. було прийнято стандарт «Перерахунок іноземної валюти» (SSAP 20 Foreign Currency Translation). У зв'язку з упровадженням МСФЗ в Європейському Союзі для лістингових компаній було розроблено окремий стандарт «Вплив змін валютних курсів» (FRS 23 The effects of changes in foreign exchange rates). Зазначимо, що з 1 січня 2015 р. усі попередні стандарти (включаючи також ті, які стосувалися валютних операцій), були вилучені та замінені новими Стандартами фінансової звітності, які застосовуються у Великобританії та Ірландії (FRS 102 The Financial Reporting Standard applicable in the UK and Republic of Ireland).

Проводячи паралелі між стандартами обліку в США та Великобританії, МСБО 21 можна розглядати як приклад процесу конвергенції міжнародних стандартів. Разом із тим, на думку окремих науковців, даний стандарт є яскравим прикладом домінування саме британо-американської системи обліку у формуванні МСФЗ [12, с. 190–191].

Зазначимо, що в публікаціях та результатах досліджень, які стосуються обліку іноземної валюти, відсутня дефініція «перерахунок валюти», хоча дане поняття використовується як науковцями та практиками, так і в нормативних документах. Зокрема, МСБО 21 стосується:

– операцій та залишків в іноземних валютах;

– перерахунку (переведення) результатів та фінансового стану закордонних господарських одиниць;

– перерахунку (переведення) результатів та фінансового стану суб'єкта господарювання у валюту подання.

Обмін валюти, її конвертація є фізичним обміном однієї валюти на іншу, тоді як перерахунок валюти означає лише зміну оцінки певних об'єктів в грошовому вираженні. Під час перерахунку ціна одиниці однієї валюти виражається у вартості іншої із застосуванням певного валютного курсу. Необхідність застосування різноманітних методів перерахунку операцій та об'єктів обліку, вартість яких відображена в іноземній валюті, зумовлена використанням принципу єдиного грошового вимірника, який забезпечує єдність підходів до вимірювання та відображення об'єктів в обліку та звітності [6, с. 67].

Отже, виникає необхідність вимірювання (відображення) іноземної валюти – це процес, за допомогою якого суб'єкт господарювання відображає операції, які визначаються (чи потребують розрахунків) в іноземній валюті, у функціональній валюті. Водночас перерахунок іноземної валюти – це процес вираження фінансової звітності закордонних господарських одиниць у валюті подання (валюті звітності).

Висновки. Еволюція світової валютної системи суттєво вплинула на розвиток методів обліку операцій в іноземних валютах, перерахунок (переведення) результатів і фінансового стану закордонних господарських одиниць. Особливості історичного розвитку підходів до використання іноземних валют у різних країнах світу зумовили виникнення та практичне застосування оборотного/необоротного, часового, монетарного/немонетарного методів та методу поточного курсу (курсу закриття).

МСБО 21 протягом всього періоду його застосування давав змогу застосовувати такі методи обліку операцій в іноземній валюті та перерахунку фінансової звітності, які давали можливість ураховувати особливості та різноманітність національних облікових практик. У даному разі спостерігався тісний взаємозв'язок між британо-американською та міжнародною системами обліку. Проводячи паралелі між історичним розвитком міжнародних стандартів та стандартів обліку в США та Великобританії, можна припустити, що подальша конвергенція МСФЗ сприятиме поступовому зближенню методів обліку іноземної валюти та перерахунку фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.
2. Лучко М.Р. Облік зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / М.Р. Лучко, Н.Г. Мельник, С.В. Сисюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 355 с.
3. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси : [навч. посіб.] / О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць. – К. : КНЕУ, 2005. – 557 с.
4. Патика Н.І. Міжнародні валютно-кредитні відносини : [навч. посіб.] / Н.І. Патика. – К. : Знання, 2012. – 566 с.
5. Сисюк С.В. Курсові різниці та балансова вартість іноземної валюти: особливості обліку та визначення / С.В. Сисюк, І.Д. Бенько // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 25(1). – С. 66–70 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2010_25(1)__17.
6. Choi Frederick D.S. International Accounting / Frederick D. S. Choi, Gary K. Meek. - Pearson Prentice Hall: Business & Economics, 2005. – 503 p.
7. Gray S.J. International Accounting and Transnational Decisions / S.J. Gray–Burlington : Elsevier Science, 2014. – 512 p.
8. International financial statement analysis / Thomas R. Robinson, Hennie van Greuning, Elaine Henry, Michael A. Broihahn. – John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2009. – 818 p.
9. International Trade Statistics 2015, available at: http://www.wto.org/statistics
10. Kubin Konrad W. Accounting for foreign currency translation: current problems in historical perspective / Konrad W. Kubin // The Accounting Historians Journal. – Vol. 2, No. 1/4 (Winter-Fall 1975), pp. 11-16., available at: http://www.jstor.org/stable/40697360.
11. Roberts Clare B. International Corporate Reporting: A Comparative Approach / Clare B. Roberts, Pauline Weetman, Paul Gordon. – Pearson Education: Business & Economics, 2008. – 676 p.

УДК 657.37:006.35

Нездойминога О.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавської державної аграрної академії

ЗВІТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА МСФЗ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ

STATEMENTS OF BANKING INSTITUTIONS IN ACCORDANCE WITH IFRS: ADVANTAGES, DISADVANTAGES AND FEATURES OF FORMING

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості складання фінансової звітності банківськими установами відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності та Національного банку України. Доведено необхідність застосування МСФЗ банками України та сформульовано переваги складання фінансових звітів за Міжнародними стандартами в умовах сучасного розвитку вітчизняного банківського сектору.

Ключові слова: фінансова звітність Міжнародні стандарти фінансової звітності, банківські установи, банки.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности составления финансовой отчетности банковскими учреждениями в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности и Национального банка Украины. Доказана необходимость применения МСФО банками Украины и сформулированы преимущества составления финансовых отчетов с помощью Международных стандартов в условиях современного развития отечественного банковского сектора.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности, банковские учреждения, банки.

ANNOTATION

The features of financial statements by banking institutions in accordance with International Financial Reporting Standards and the National Bank of Ukraine are researched in the article. The necessity of application IFRS by banks of Ukraine is proved and benefits of preparation of financial statements according to international standards in the modern development of the domestic banking sector are formulated.

Keywords: financial reporting, International Financial Reporting Standards, bank institutions, banks.

Постановка проблеми. Входження України у світовий економічний простір та її активний перехід до формування ринкових відносин у здійсненні фінансово-господарської діяльності сприяли реформуванню системи бухгалтерського обліку відповідно до Міжнародних стандартів. Банківська система на сьогодні відіграє важливу роль не тільки на внутрішньому ринку України, але й у світовій господарській системі, оскільки банківські установи здійснюють свою діяльність із залученням іноземних інвестицій, іноземного капіталу. Значний відсоток банків України мають фінансово-господарські відносини із закордонними партнерами, тому складання фінансової звітності банківськими установами відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) є питанням, яке потребує особливого розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам процесу формування фінансової звітності вітчизняних банків згідно з МСФЗ у своїх працях приділяли значну увагу Л.М. Кіндрацька, В.І. Ричаківська, Ж.К. Несторенко та ін. Серед сучасних економістів, що розглядають питання доцільності використання МСФЗ під час складання фінансової звітності, можна виділити також Ф.Ф. Бутинця, С.С. Голова, С.Ф. Костюченко, М.Й. Маліка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На шляху переходу українських підприємств до використання МСФЗ існує низка проблем, які потребують вирішення. Мінливе зовнішнє середовище функціонування банківських установ у нашій країні вимагає більш широкого дослідження проблем та перспектив складання ними фінансової звітності відповідно до МСФЗ.

Мета статті полягає у доведенні необхідності складання фінансової звітності банківськими установами відповідно до МСФЗ та визначенні основних їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова звітність – важливе джерело інформації про економічний розвиток підприємства. Фінансова звітність вітчизняних банків повинна бути прозорою, зрозумілою та інформативною для її користувачів, а тому має забезпечувати достовірну економічну інформацію про реальну вартість активів банку, їхню ризикованість і прибутковість і, відповідно, реальну вартість капіталу банку [1]. У сучасних умовах поступового переходу на ринкові засади функціонування економіки країни СНД намагаються все більше застосовувати Міжнародні стандарти в усіх сферах фінансово-господарських відносин, що забезпечує формування стабільності країни у світовому співробітництві.

Інтеграція України до Європейського Союзу вимагає також адаптації вітчизняного бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ, що представляють собою набір документів, регламентуючих порядок складання фінансової звітності, яка надається зовнішнім користувачам.

У процесі реформування системи бухгалтерського обліку України основне завдання вбачається у зближенні Національних стандартів бухгалтерського обліку до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Сам же процес

складання фінансової звітності за МСФЗ є досить складним і трудомістким, оскільки має відмінну методологію.

Однак необхідність упровадження МСФЗ у вітчизняну практику можна підтвердити основними перевагами Міжнародних стандартів, а саме:

– формування якісної звітності за єдиними правилами, що узагальнюють світову практику та зрозумілі для користувачів різних країн;

– можливість прийняття ефективних управлінських рішень, у тому числі з використанням прогнозної інформації, інформації про існуючі фінансові ризики, наведеної у звітах;

– висока надійність і прозорість показників звітності та можливість перевірки їх достовірності світовими аудиторськими компаніями;

– створення умов для залучення іноземних інвестицій та позикового капіталу, вихід на зарубіжні ринки, у тому числі фондові [2].

Позитивні сторони застосування МСФЗ як для суб'єктів господарювання, що складають фінансову звітність, так і для зовнішніх користувачів, на думку В.Ю. Колісника, такі:

– можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;

– забезпечення порівнянності звітності з іншими організаціями незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність;

– можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки;

– престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів;

– велика надійність інформації;

– прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності [3].

На нашу думку, використання МСФЗ забезпечить користувачів фінансової звітності банківської установи достовірною та повною інформацією щодо фінансового стану та результатів діяльності організації, яка може надати певне уявлення про рівень надійності банку.

На сьогодні в бухгалтерському обліку України діють Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, що створені та функціонують відповідно до діючих Міжнародних стандартів фінансової звітності. У сфері аудиту почали застосовуватись Міжнародні стандарти аудиту.

Відповідно до змін, внесених до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», з 01.01.2012 усі публічні акціонерні товариства, банки, страховики, підприємства, що здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких установлюється Кабінетом Міністрів України, зобов'язані складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність безпосередньо за МСФЗ. Саме цей крок багато сучасних науковців уважають необхідним для гармонізації входження України до числа стабільних і надійних партнерів світового співробітництва [4].

Якщо говорити про банківські установи, то за нормами частини 1 статті 68 Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III банки організовують ведення бухгалтерського обліку відповідно до внутрішньої облікової політики, розробленої на підставі правил, установлених Національним банком України відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [5]. Своєю чергою, у статті 41 Закону України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV зазначено, що НБУ встановлює обов'язкові для банківської системи стандарти та правила ведення бухгалтерського обліку і фінансової звітності, які відповідають вимогам законів України та МСФЗ [6], тому для банків складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності із застосуванням МСФЗ не є новацією [7].

Так, відповідно до внесених змін до Постанови НБУ «Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» від 24.10.2011 № 373, з 01.01.2016 кожна банківська установа, що діє на території України, повинна складати квартальну фінансову звітність за новими вимогами [8].

Таблиця 1

Проблеми застосування МСФЗ в Україні на етапах їх упровадження [10]

№ п/п	Етап	Проблеми
1	Створення та забезпечення відповідних законодавчих та організаційних передумов упровадження МСФЗ	• недостатня мотивація керівництва підприємств через відсутність реального бачення переваг упровадження • стислі терміни підготовчого етапу до впровадження МСФЗ • нестача кваліфікованих спеціалістів
2	Адаптація національної нормативно-правової бази бухгалтерського обліку	• низька якість облікової інформації • недосконалість нормативно-правової бази з питань обліку малого та середнього бізнесу
3	Удосконалення державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку	• необхідність урахування національної специфіки ведення бухгалтерського обліку • створення єдиної методологічної бази
4	Налагодження міжнародного співробітництва та ефективне застосування світового досвіду	• відсутність досвіду стажування працівників у Раді з Міжнародних стандартів обліку (РМБО) • недостатньо повне висвітлення порядку переходу на МСФЗ різних економічних суб'єктів

На думку С.А. Легкої [9], серед основних проблем під час переходу до застосування МСФЗ можна виділити:

– недосконалість організації процесу впровадження МСФЗ;

– необхідність складання облікової політики за МСФЗ, що суттєво вплине на весь процес відображення в обліку господарських операцій підприємств різних організаційно-правових форм, у тому числі й банківських установ;

– визначення периметра консолідації звітності;

– забезпечення автоматизації складання фінансової звітності за наявності відповідного програмного забезпечення.

Сучасні науковці виділяють низку етапів упровадження МСФЗ в Україні (табл. 1), що дає змогу визначити основні проблеми, які можуть виникати на кожному з них.

На нашу думку, основна проблема на шляху переходу банківських установ та підприємств до застосування МСФЗ під час складання фінансової звітності полягає в недостатній мобільності та гнучкості самих цих підприємств до змін, які РМБО постійно провадить із метою вдосконалення Міжнародних стандартів. В Україні ці зміни ще важче сприймати, оскільки вітчизняне законодавство також стрімко змінюється, часто не спираючись на міжнародні норми.

Фінансова звітність банків у цілому відповідає вимогам МСФЗ, але облік банки ведуть за нормами України, між показниками вітчизняної та міжнародної звітності є розбіжності, які необхідно усувати, але для цього немає чіткої єдиної методики. Практика показала, що банки України виявилися неготовими до формування фінансової звітності за МСФЗ, що пов'язано з недостатньою кваліфікацією бухгалтерського персоналу та недосконалістю законодавчо-нормативного забезпечення щодо обсягу та змісту фінансової інформації у звітах, їх структури та підходів до оцінювання статей фінансових звітів.

Незважаючи на те що існує багато проблем щодо впровадження у вітчизняну практику ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, на кожному з перелічених вище етапів упровадження МСФЗ в Україні вже багато зроблено: введено нові форми фінансової звітності; впроваджено нові методики обліку фінансових інструментів; проводиться поступове міжнародне визнання українських банків; здійснюється сприяння розвитку фінансових ринків шляхом надання користувачам зрозумілої фінансової інформації; посилюється банківський нагляд; розвивається внутрішній банківський контроль; підвищується ефективність операційних процедур банків; розвивається внутрішній аудит у банках тощо.

На нашу думку, перевагами використання МСФЗ під час складання фінансової звітності можна назвати передусім реальну можливість отримання інформації для прийняття управлінських рішень, які, з огляду на існуючу ситуацію в країні, особливо необхідні. Ретельний і рішучій підхід до впровадження МСФЗ у банківських установах забезпечить установлення нового рівня довіри з боку потенційних партнерів, а також залучення іноземних інвестицій і позик, що сприятиме виходу вітчизняних банківських структур на міжнародні ринки.

Висновки. Таким чином, Міжнародні стандарти фінансової звітності виступають ефективним інструментом отримання повної і зрозумілої для всіх користувачів інформації про діяльність банківських установ, порівняння результатів їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень у світлі інтеграції України до світової економіки.

Поряд із цим важливо також налагодити співробітництво з РМБО щодо можливості співпраці у рамках спеціалізованих професійних організацій для забезпечення створення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів із питань використання Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Для забезпечення швидкого реагування керівництва банківських установ та інших підприємств в Україні щодо змін та особливостей складання фінансової звітності за вимогами МСФЗ, на нашу думку, необхідно:

– проводити веб-семінари, створювати консультаційні Інтернет-центри, які допоможуть вітчизняним фахівцям-обліковцям мати необхідну інформацію для ефективного ведення бухгалтерського обліку;

– вдосконалювати нормативно-правову базу щодо регулювання бухгалтерського обліку банків в Україні;

– сприяти розвитку фінансових ринків шляхом надання зрозумілої, чіткої та правдивої інформації користувачам фінансової звітності банків;

– удосконалювати існуючі та розроблювати нові програмні продукти стосовно автоматизації бухгалтерського обліку в банках відповідно до Міжнародних стандартів;

– удосконалювати існуючі та розроблювати нові форми управлінської звітності з урахуванням вимог керівництва банку та з метою оптимізації даних для прийняття ефективних управлінських рішень;

– створити єдину методологічну базу, яка може бути використана не тільки зовнішніми користувачами фінансової звітності, але й органами державного управління, контролю та статистики для забезпечення прийняття стратегічних рішень загальнодержавного значення;

– удосконалювати та раціонально розподіляти фінансування державного регулювання впровадження МСФЗ в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єлисєєва О.К. Особливості складання фінансової звітності банківськими установами України / О.К. Єлисєєва, А.О. Нетета // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 3. – С. 147–150.
2. Чудовець В. Науково-практичні проблеми впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні / В. Чудовець // Прикладна економіка. – 2012. – № 12. – С. 61–63.
3. Колісник В.Ю. Проблеми і перспективи складання фінансової звітності відповідно до Міжнародних стандартів обліку та звітності / В.Ю. Колісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repository.hneu.edu.ua/.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. rada.gov.ua.
5. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07 груд. 2000 р. № 2121-III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. rada.gov.ua.
6. Закон України «Про Національний банк України» від 20 трав. 1999 р. № 679-XIV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
7. Дзюба О.М. Забезпечення інформаційної прозорості діяльності банківських установ за допомогою фінансової звітності: правовий та обліковий аспекти / О.М. Дзюба // Вісник Хмельницького національного університету. – Серія «Економічні науки». – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 144–147.
8. Постанова НБУ «Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» від 24 жовтня 2011 р. № 373 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/.
9. Легка С.А. Актуальні проблеми переходу українських підприємств на Міжнародні стандарти фінансової звітності / С.А. Легка // Студентський вісник Національного університету водного господарства та природокористування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ep3.nuwm.edu.ua/.
10. Касич А.О. Проблеми впровадження МСФЗ в України та шляхи їх вирішення / А.О. Касич, Я.Ю. Яковенко // Облік і фінанси. – 2013. – № 1(59). – С. 22–27.

УДК 330.87:338.24

Одношевна О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Драницький О.В.
студент
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ОБЛІКУ І АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

FINANCIAL-ECONOMIC MECHANISM OF ACCOUNTING AND AUDIT COSTS OF LIVESTOCK PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано сучасний стан ведення фінансово-економічної діяльності сільськогосподарського підприємства в розрізі здійснення обліку і аудиту витрат на виробництво продукції тваринництва. Наведено проблемні аспекти функціонування даної галузі. Представлені основні напрями удосконалення обліку і аудиту витрат виробництва продукції тваринництва. Наведено шляхи оптимізації первинного обліку продукції тваринництва. Проаналізовано стан здійснення аудиту витрат на виробництво продукції тваринництва. Представлено розроблений механізм оптимального проведення перевірки даного галузі.

Ключові слова: механізм, облік, аудит, витрати, продукція тваринництва.

АННОТАЦИЯ

Проанализировано современное состояние ведения финансово-экономической деятельности сельскохозяйственного предприятия в разрезе осуществления учета и аудита затрат на производство продукции животноводства. Приведено проблемные аспекты функционирования данной отрасли. Представлены основные направления усовершенствования учета и аудиту затрат производства продукции животноводства. Приведено пути оптимизации первичного учета продукции животноводства. Проанализировано состояние осуществления аудита затрат на производство продукции животноводства. Представлено разработанный механизм оптимального проведения проверки данной отрасли.

Ключевые слова: механизм, учет, аудит, затраты, продукция животноводства.

ANNOTATION

To analyze the current state of doing financial-economic activity of agricultural enterprises in the context of the implementation of accounting and audit costs for livestock production. To presents the problematic aspects of the industry. To presents the basic directions of improvement of accounting and audit costs of livestock production. Designed by ways to optimize the primary account animal products. Analyzed state of implementation audit expenditure on livestock production. Presented mechanism of audit of this industry.

Keywords: mechanism, accounting, audit, costs, livestock products.

Постановка проблеми. Облік процесу виробництва у тваринництві дає змогу нагромаджувати і систематизувати витрати на вирощування та відгодівлю тварин, стежити за збільшенням їх живої маси, вести облік наявного поголів'я, його живої маси, вартості на початок звітного періоду, а також змін цих показників за звітний період. Фінансово – економічний механізм обліку витрати виробництва у тваринництві розмежовуються за галузями і видами виробництв, тобто за спеціалізацією. Натомість витрати виробництва повинні суворо розмежовуватися за видами: витрати живої праці, використання коштів праці та предметів праці, основних засобів і малоцінних предметів, кормів, засобів захисту тварин. Тваринництво має низку істотних особливостей, які відображаються у створенні обліку [6, с. 84].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правильна і раціональна організація ведення обліку виробництва продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах повинна забезпечувати контроль за виконанням планів кількісних (кількість голів тварин, що поставлені на відгодівлю, і кількість центнерів приросту ваги тварин) і якісних показників відгодівлі, сприяти виявленню та використанню резервів підвищення ефективності відгодівельних операцій. Зазначимо, що дослідженням питання стосовно фінансово – економічного механізму обліку виробництва продукції тваринництва займались багато вітчизняних та зарубіжних вчених і науковців, зокрема О.П. Клименко, Л. Лавріненко, В. Моссаковський, О.В. Остапчук, І.Б. Садовська, Л.К. Сук та інші. Дослідивши матеріали публікацій представлених авторів, зазначимо, що питання фінансово-економічного механізму обліку виробництва продукції тваринництва досліджено не в повному обсязі і потребує більш глибокого аналізу із представленням шляхів його оптимізації.

Постановка завдання. Метою написання статті є детальний аналіз впливу фінансово-економічних механізмів на облік виробництва продукції тваринництва, а також представлення шляхів його оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Основним завданням обліку витрат виробництва продукції тваринництва є: контроль за збереженням тварин; реєстрація руху поголів'я, з метою визначення потреби в кормах; правильне обчислення вартості тварин при їх надходженні і вибутті, здійснення заходів, щодо нестач, крадіжок. У первинному обліку використовується велика кількість різноманітних документів, на підставі яких виробляються всі наступні записи. Бухгалтерські документи поділяють на п'ять

груп: – з обліку витрат праці; – з обліку предметів праці; – з обліку засобів праці; – з обліку вартості виконаних робіт і наданих послуг; – з обліку виходу продукції, приросту живої маси та одержаного приплоду [5, с. 115].

Основними документами з обліку витрат праці працівників тваринництва є: – табель обліку робочого часу; – розрахунок нарахування заробітної плати працівникам тваринництва; – наряд на відрядну роботу. Нарахування заробітної плати здійснюється за одержану продукцію (приріст живої маси, приплід, шерсть та ін.) згідно з діючими в господарстві нормативами [2, с. 20].

Основним видом витрат предметів праці стосовно обліку витрат у тваринництві є витрати кормів, первинний облік яких ведуть у Відомостях обліку витрат кормів. Відомість є комбінованим накопичувальним документом, на підставі якого здійснюють видачу та списання кормів. Зведений облік витрат кормів ведуть у Журналі обліку витрачання кормів. У ньому для кожного виду кормів і групи тварин відводять окремі сторінки, на яких записують витрати кормів за їх видами у фізичній масі в перерахунку на кормові одиниці та за вмістом протеїну, а також кормо-дні. Витрачання інших матеріальних цінностей (біопрепаратів, медикаментів тощо) оформлюється у встановленому порядку накладними (внутрішньогосподарського призначення) та іншими видатковими документами. Списання витрачених малоцінних і швидкозношуваних предметів, спецодягу, спецвзуття, малоцінних необоротних активів проводять на підставі Актів на списання виробничого та господарського інвентарю. При витрачанні товарно-матеріальних цінностей обов'язково перевіряють правильність застосування норм витрат, відповідність зазначеного поголів'я тварин фактичній наявності на кожну дату[1, с. 72].

Витрати засобів праці фіксують у Розрахунках нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів у встановленому порядку. Витрати з обліку вартості виконаних робіт і наданих послуг відображають на підставі рахунків, актів на приймання виконаних робіт. Послуги вантажного автотранспорту для тваринництва списують на підставі Подорожнього листа вантажного автомобіля.

Для оприбуткування продукції тваринництва використовують ряд документів, їх можна поділити на дві групи: 1) документи на оприбуткування готової продукції, процес виробництва якої закінчено; 2) документи на оприбуткування приросту живої маси та приплоду тварин, що оприбутковується і яка існує тільки у вигляді живих тварин [4, с. 75].

Аудиторська перевірка витрат на виробництво продукції тваринництва займає важливе місце в ефективному ведені господарської діяльності підприємства. На початку проведення аудиту важливо правильно оцінити систему внутрішнього контролю, бухгалтерського обліку, рівень суттєвості і аудиторський ризик. Аудитору слід на підставі оцінки стану систем внутрішнього контролю і бухгалтерського обліку оцінити аудиторський ризик і розробити

Документ 1

УДОСКОНАЛЕНА НАКОПИЧУВАЛЬНА ВІДОМІСТЬ НА ОПРИБУТКУВАННЯ ПРИПЛОДУ ТВАРИН

Рік	Місяць	Назва підприємства	Ферма	**НАКОПИЧУВАЛЬНА ВІДОМІСТЬ № __ НА ОПРИБУТКУВАННЯ ПРИПЛОДУ ТВАРИН**	П.І.Б завідувача фермою
20__	березень	СФГ «Сонячне»	№__		

Група тварин – Свині

Дата	П.І.Б. особи, за якою закріплені тварини	Кличка та номер матки	Народилося живими				Кличка, інвентарний номер (присвоєний)	Вартість приплоду, грн.	Кореспонденція рахунків		Підпис особи про одержання приплоду
			хряки, баранчики		свинки, ярочки						
			голів	маса, кг	голів	маса, кг			Дт	Кт	
__.__.__р.	П.І.Б.	1354	3	4	4	3	-	300	21	23	
__.__.__р.	П.І.Б	1652	3	4	3	4	-	300	21	23	
__.__.__р.	П.І.Б	1437	5	3	2	3	-	300	21	23	
__.__.__р.	П.І.Б	1931	6	4	3	4	-	300	21	23	
__.__.__р.	П.І.Б	1654	4	3	5	4	-	300	21	23	
РАЗОМ за місяць			21	18	17	18	-	1500	-	-	

Завідувач фермою _____ Зоотехнік _____ Бухгалтер _____

Удосконалено авторами

аудиторські процедури, що дозволять понизити його до прийнятно низького рівня. Рекомендуємо в ході перевірки витрат на виробництво продукції тваринництва з'ясовувати наступні питання:

1) обґрунтованість списання понесених витрат на виробництво продукції тваринництва;

2) додержання окремо взятим підприємством норм, визначених П(С)БО 16 «Витрати»;

3) обґрунтованість відображення витрат згідно класифікації видів діяльності;

4) правильність оформлення операцій з обліку витрат виробництва і калькуляції собівартості та виходу продукції тваринництва в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку;

5) законність і достовірність формування загальновиробничих витрат, їх розподілу та відображення в обліку.

Оцінюючи сучасний стан фінансово-економічних аспектів ведення обліку та аудиту витрат на виробництво продукції тваринництва, зазначимо, що дане питання потребує більш глибокого аналізу та розробки рекомендацій за для подальшого удосконалення функціонування представленої ділянки фінансово – господарської діяльності окремо взятого сільськогосподарського підприємства [3, с. 38].

Досконалий процес ведення обліку витрат на виробництво продукції тваринництва у більшості сільськогосподарських підприємств займає важливу стратегічну позицію, адже галузь тваринництва є провідною для більшості сільськогосподарських господарств і ряд виявлених в процесі дослідження недоліків впливає на погіршення діяльності підприємства та країни в цілому. Тому першим кроком для удосконалення фінансово-економічного механізму здійснення обліку витрат виробництва продукції тваринництва є оптимізація саме первинного обліку. Так, з метою скорочення витрат праці на заповнення первинної документації з обліку надходження та руху тварин і тваринницької продукції, а в подальшому їх опрацювання, пропонуємо запровадити у сільськогосподарських підприємствах розроблену Накопичувальну відомість на оприбуткування приплоду тварин (документ 1).

У відомості вказують, за ким із тваринників була закріплена тварина, яка дала приплід, кличку і номер матки, кількість і вагу приплоду, присвоєні молодняку номери. Такий порядок передбачено з метою забезпечення контролю за оприбуткуванням тварин від приплоду. Адже якщо протягом місяця буде загибель новонароджених тварин та коли не буде по них актів на приплід та відомостей, то можуть не оформляти й актів на вибуття, що зумовить неточність економічної інформації та погіршення фінансово-господарської діяльності в цілому.

Рис. 1. Фінансово-економічний механізм здійснення аудиторської перевірки витрат виробництва продукції тваринництва

Розроблено авторами

Відомість рекомендовано складати замість другого примірника Акта на оприбуткування приплоду тварин. Удосконалена відомість складатиметься на підставі Акту на оприбуткування приплоду тварин, а в кінці місяця, після занесення даних у Книгу обліку руху худоби і птиці та Розрахунок нарахування оплати праці працівникам тваринництва, разом із Звітом про рух худоби і птиці на фермі передаватиметься в бухгалтерію окремо взятого підприємства.

Для удосконалення фінансово-економічного механізму діяльності сільськогосподарського підприємства в розрізі проведення аудиторських перевірок витрат на виробництво продукції тваринництва пропонуємо удосконалений алгоритм перевірки останніх (рис. 1).

Наведений на рисунку фінансово-економічний механізм здійснення аудиторської перевірки витрат на виробництво продукції тваринництва дозволить оптимізувати виробничий процес окремо взятого підприємства, уникнути непередбачених затрат та, як результат максимізувати кінцевий прибуток.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті представленого у статті аналізу стосовно забезпечення оптимального функціонування фінансово-економічного механізму обліку і аудиту витрат на виробництво продукції тваринництва доцільно представити ряд висновків. Зокрема наведенні результати дослідження дозволять окремо взятому сільськогосподарському підприємству оптимізувати первинний облік, як головну складову його функціонування на початковому етапі, налагодити документообіг та його організацію. Також було представлено головні проблемні аспекти здійснення аудиту витрат виробництва продукції тваринництва та представлено механізм його раціонального та ефективного здійснення. Вважаємо, що наведені напрями удосконалення фінансово – економічної діяльності сільськогосподарського підприємства в розрізі обліку і аудиту витрат тваринництва, дозволить підвищити ефективність його функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клименко О.П. Економічна сутність і класифікація біологічних активів [Текст] / О.П. Клименко // Економічний аналіз. – 2010. – №6. – С. 72 – 76.
2. Лавріненко Л. «Біологічні активи» – новий сільськогосподарський стандарт бухгалтерського обліку // Баланс – Агро. – 2006. – №4. – С. 20-22
3. Моссаковський В. Облік біологічних активів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №4. – С. 38-48.
4. Остапчук О.В. Місце і роль біологічних активів у господарському процесі // Облік і фінанси АПК. – 2015. – №1. – С. 76-79
5. Перевозник Н.В. Біологічні активи як обліково-аналітична та економічна категорія [Текст] / Н.В. Перевозник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6 (73). – С. 115-118
6. Садовська І.Б. Концептуальні основи бухгалтерського обліку і відображення у фінансовій звітності біологічних активів // Облік і фінанси АПК. – 2009. – №4. – С. 84-87
7. Сук Л.К. Облік біологічних активів [Текст] / Л.К. Сук, П.Л. Сук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – №9-10. – С. 128-134.

УДК 338.64

Ординська В.О.
студентка
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Полторак А.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІЗ САНІТАРНО-ГІГІЄНІЧНОЇ ОБРОБКИ ПРИМІЩЕНЬ

WAYS OF PERFECTION ACCOUNTING INCOME FROM OPERATIONS ACTIVITIES IN ENTERPRISES WITH FOR SANITARY PROCESSING FACILITIES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено напрямам розвитку облікового відображення доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень. Запропоновано практичні рекомендації щодо вирішення наявних проблем в обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень та проаналізовано очікувані результати від застосування представлених пропозицій. Запропоновано вдосконалення, спрямовані на підвищення достовірності обліково-аналітичної інформації про доходи від операційної діяльності, підвищення аналітичності обліку й оптимізації структури доходів. Упровадження запропонованих пропозицій з удосконалення обліку доходів від операційної діяльності створить належне інформаційне забезпечення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Ключові слова: доходи, доходи від операційної діяльності, облік доходів, санітарно-гігієнічна обробка приміщень, удосконалення обліку доходів.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена направлениям развития учетного отражения доходов от операционной деятельности на предприятиях санитарно-гигиенической обработки помещений. Предложены практические рекомендации по решению имеющихся проблем в учете доходов от операционной деятельности на предприятиях санитарно-гигиенической обработки помещений и проанализированы ожидаемые результаты от применения представленных предложений. Предложенные усовершенствования направлены на повышение достоверности учетно-аналитической информации о доходах от операционной деятельности, повышение аналитичности учета и оптимизации структуры доходов. Внедрение предложенных предложений по совершенствованию учета доходов от операционной деятельности создаст надлежащее информационное обеспечение для принятия обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова: доходы, доходы от операционной деятельности, учет доходов, санитарно-гигиеническая обработка помещений, совершенствование учета доходов.

ANNOTATION

The article is dedicated display areas of your income from operations in enterprises of sanitary treatment facilities. Practical recommendations for solving existing problems on account of income from operations in enterprises with sanitary processing facilities and analyzed the expected results from the application submitted proposals. The proposed improvements are aimed at improving the reliability of accounting and analytical information on income from operations, increase analyticity accounting and optimization of income structure. Implementation of the proposed suggestions on improvement of income from operations will create proper informational support to make informed management decisions.

Keywords: income, income from operations, revenue accounting, sanitary and hygienic processing facilities, improvement of income.

Постановка проблеми. Підприємства санітарно-гігієнічної обробки приміщень вбачають мету своєї діяльності у тому числі і в отриманні доходів, обсяг яких має бути достатнім не лише для покриття поточних витрат, але й для забезпечення отримання чистого прибутку. Прибуток є якісним узагальнюючим показником роботи підприємства через те, що за його величиною можна проаналізувати ефективність усіх видів діяльності суб'єктів. Важливими вже на початкових етапах ведення діяльності є питання забезпечення рентабельного функціонування підприємств, які надають послуги з дератизації, дезінсекції та дезінфекції. У зв'язку з цим загострюється актуальність проблем з удосконаленням форм і методів бухгалтерського обліку й аудиту доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження теоретико-методичних та практичних засад бухгалтерського обліку доходів від операційної діяльності зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Н.І. Беренда, Ю.М. Данилевська, А.П. Захаров, А.М. Кадацька, Я.С. Карп'як, Т.В. Кобилюх, Ф. Макарук, В.М. Мельник, Л.В. Нападовська, Т.С. Осадча, Л.В. Острівна, Т.І. Перепелиця, Н.М. Пилипчук, Н.В. Прохар, С.Й. Сажинець, Н.А. Сітко, В.В. Сопко, Н.Б. Фірко, У.Й. Черевата та ін. Здебільшого у фундаментальних працях зазначених авторів приділено увагу особливостям обліку та формуванню доходів у різних галузях економіки, у тому числі шляхам удосконалення обліку доходів від операційної діяльності [5, с. 117].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними залишаються проблеми застарілості інформації стосовно специфіки визнання доходів від операційної діяльності, що представлена в Наказі про облікову політику (а саме джерела отримання доходів, визначення доходів від операційної діяльності, відображення статей доходів з урахуванням принципів управлінського обліку), часткової автоматизації обліку доходів від операційної діяльності і результатів цієї діяльності, відсутності деталізації рахунків обліку доходів від операційної діяльності, планування отримання доходів від операційної діяльності, а також внутрішньогосподарського контролю доходів від операційної діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні недоліків ведення обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень; визначенні шляхів удосконалення обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень та очікуваних результатів від їх упровадження в практику суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши відображення обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень, які надають дератизаційні, дезінфекційні та дезінсекційні послуги, необхідно зауважити, що переважно він здійснюється за загальними правилами чинного законодавства у сфері обліку доходів, але існують деякі особливості. З метою раціональної організації бухгалтерського обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах санітарно-гігієнічної обробки приміщень представлено комплекс рекомендацій щодо обліку доходів (табл. 1).

На даному етапі розвитку в обліковій роботі підприємств із санітарно-гігієнічної обробки приміщень найчастіше використовується програма «1С Бухгалтерія: версія 7.7.», яка не задовольняє всі потреби вищезазначених підприємств, саме тому зазначеним суб'єктам господарювання доцільно вдосконалювати свої системи автоматизації оперативного і бухгалтерського обліку, особливо автоматизацію обліку доходів від операційної діяльності та фінансових результатів із застосуванням програми «1С Бухгалтерія: версія 8.3». Ця програма спроможна забезпечувати вирішення всіх завдань, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства, якщо остання повністю від-

Таблиця 1

Запропоновані шляхи вдосконалення обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень

№	Проблема обліку на підприємстві	Орієнтири розвитку обліку доходів	Очікувані результати від упровадження
1	Застаріла інформація стосовно специфіки визнання доходів від операційної діяльності, представлена в Наказі про облікову політику	Вдосконалення Наказу про облікову політику підприємства стосовно обліку доходів від операційної діяльності, а саме детальний опис: – джерел отримання доходів; – визначення доходів від операційної діяльності; – відображення статей доходів з урахуванням принципів управлінського обліку	Сприяння більш повному та точному обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень та висвітлення її у фінансовій звітності
2	Часткова автоматизація обліку доходів від операційної діяльності і результатів цієї діяльності	Застосування інформаційних систем і комп'ютерних технологій, у т. ч. новітніх програм для обліку, а саме програми «1С Бухгалтерія: версія 8.3»	Підвищення достовірності обліково-аналітичної інформації про доходи від операційної діяльності
3	Відсутність деталізації рахунків обліку доходів від операційної діяльності	Розкриття інформації про надання послуг санітарно-гігієнічної обробки приміщень на аналітичних субрахунках	Проведення поглибленого аналізу реалізації, вирішення питань доцільності застосування того чи іншого маркетингового інструмента, організація контролю обліку доходів та прийняття обґрунтованих управлінських рішень
4	Відсутність планування отримання доходів від операційної діяльності	Класифікація доходів шляхом групування ознак за напрямами використання інформації про доходи в системі управління	Підвищення аналітичності обліку, оптимізація структури доходів
5	Відсутність внутрішньогосподарського контролю доходів від операційної діяльності	Розроблення концептуальних та методичних підходів до інтегрованої побудови внутрішньогосподарського контролю доходів операційної діяльності	Фіксація фактів відхилень, оперативний аналіз причин їх виникнення та можливих наслідків, забезпечення можливості оцінки небезпеки виникнення ризиків і здатності приймати ефективні управлінські рішення

Джерело: узагальнено автором

повідає за облік на підприємстві, включаючи, наприклад, виписку первинних документів, обліку реалізації послуг і т. д. Склад рахунків, організація аналітичного, валютного, кількісного обліку на рахунках відповідають вимогам законодавства щодо ведення бухгалтерського обліку і віддзеркаленню даних у звітності. За необхідності користувачі можуть самостійно створювати додаткові субрахунки і розрізи аналітичного обліку [1].

Серед основних переваг програми «1С Бухгалтерія: версія 8.3» для підприємств із санітарно-гігієнічної обробки приміщень доцільно виокремити: кращу інтеграцію є з MS Office, можливість роботи через браузер, суттєво більші можливості формування аналітичних звітів та наявність типових і сумісних конфігурацій, які доцільно застосовувати на підприємствах вузької спрямованості. Необхідно також зазначити, що в період оновлення програми працівникам підприємства потрібно витратити деякий час для освоєння даної версії, а суб'єкту господарювання – понести додаткові витрати на впровадження нової програми.

Процес бухгалтерського обліку доходів від операційної діяльності та фінансових результатів на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень представлено на рис. 1.

Рис. 1. Схема обліку доходів за допомогою програмної системи «1С Бухгалтерія: версія 8.3» на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень

Для чіткого планування отримання доходів від операційної діяльності та для ефективного управління ними необхідна детальна, науково обґрунтована класифікація, що побудована на логічних ознаках та спрямована на досягнення цілей обліку, аналізу, планування. Підприємствам із санітарно-гігієнічної обробки приміщень рекомендується класифікувати доходи шляхом групування ознак за напрямами використання інформації про доходи в системі управління, тобто класифікувати доходи за ринками збуту та за видами наданих послуг. Така класифікація доходів від операційної діяльності підвищить аналітичність обліку та дасть змогу оптимізувати структуру доходів.

На підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень для відображення доходів від надання послуг використовується рахунок 70 «Доходи від реалізації», до якого суб'єкти господарювання відкривають субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», де узагальнюється інформація про доходи від реалізації послуг дератизації (винищування гризунів), дезінсекції (боротьба з тарганами та комахами) та дезінфекції. За кредитом рахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» на підставі розрахунків бухгалтерії відображається одержання доходу від наданих послуг, за дебетом – відповідна сума непрямих податків (податку на додану вартість та інших податків, передбачених законодавством).

У результаті аналізу з'ясовано, що на більшості підприємств із санітарно-гігієнічної обробки приміщень не відкриваються аналітичні субрахунки другого та третього порядків до субрахунків, що призначені для обліку доходів від реалізації послуг. Пропонуємо відкрити такі субрахунки (табл. 2), що надасть можливість поглиблення аналітичної деталізації для раціональної організації їх контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Таблиця 2

Запропоновані аналітичні рахунки до субрахунку 703 «Доходи від реалізації робіт і послуг» на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень

Код рахунка	Назва рахунка	Код рахунка	Назва рахунка
703.1	Дохід від реалізації послуг дератизації	703.3	Дохід від реалізації послуг дезінфекції
703.2	Дохід від реалізації послуг дезінсекції	703.4	Дохід від реалізації одномоментних дератизаційних, дезінфекційних, дезінсекційних послуг

Джерело: запропоновано автором

Що ж до інших операційних доходів, то, на нашу думку, впровадження аналітики до субрахунків рахунку 71 «Інший операційний дохід» недоцільно, адже вони займають незначну частку в загальному показнику доходів від операційної діяльності підприємств із санітарно-гігієнічної обробки приміщень і тому не потребують деталізації.

За допомогою цих рахунків виникає можливість виділити з усього доходу підприємства дохід від реалізації послуг за різними методами активізації наданих послуг, що дає змогу проводити поглиблений аналіз реалізації, вирішувати питання доцільності застосування того чи іншого маркетингового інструмента [3, с. 26], що сприятиме прийняттю ефективніших управлінських рішень у процесі формування чистого доходу підприємства.

Достовірність бухгалтерського обліку доходів від операційної діяльності, законність та доцільність господарських операцій забезпечує

внутрішньогосподарський контроль. На більшості підприємств із санітарно-гігієнічної обробки приміщень бухгалтерський контроль законності операцій здійснюється частково, тому на вищезазначених суб'єктах господарювання доцільно розробити концептуальні та методичні підходи до інтегрованої побудови внутрішньогосподарського контролю доходів від операційної діяльності, тобто інтегрувати систему бухгалтерського обліку за допомогою деталізації даних за окремими структурними підрозділами за допомогою відкриття нових розділів у плані рахунків та відкриття аналітичних рахунків, призначених для внутрішньогосподарського контролю доходів від операційної діяльності. Це дасть змогу фіксувати факти відхилень бухгалтерського обліку від законодавчо-нормативних документів, оперативно аналізувати причини їх виникнення та можливі наслідки, забезпечить можливість оцінки небезпеки виникнення ризиків і сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень.

Висновки. У процесі розроблення напрямів розвитку обліку доходів від операційної діяльності на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень виділено найрозповсюдженіші недоліки обліку доходів, а саме: застаріла інформація стосовно специфіки визнання доходів від операційної діяльності, представлена у Наказі про облікову політику; часткова автоматизація обліку доходів від операційної діяльності і результатів цієї діяльності; відсутність деталізації рахунків обліку доходів від операційної діяльності; відсутність планування отримання доходів від операційної діяльності; відсутність внутрішньогосподарського контролю доходів від операційної діяльності. З метою підвищення інформативності та достовірності обліку запропоновано: вдосконалити Наказ про облікову політику стосовно обліку доходів від операційної діяльності; застосовувати сучасні інформаційні системи і комп'ютерні технології, а саме програму «1С Бухгалтерія: версія 8.3»; розкривати інформацію про надання послуг санітарно-гігієнічної обробки приміщень на аналітичних субрахунках; класифікувати доходи шляхом групування ознак за напрямами використання інформації про доходи в системі управління. Застосування даних пропозицій з удосконалення організації обліку доходів дасть змогу створити належне інформаційне забезпечення для прийняття оперативних управлінських рішень, сприятиме більш повному розкриттю даних про доходи на підприємствах із санітарно-гігієнічної обробки приміщень, що, своєю чергою, дасть змогу поліпшити інформаційне забезпечення процесу управління доходами та сприятиме підвищенню ефективності діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дуганець Н. Щодо проблемних питань обліку доходів і витрат підприємства / Н. Дуганець, А. Барткова // Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Інститут бухгалтерського обліку і аудиту в Україні, контроль та аналіз в умовах глобальних економічних змін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://goo.gl/Yai6w1.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://goo.gl/mSvOb9.
3. Корягін М.В. Удосконалення обліку доходів, витрат та фінансових результатів підприємств сфери електронної комерції / М.В. Корягін, І.Б. Плотніченко // Облік і фінанси. – 2014. – № 2. – С. 24–31.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Положення від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://goo.gl/GqCzPk.
5. Стригуль Л.С. Актуальні проблеми системного підходу до організації обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності підприємств / Л.С. Стригуль, В.П. Остапенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства». – 2014. – № 37. – С. 116–120.
6. Тягнирядно Л.Л. Облікова політика підприємства щодо доходів, витрат та фінансових результатів / Л.Л. Тягнирядно // Університетські наукові записки. – 2013. – № 4. – С. 584–590.

УДК 657:22

Осадча Т.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант
Житомирського державного технологічного університету

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕНТИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

CLASSIFICATION RENT IN ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

Звужене трактування ренти та відсутність такого поняття у бухгалтерському обліку є перепонами для реалізації положень концепції стійкого розвитку. Рента формує прибуток власника, тому розроблено класифікацію видів ренти з метою її відображення в бухгалтерському обліку та надання детальної інформації управлінському персоналу. Ренту, що виникає у підприємства, поділено на природну та економічну. До природної ренти віднесено земельну, гірничу, водну та лісову, які поділяються на підвиди. До економічної – фінансову та інтелектуальну з відповідними підвидами. Це сприяє визначенню рентного доходу та відображенню його в бухгалтерському обліку з метою управління доходами власників капіталу з урахуванням необхідності управління антропогенним впливом на навколишнє природне середовище та забезпеченням майбутніх поколінь ресурсами.

Ключові слова: рента, природна рента, економічна рента, класифікація ренти, облік ренти.

АННОТАЦИЯ

Суженная трактовка ренты и отсутствие такого понятия в бухгалтерском учете являются препятствиями для реализации положений концепции устойчивого развития. Рента формирует прибыль владельца, поэтому разработана классификация видов ренты с целью ее отражения в бухгалтерском учете и предоставления детальной информации управленческому персоналу. Ренту, которая возникает у предприятия, разделено на природную и экономическую. К природной ренте относятся земельная, горная, водная и лесная, которые делятся на подвиды. К экономической – финансовая и интеллектуальная с соответствующими подвидами. Это способствует определению рентного дохода и отражению его в бухгалтерском учете с целью управления доходами владельцев капитала с учетом необходимости управления антропогенным воздействием на окружающую среду и обеспечения будущих поколений ресурсами.

Ключевые слова: рента, природная рента, экономическая рента, классификация ренты, учет ренты.

ANNOTATION

Narrowed interpretation of rents and the lack of such a concept in accounting is an obstacle to implementation of the concept of sustainable development. Rent generates profit owner, because the classification of types of rent for its reflection in the accounting and providing detailed management personnel. Annuities arising in the company, divided into natural and economic. The natural land rents charged, mining, water and forest rents, which are divided into subtypes. Before the economic - financial and intellectual with appropriate subspecies. This helps determine the rental value and display its accounting to manage the income of owners of capital, with the need to control anthropogenic impacts on the environment and providing resources for future generations.

Keywords: rent, natural rent, economic rent, rent classification, accounting rents.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку соціально-економічних відносин усе більше приділяється уваги як соціальним, так і екологічним проблемам, адже назріла екологічна криза та зниження соціального рівня життя населення не може залишитися без уваги економічної науки. Дана ситуація зумовлює необхідність трансформації положень економічної та облікової науки в напрямі забезпечення стійкого розвитку економічної системи.

Одним із проблемних питань справедливого розподілу існуючих ресурсів Землі між існуючим та майбутнім поколіннями, що задекларовано Концепцією стійкого розвитку, є питання формування, розподілу та використання ренти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з XVIII і до початку XX ст. сформовано теоретико-методологічні основи формування рентної політики, а також механізми утворення й інструменти розподілу і перерозподілу рентних доходів. Розвивали теорію ренти та досліджували види ренти А.І. Амоша, І.Д. Андрієвський, М.М. Коржнев, П.І. Пономаренко, О.О. Веклич, В.В. Витвицький, Ю.В. Вакулина, О.В. Врублевська, П.І. Гайдуцький, А.М. Стельмащук, Д.С. Добряк, І.А. Розумний, О. Длугопольський, Н.В. Жикаляк, М. Колесник, М.А. Комаров, Ю.П. Белов, О.С. Монастирних, І.М. Кирилюк, Н.С. Кручок, В. Міщенко, Ю.А. Наврозова, Ю.В. Разовський, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, А. Сазонов, А.Є. Черпак, А.А. Шустіков, Ю.В. Яковець, И.А. Яковлева та ін. Переважна більшість указаних авторів дослідження спрямовували винятково на певний вид ренти.

Низка вчених, зокрема В.Г. Федоренко [1] та М.М. Галущак [2], у своїх роботах розкривали механізм утворення земельної ренти за її видами. Так, різні види ренти характеризуються відмінностями в природних умовах, своїх якісних характеристиках, які призводять до того, що за наявності однакових витрат на різні за якістю ресурси отримуються різний економічний ефект і неоднаковий додатковий дохід (рента).

Природно-ресурсна рента, на думку М.М. Галущак [2, с. 163], виникає в результаті господарської діяльності, пов'язаної з використанням у суспільному виробництві природних ресурсів як засобів виробництва. Дохід від господарської діяльності розподіляється між власником природного ресурсу (рента) та користувачем цього ресурсу, який є власником продукції, виробленої в процесі користування природними ресурсами.

Звичайно, використовувати ефект від ділянок власник буде за ціною третьої ділянки,

оскільки землевласник повинен покрити свої витрати й отримати мінімальний прибуток. Економічний ефект, який отримується з кращих ділянок, також можна використовувати за вартістю гіршої ділянки. Різниця, яка виникає між отриманим доходом від економічного ефекту та доходу від найгіршої за якістю ділянки, і становить розмір додаткового доходу (ренти).

Під природною рентою М.М. Галущак [2, с. 163] розуміє додатковий прибуток, який отримують понад певний прибуток на витрачені працю і капітал. Природна рента поділяється за видами природних ресурсів на земельну, гірську, водну, лісову тощо. Утворення ренти обумовлено сприятливішими умовами, в яких один з природокористувачів знаходиться перед іншим, наприклад, за рахунок виявлення, розвідки і видобутку природних копалин із кращими гірничо-геологічними характеристиками, вищої продуктивності пластів, місця розташування природних ресурсів, кращих кліматичних умов, вищої природної родючості землі, наявності привілеїв тощо.

Абсолютна рента в умовах обмеження пропозиції присутня на всіх об'єктах розробки й значною мірою визначається ціною природного ресурсу. Диференційна рента є додатковим прибутком, який отримується під час експлуатації природного ресурсу, що обумовлений властивостями природного об'єкта чи високою продуктивністю додаткових вкладень капіталу. Диференційна рента може набувати форми ренти I роду і ренти II роду.

Диференційна рента I роду пов'язана з вищою якістю природного об'єкта, з близькістю до ринків збуту тощо. Диференційна рента II роду є додатковим прибутком, який виникає внаслідок послідовних вкладень капіталу. Причому диференційна рента II роду можлива тільки для поновлюваних природних копалин.

Дохід, який отримують землевласники, реалізуючи власність на землю, називають земельною рентою. Основною причиною виникнення її визначають існування монополії на землю як об'єкта господарювання. Г.П. Пасемко, Г.М. Пасемко [3, с. 6] виділяють такі форми земельної ренти: абсолютну, диференційну I, диференційну II, монопольну. За результатами дослідження вчені виявили підхід до формування диференційної ренти, який передбачає припущення про відсутність диференційної ренти в умовах розвитку економіки, як наслідок, це безперспективність будь-якого встановлення цін на природні ресурси. Таку позицію не підтримуємо, оскільки однакова за кількістю та якістю праця, вкладена, наприклад, у різні за якістю природні ресурси, дає різні економічні результати.

Монопольна рента утворюється в особливих кліматичних умовах або ж на землях особливої якості. Саме на них можливе обмежене виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими, унікальними якісними характеристиками. Джерело монопольної ренти є результатом додаткових вкладень праці і капіталу в землю. Це, як правило, частина прибутку, створена в інших галузях виробництва, яку отримує землевласник через монопольні ціни, тобто через перерозподіл. Тому монопольну ренту Г.П. Пасемко та Г.М. Пасемко [3, с. 7] ще характеризують як незароблений дохід, або квазіренту.

Ренту, яка утворена в процесі видобування корисних копалин, називають гірничою рентою [4]. Вона не може розглядатися лише з вузькогалузевих позицій гірничого виробництва. Гірнича рента пов'язана з іншими видами ренти та макроекономічними процесами, має природне джерело виникнення та загальноекономічний характер прояву. За класичним підходом рента в гірничій промисловості поділяється на абсолютну та диференційну.

Певні вчені до класичних видів гірничої ренти додають й інші. Так, В. Міщенко [5, с. 28–29] виділяє монопольну (одержується з тих ділянок, де видобуваються рідкісні корисні копалини, які продаються за монопольними цінами, що визначаються лише платіжною здатністю споживачів); О.О. Веклич [6, с. 107] – екологічну (пов'язану з використанням природних ресурсів відповідно до принципів стійкого розвитку); М. Колесник [7, с. 81] – цінову (призначену для формування механізму рентного оподаткування); А.І. Амоша, Л.Л. Стариченко [8, с. 4] – гірничо-виробничу (формується в результаті видобування корисних копалин) та ін. Низка вчених [9; 10], підтримуючи позицію західних економістів [11; 12], уважають, що абсолютної гірничої ренти не існує. Таку позицію вважаємо необґрунтованою, адже надра є вичерпними, а отже, формують абсолютну гірничу ренту.

Н.В. Жикаляк [4, с. 182–184] гірничу ренту поділяє на гірничу, яка не залежить від поведінки суб'єкта господарювання, та підприємницьку у сфері гірської промисловості, яка залежить від поведінки суб'єкта господарювання. Під гірничою рентою автор розуміє частину економічного прибутку від передачі прав власності земельної ділянки та надр для добування корисних копали або від реалізації продукції гірської промисловості. Підприємницька рента, на думку автора, – це частина економічного прибутку від продажу прав на мінеральні ресурси або продукцію гірської промисловості, обумовлена переважно рішеннями та діями суб'єктів господарювання в процесі здійснення інвестицій у поточній діяльності.

Водна рента, за дослідженнями Ю.А. Наврозової [13], є певним видом надприбутку, який залежить від природних властивостей води, що отримує суб'єкт господарювання завдяки експлуатації обмежених різноякісних водних ресурсів. Розрізняють три основні форми водної ренти: абсолютну, диференційну та монопольну.

Під лісовою рентою О.В. Врублевська [14, с. 13] розуміє частину доданої у процесі природокористування вартості, на яку претендує власник лісу, властивості якого залучаються разом з іншими факторами виробництва. Лісова рента існує у формі диференційної ренти I роду (за якістю і місцерозташуванням) та диференційної ренти II роду, що відображає ефективність додаткових витрат на відтворення, охорону та експлуатацію лісових ресурсів.

Фінансовою рентою, або ануїтетом, А.А. Шустіков [15, с. 120] називає потік платежів, усі члени якого – позитивні величини, а часові інтервали між двома послідовними платежами постійні незалежно від походження цих платежів, їх призначення і мети. Видом фінансової ренти є постійна фінансова рента, під якою розуміють потік послідовних фіксованих платежів, що здійснюються через рівні проміжки часу.

За джерелом формування можна виокремити внутрішню та зовнішню ренти [16, с. 230]: внутрішня рента базується на надлишку та незбалансованості влади в самому підприємстві і пов'язана з поведінкою агентів підприємства відносно його активів; зовнішня рента – це доходи, які отримує підприємство за рахунок своїх споживачів і які значно перевищують результати його діяльності для суспільства в цілому.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатнє приділення уваги ренті значно збільшує ризик недостовірної оцінки фінансового стану підприємств і впливає на об'єктивність та ефективність прийняття управлінських рішень. Як наслідок, необхідною є розробка організаційно-методичних положень бухгалтерського обліку ренти, що дасть змогу сформувати вичерпну та достовірну інформацію для управління підприємством.

Ситуація, що склалася, стала поштовхом для розробки облікового відображення ренти на основі розробленої класифікації з метою забезпечення достовірності інформації про доходи підприємства. Економічна теорія чітко визначає особливості рентних відносин на рівні держави, проте в бухгалтерському обліку немає будь-якої інформації, що стосується облікового відображення ренти як одного з видів доходів підприємства.

Проблемам облікового відображення ренти в сучасній економічній науці приділено незначну увагу. Протягом останніх років піднімалися питання бухгалтерського обліку одного з видів ренти. Так, питання земельної ренти досліджувалися такими авторами, як: С.Г. Вегера, В.М. Жук, Т.П. Остапчук, Д.А. Панков та ін.; інтелектуальної ренти в частині інтелектуального капіталу – М.О. Воронова, О.П. Левченко, С.Ф. Легенчук, Н.М. Проскуріна та ін.; екологічної ренти – О.В. Вороновська, І.В. Замула. Отже, питання облікового відображення ренти за її видами відповідно до класифікації, придатної для використання в бухгалтерському обліку, потребують додаткового поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у розробці класифікації видів ренти, що може виникнути у суб'єкта господарювання, з метою її бухгалтерського обліку як доходу підприємства в межах реалізації положень концепції стійкого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на складність ідентифікації та оцінки, у бухгалтерському обліку рента окремим об'єктом не виділяється. Але відсутність інформації щодо ренти, у тому числі за її видами, ускладнює управління доходами підприємства, що достатньо актуально в умовах ринкової економіки. Ідентифікувати ренту та виділити її серед інших видів доходів можна із використанням класифікації видів ренти.

Ґрунтовні дослідження щодо класифікації видів ренти провів Ю.В. Разовський [17], який під рентою розуміє прибуток, отриманий без матеріальних і трудових затрат. Виходячи з цього, рента як незароблена частина прибутку виникає не тільки в процесі експлуатації природних ресурсів, але й під час здійснення різних видів діяльності, розподілі та передачі майна, тому ренту автор поділяє на природно-громадську, економічну та кримінальну.

Природно-громадська рента формується в результаті використання природних ресурсів, власником яких є народ країни, на території якої розташовані такі природні ресурси. Така рента, за переконанням Ю.В. Разовського [17, с. 116], повністю належить народу країни, що і зазначено в її назві. Таку позицію автора щодо суб'єкта привласнення ренти підтримуємо тільки в частині абсолютної ренти, сформованої природними ресурсами. Стосовно диференційної ренти вважаємо, що суб'єктом її присвоєння має бути суб'єкт господарювання, який поніс витрати на покращання стану природних ресурсів та отримав від цього додатковий дохід, який є диференційною рентою. Виходячи з вищевикладеного, у бухгалтерському обліку підприємства повинна відображатися природна рента за її видами відповідно до природних ресурсів, якими користується підприємство.

У другу групу Ю.В. Разовський [17, с. 117] відносить економічну ренту, в якій виділяє монопольну, фінансову, майнову, дарувальну, спекулятивну, експортно-імпортну, інтелектуальну, історико-культурну.

Монопольна рента формується в результаті домінуючої позиції підприємства-виробника чи продавця, яка характеризується можливістю такого підприємства диктувати свої умови покупцям. Фінансова рента виникає в результаті фінансових операцій, що відбуваються у підприємстві, і підлягає відображенню в бухгалтерському обліку. Майнова рента формується під час передачі майна підприємства в оренду. Дарувальна рента передбачає отримання дохо-

Таблиця 1

Класифікація ренти для її відображення в бухгалтерському обліку підприємства

Тип	Вид	Підвид	Різновид	Характеристика
Природна	Земельна	За способом отримання ренти	Від використання у виробництві	Рента від експлуатації водного об'єкта для виробничих потреб
			Від передачі в оренду	Рента від передачі водного об'єкта в оренду
		За галуззю утворення [19]	У сільському господарстві	Формується за зрошуваного землеробства
			У промисловості	Формується у водоємних галузях, особливо в гідроенергетиці, що використовує водні ресурси як носії потенційної енергії; об'єкти теплоенергетики, що використовують руслові водосховища як оборотні системи водозабезпечення
			У рекреаціях	Формується під час використання оздоровчих, естетичних і бальнеологічних властивостей водних об'єктів
		За видами ренти	Абсолютна рента	Рента, що отримується під час використання водного ресурсу завдяки його природним властивостям
			Диференційна рента I	Додатковий прибуток, що виникає в результаті експлуатації водних об'єктів із кращими природними властивостями і характеристиками, що виражається більш низьким рівнем витрат під час виробництва кінцевого продукту і, отже, вищим показником підприємницького прибутку
			Диференційна рента II	Додатковий прибуток, що виникає в результаті послідовних вкладень капіталу в експлуатацію водного об'єкта і спричиняє зростання витрати на виробництво одиниці продукції, а також ціни на ринку, що призведе до збільшення господарської цінності всіх водних об'єктів, які використовуються; формується під час використання високотехнологічних нововведень, які є наслідком інновацій, що впроваджуються водокористувачем
	Гірнича	За способом отримання ренти	Від використання у виробництві	Рента від експлуатації родовища корисних копалин для виробничих потреб
			Від передачі в оренду	Рента від передачі родовища корисних копалин в оренду
		За видами ренти	Абсолютна рента	Рента, що отримується під час використання родовища корисних копалин завдяки його природним властивостям
			Диференційна рента I	Основою виникнення диференціальної гірничої ренти I є різна природна продуктивність праці під час розвідки, освоєння і розробки родовищ, обумовлена впливом геолого-економічних, гірничотехнічних, географо-економічних, інфраструктурних характеристик
			Диференційна рента II	Додатковий прибуток, що виникає в результаті послідовних вкладень капіталу в експлуатацію родовища корисних копалин і спричиняє зростання витрати на виробництво одиниці продукції, а також ціни на ринку, що призведе до збільшення господарської цінності всіх родовищ корисних копалин, які використовуються; формується під час використання високотехнологічних нововведень, які є наслідком інновацій, що впроваджуються у сфері надровидобування
	Водна	За способом отримання	Від використання у виробництві	Рента від експлуатації водного об'єкта для виробничих потреб
			Від передачі в оренду	Рента від передачі водного об'єкта в оренду

Закінчення таблиці 1

Тип	Вид	Підвид	Різновид	Характеристика
Природна	Водна	За галуззю утворення	У сільському господарстві	Формується за зрошуваного землеробства
			У промисловості	Формується у водоємних галузях, особливо гідроенергетиці, що використовує водні ресурси як носії потенційної енергії; об'єкти теплоенергетики, що використовують руслові водосховища як оборотні системи водозабезпечення
			У водному транспорті	Формується під час експлуатації водних об'єктів як найвигідніших шляхів для внутрішніх вантажоперевезень
			У рекреаціях	Формується під час використання оздоровчих, естетичних і бальнеологічних властивостей водних об'єктів
		За видами ренти	Абсолютна рента	Рента, що отримується під час використання водного ресурсу завдяки його природним властивостям
			Диференційна рента I	Додатковий прибуток, що виникає в результаті експлуатації водних об'єктів із кращими природними властивостями і характеристиками, що виражається більш низьким рівнем витрат під час виробництва кінцевого продукту і, отже, вищим показником підприємницького прибутку
			Диференційна рента II	Додатковий прибуток, що виникає в результаті послідовних вкладень капіталу в експлуатацію водного об'єкта і спричиняє зростання витрати на виробництво одиниці продукції, а також ціни на ринку, що призведе до збільшення господарської цінності всіх водних об'єктів, які використовуються; формується під час використання високотехнологічних нововведень, які є наслідком інновацій, що впроваджуються водокористувачем
	Лісова	За способом отримання ренти	Від використання у виробництві	Рента від експлуатації лісових ресурсів для виробничих потреб
			Від передачі в оренду	Рента від передачі лісових ресурсів в оренду
		За видами ренти	Абсолютна рента	Рента, що отримується під час використання лісових ресурсів завдяки їх природним властивостям
			Диференційна рента I	Основою виникнення диференціальної ренти I є різна природна продуктивність праці під час експлуатації лісових ресурсів, обумовлена впливом геолого-економічних, гірничотехнічних, географо-економічних, інфраструктурних характеристик
			Диференційна рента II	Додатковий прибуток, що виникає в результаті послідовних вкладень капіталу в експлуатацію лісових ресурсів і спричиняє зростання витрати на виробництво одиниці продукції, а також ціни на ринку, що призведе до збільшення господарської цінності всіх лісових ресурсів, які використовуються; формується під час використання високотехнологічних нововведень, які є наслідком інновацій, що впроваджуються у сфері лісокористування
Економічна	Фінансова	-	Від цінних паперів	Це сума дивідендів, отриманих у результаті володіння цінними паперами
			Від депозитів	Це сума процентів, отриманих у результаті розміщення вільних грошових коштів на депозит
	Інтелектуальна	-	Рента від продажу інноваційних продуктів	Дохід, сформований у результаті продажу інноваційних продуктів
			Рента від продажу патентів і ліцензій на використання об'єктів інтелектуальної власності	Дохід, сформований у результаті продажу патентів і ліцензій на використання об'єктів інтелектуальної власності
			Рента, що базується на гудвілі	Дохід, сформований у результаті виникнення різниці між ринковою ціною компанії і ціною заміщення її реальних активів

ду у вигляді спадку, подарунку або знайденого скарбу. Такий вид ренти в підприємстві може проявлятися у разі безоплатного отримання майна.

Спекулятивна рента виникає під час завищення цін та присвоєння доходу від спекулятивних операцій. Спекуляція в Україні – протизаконна дія [18], тому такі операції у дослідженні не розглядаємо.

Причиною виникнення експортно-імпортної ренти є різниця в економіко-географічних умовах виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг у різних країнах. Використання результатів творчої праці формує інтелектуальну ренту, яка відображається в бухгалтерському обліку. Історико-культурна рента спричинена використанням під час виробництва та реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, історико-культурних цінностей.

Щодо третього типу ренти, який виділено Ю.В. Разовським [17, с. 117], а саме кримінального типу, досліджувати його вважаємо недоцільним, оскільки така рента формується в результаті дій, що суперечать законодавству України [18].

Отже, виходячи із сутності та економічної природи ренти, базуючись на напрацюваннях Ю.В. Разовського [17], а також ураховуючи необхідність облікового відображення ренти, розроблено її класифікацію (табл. 1).

Отже, ренту, що виникає у підприємства, поділено на природну та економічну. До природної ренти віднесено земельну, гірничу, водну та лісову ренту, які поділяються на різновиди. До економічної ренти віднесено фінансову та інтелектуальну з відповідними різновидами.

Запропонована вище класифікація дає змогу врахувати основні положення концепції стійкого розвитку та може бути покладена в основу вдосконалення теорії та методології, а також розробки організації та методики бухгалтерського обліку ренти за її видами.

Висновки. Таким чином, рента є об'єктом бухгалтерського обліку. Проте більшість підприємств не розуміють важливого значення цього показника і не можуть виокремити рентний дохід із загального доходу. Відображення рентного доходу як надлишкового доходу ресурсовласника чи користувача у фінансовій звітності та на рахунках бухгалтерського обліку забезпечить поліпшення інформованості насамперед власників про реально отримані доходи та покращить їх ставлення до цінних ресурсів.

Отже, впровадження в систему бухгалтерського обліку такої категорії, як рента, має стати одним із актуальних питань серед учених-обліковців, які досліджують рентні відносини в Україні. Існують різні форми та види ренти, тому впровадження їх в облік є одним із пріоритетних напрямів розвитку бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоренко В.Г. Політична економія / В.Г. Федоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/18540516/politekonomiya/diferentsialna_monopolna_renta.
2. Галущак М.М. Особливості механізму утворення земельної ренти I та II / М.М. Галущак // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2008. – Вип. 18.2. – С. 162–170.
3. Пасемко Г.П. Теоретико-методологічна проблема розподілу земельної ренти в умовах глобалізації / Г.П. Пасемко, Г.М. Пасемко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.znau.edu.ua/visnik/2013_12_2/67.pdf.
4. Жикаляк Н.В. Рента в горной промышленности: виды и причины образования / Н.В. Жикаляк // Экономический вестник Донбасса. – 2013. – № 3. – Т. 33. – С. 180–185.
5. Міщенко В. Гірнича рента і платежі за надра / В. Міщенко // Геолог України. – 2004. – № 4. – С. 28–34.
6. Веклич О. Экологическая рента: сущность, разновидности, формы / О. Веклич // Вопросы экономики. – 2006. – № 11. – С. 104–110.
7. Колесник М. Текущее состояние и перспективы рентного налогообложения в России / М. Колесник // Вопросы экономики. – 2003. – № 6.– С. 78–87.
8. Амоша А.И. Теоретические основы и механизмы регулирования доходов угледобывающих предприятий / А.И. Амоша, Л.Л. Стариченко // Уголь Украины. – 2004. – № 6. – С. 3–8.
9. Галуза С. Рентні відносини і ціноутворення в газодобувній промисловості / С. Галуза, В. Артемов // Економіка України. – 1999. – № 6. – С. 42–53.
10. Решетілова Т.Б. Гірнича рента у механізмі господарювання корпорацій (на прикладі вугільної промисловості) : автореф. дис. … д-ра екон. наук. : спец. 08.07.01 / Т.Б. Решетілова ; НАН України, Ін-т екон.-правов. дослідж. – Донецьк, 1998. – 32 с.
11. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2001. – 670 с.
12. Otto J.M. Mining Taxation in Developing Countries / J.M. Otto. – UNCTAD. – 2000. – November. – 19 p.
13. Наврозова Ю.А. Экономическая сущность морской портовой ренты / Ю.А. Наврозова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Rmugt/2008.../07_Navroz ova.pdf.
14. Врублевська О.В. Лісова рента: вилучення й розподіл / О.В. Врублевська // Наук. вісник НЛТУ України. – 2007.– Вип. 17.2. – С. 11–17.
15. Шустіков А.А. Фінансова статистика / А.А. Шустіков. – Київ : КНЕУ, 2002. – 205 с.
16. Палехова В.А. Політична економія : [підручник] / В.А. Палехова. – Миколаїв : МДГУ, 2007. – 332 с.
17. Разовский Ю.В. Горная и другие виды рент (классификация) / Ю.В. Разовский // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 1995. – № 2. – С. 115–119.
18. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/page14?text=%F1%EF%E5%EA%F3%EB%FF%F6%B3%FF.
19. Левковська Л.В. Рента як економічна основа раціонального використання водоресурсного потенціалу / Л.В. Левковська, К.І. Рижова // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2013. – С. 56–61.

УДК 657.633

Подолянчук О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЙОГО ЗМІСТУ

INTERNAL AUDIT: MODERN INTERPRETATION OF ITS CONTENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто історичний аспект розвитку внутрішнього аудиту в Україні. Проведено аналіз нормативної бази та наукових підходів до розкриття його сутності. Визначено наявність різних визначень досліджуваної категорії. Обґрунтовано власне бачення інтерпретації змісту внутрішнього аудиту на сучасному етапі його розвитку. Доведено, що внутрішній аудит є практичною діяльністю, спрямованою на підвищення інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Ключові слова: внутрішній аудит, етапи становлення та розвитку, управління, контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен исторический аспект развития внутреннего аудита в Украине. Проведен анализ нормативной базы и научных подходов к раскрытию его сущности. Определено наличие различных трактовок исследуемой категории. Обосновано свое видение интерпретации содержания внутреннего аудита на современном этапе его развития. Доказано, что внутренний аудит является практической деятельностью, направленной на повышение информационного обеспечения системы управления предприятием.

Ключевые слова: внутренний аудит, этапы становления и развития, управление, контроль.

ANNOTATION

The article considers historical aspect of internal audit development in Ukraine. Analysis of regulatory framework and scientific approaches to revealing its essence is made. Grounded the author's view on the interpretation of internal audit essence at the modern stage of its development. It is proved that internal audit is a practical activity that is aimed at increasing informational support of enterprise management system.

Keywords: internal audit, stages of formation and development, management, control.

Постановка проблеми. Не є секретом той факт, що будь-яка криза в державі накладає свій відбиток на економічну діяльність суб'єктів господарювання та добробут працівників. Нестабільність, невизначеність та інфляція можуть слугувати фактами для здійснення шахрайства та корупції, що викликає ризики в діяльності. Тому в системі управління державних органів та структур, підприємств різних організаційно-правових форм важливого значення набуває питання посилення контролю. За даних умов беззаперечним є зростання ролі внутрішнього аудиту як ефективного інструменту зниження інформаційного ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії та практики внутрішнього аудиту зробили багато науковців: Акімова Н.С., Барановська В.Г., Бардаш С.В., Беренда Н.І., Бурцев В.В., Бутинець Ф.Ф., Долбнєва Д.В., Дорош Н.І., Каменська Т.О., Коваль Ж.К., Колос І.В., Маліков В.В., Нагумова Т.А., Немченко В.В., Пантелєєв В.П., Петрик О.А., Радіонова Н.Й., Савченко В.Я., Синкова О.М., Сметанко О.В., Усач Б.Ф., Філозоп О.В., Чуєнков А.Є., Шрамко О., Янчева Л.М. та ін. Однак проведений аналіз літературних джерел підтверджує актуальність досліджуваного питання, адже розуміння сутності внутрішнього аудиту дає можливість визначити його місце та роль у системі управління підприємством. І, як відзначає Барановська В.Г., «належно організована робота служби внутрішнього аудиту, особливо в умовах економічної кризи, спонукатиме працівників підприємства дотримуватися чинного законодавства та нормативних актів, а також розробленої підприємством політики, планів, внутрішніх правил та процедур, вчасно виявляти та знижувати ризик непередбачуваних витрат чи втрати репутації підприємством» [1, с. 243–244].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи наукової та практичної значущості досліджень, доводиться констатувати, що в науковій літературі по-різному виокремлюють сутність внутрішнього аудиту, тому на основі аналізу результатів досліджень обґрунтуємо власне бачення змісту досліджуваної категорії.

Мета статті полягає у розгляді сучасної інтерпретації сутності внутрішнього аудиту в нормативно-правових актах і наукових думках та визначенні особистого формулювання його дефініції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відзначають науковці, існують різні точки зору стосовно виникнення внутрішнього аудиту. Одні автори вважають, що він виник у XVI ст., інші – у XIX ст. Але реально як наука внутрішній аудит почав стрімко розвиватись після Другої світової війни [2, с. 7]. Перелом у розвитку внутрішнього аудиту спричинили дві важливі події 1941 р.: публікація першої фундаментальної праці – книги Віктора Брінка «Внутрішній аудит» і створення американського Інституту внутрішніх аудиторів (Institute of Internal Auditors – IIA) – асоціації професіоналів, що працюють як у приватному, так і в державному секторах, яка незабаром перетворилася на широко відому організацію, що розробляє міжнародні стандарти внутрішнього аудиту [3].

Внутрішній аудит, на думку Каменської Т.О., з'явився наприкінці XIX ст. у великих

компаніях, бізнес яких зазнав вплив зловживань персоналу [4, с. 10].

Як стверджує Барановська В.Г., історично внутрішній аудит виник у зв'язку із тим, що функції власника і керівника розмежовані [1, с. 243].

На думку Бардаша С.В., однією з причин появи внутрішнього аудиту в Україні стало комплексне ознайомлення із зарубіжним досвідом проведення внутрішнього контролю в корпораціях, які у формі відкритих акціонерних товариств почали з'являтися в Україні в період корпоратизації та акціонування колишніх державних підприємств [5, с. 348].

Каменська Т.О. вважає, що в Україні становлення внутрішнього аудиту пов'язане з розвитком контролю й аудиту в період формування ринкової економіки. За цей час відбулося зміщення акцентів від контрольно-ревізійних перевірок, ціль яких зводилася до виявлення допущених помилок, до аудиту господарського стану економічних суб'єктів із метою підвищення ефективності управління [4, с. 11].

При цьому становлення внутрішнього аудиту в Україні науковець виокремлює в чотири етапи:

I – 1998–2000 рр. – становлення внутрішнього аудиту в банківській сфері України;

II – 2001–2002 рр. – упровадження внутрішнього контролю та аудиту у сфері державного фінансового контролю;

III – 2003–2008 рр. – розвиток внутрішнього аудиту, корпоративне управління і управління ризиками;

IV – 2009 р. – теперішній час (дослідження автора станом на 2011 р.) – самоорганізація та подальший розвиток внутрішнього аудиту [4, с. 11].

Досліджуючи вплив національних нормативно-правових актів та міжнародних норм права на становлення та подальший розвиток внутрішнього аудиту в України, Сметанко О.В. уточнює етапи його розвитку:

1998–2004 рр. – становлення внутрішнього аудиту в банківському секторі економіки;

2005–2011 рр. – становлення внутрішнього аудиту в державному секторі економіки;

1998–2011 рр. – становлення внутрішнього аудиту в корпоративному секторі економіки;

2012 р. – по сьогодні (дослідження автора станом на 2015 р.) – самоорганізація внутрішнього аудиту в корпоративному секторі економіки [6, с. 37].

Однак незалежно від того, який рік характеризує етапи становлення та розвитку внутрішнього аудиту і в якій сфері його започатковано, він розвивається й еволюціонує. Кожен з етапів може змінюватися під впливом затвердження нових нормативних документів. Підтвердженням цього є те, що у 2014 р. було затверджено Угоду про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Статтею 347 глави 3 розділу V визначено, що сторони обмінюються інформацією, досвідом, найкращою практикою та здійснюють інші заходи, зокрема в галузі державного внутрішнього фінансового контролю: подальшого розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю шляхом гармонізації з міжнародно визнаними стандартами (Інститут внутрішніх аудиторів (IIA), Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAC), INTOSAI) та методологіями, а також найкращою практикою ЄС щодо внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в державних органах [7].

Отже, можна стверджувати, що внутрішньому аудиту нині приділяється значна увага. Для розкриття його сутності проведемо дослідження наукових позицій та основних нормативно-правових актів відповідно до сучасної інтерпретації його змісту.

Із проведеного дослідження нормативно-правових актів, які регламентують функціонування внутрішнього аудиту [8, с. 480], слідує висновок, що законодавчо внутрішній аудит закріплено лише для банківських установ, учасників ринку цінних паперів та органів державного управління. Для інших суб'єктів господарювання питання внутрішнього аудиту законодавчо не врегульовані, тому і спостерігається наявність численних думок щодо суті внутрішнього аудиту.

Насамперед розглянемо норми Міжнародного стандарту аудиту 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів», в якому визначено, що внутрішній аудит охоплює діяльність із надання впевненості та консультацій, призначену для оцінки та поліпшення ефективності процесів управління суб'єктом господарювання, управління ризиками і внутрішнього контролю [9, с. 102].

Відповідно до міжнародних стандартів внутрішнього аудиту, внутрішній аудит – це діяльність із надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності організації [10, с. 249].

За визначенням Інституту внутрішніх аудиторів України, внутрішній аудит – це незалежна, об'єктивна діяльність із надання впевненості та консультаційних послуг, що має приносити користь організації та поліпшувати її діяльність [11].

Вищевикладені визначення є майже ідентичними, однак науковці по-різному розкривають зміст внутрішнього аудиту і на сучасному етапі відсутня єдина точка зору.

Так, практикуючий аудитор Чуєнков А.Є. стверджує, що внутрішній аудит є діяльністю з оцінювання надійності й ефективності існуючої на підприємстві системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю [12, с. 59].

Філозоп О.В. під внутрішнім аудитом розуміє систему оцінки, аналізу та контролю діяльності підприємства в цілому та окремих показників і підрозділів зокрема для забезпечення ефективності використання вкладених коштів.

Внутрішній аудит передбачає здійснення перевірок незалежним органом (службою внутрішнього аудиту), створеним на підприємстві з метою забезпечення його ефективного функціонування шляхом оцінки, аналізу та контролю діяльності підприємства та управлінського персоналу, а також дотримання встановленого режиму або політики ведення бухгалтерського обліку в результаті перевірки достовірності підготовленої фінансової звітності [13, с. 6].

Акімова Н.С. та Наумова Т.А. характеризують внутрішній аудит як незалежну експертну діяльність відділу внутрішнього аудиту (внутрішнього аудитора) з метою перевірки й оцінки ефективності та економічності діяльності підприємства (організації), оцінювання системи його внутрішнього контролю та послідовності дотримання політики підприємства в його ж інтересах [14, с. 122].

Подібної думки притримується Шрамко О., який стверджує, що внутрішній аудит – це перевірка, наскільки поведені господарські операції відповідають вимогам нормативних документів із ведення бухгалтерського обліку на підприємстві [15, с. 124].

У наведених визначеннях зміст внутрішнього аудиту розкривається як перевірка та оцінювання систем обліку та внутрішнього контролю.

Іншу точку зору висловлюють Колос І.В. та Радіонова Н.Й., які відзначають, що внутрішній аудит – це один зі способів контролю, перевірки та оцінки роботи, її правомірності та ефективності діяльності в усіх підрозділах підприємства [16, с. 128].

Такої ж думки дотримується Барановська В.Г., яка обґрунтовує внутрішній аудит як один зі способів контролю ефективності діяльності ланок структури економічного суб'єкта [1, с. 243].

На нашу думку, дані визначення обмежують сутність внутрішнього аудиту, оскільки він є видом контролю [17, с. 122].

Досить спрощене визначення приводять Янчева Л.М., Акімова Н.С., Бойченко Н.В. та Наумова Т.А.: внутрішній аудит – це діяльність, організована в межах суб'єкта господарювання, яку здійснює окремий підрозділ підприємства або окрема посадова особа [18, с. 8].

Синкова О.М. внутрішній аудит розглядає як інструмент для складання висновку про фінансову звітність та ефективність діяльності за результатами перевірки [19, с. 112].

Іншої точки зору Долбнєва Д.В., яка відзначає, що внутрішній аудит є видом практичної діяльності внутрішніх аудиторів, який, реалізовуючи функції управління та контролю, призначений забезпечувати власників, керівництво та інвесторів підприємства інформацією про всі сторони діяльності його структурних підрозділів, у тому числі щодо правильності та своєчасності ведення обліку, достовірності та точності звітних даних, відповідності здійснення господарської діяльності вимогам законодавства та сприяти вдосконаленню системи контролю, обліку та управління, які діють на підприємстві, та підвищенню ефективності його функціонування [20, с. 35]. У даному визначенні автор характеризує внутрішній аудит не лише як діяльність, але й як функцію управління та контролю.

Маліков В.В. внутрішній аудит у загальному вигляді обґрунтовує так: «Це система контролю; він організовується в межах підприємства та за ініціативою його керівників (власників); регламентація дій відбувається на підставі внутрішніх документів; здійснюється окремо створеною службою або посадовою особою; організовується з метою контролю ефективності діяльності, виявлення резервів та запобігання помилок; підпорядковується винятково керівництву підприємства» [21, с. 148]. У даному визначені внутрішній аудит доповнено як система контролю.

Інший підхід до розкриття сутності внутрішнього аудиту висловлює Беренда Н.І., який характеризує його як:

а) незалежний підрозділ, який не бере участі у виконанні операцій, а періодично здійснює перевірки та оцінює: адекватність й ефективність заходів та системи внутрішнього контролю; управління ризиками та кредитним інвестиційним портфелем; повноту, своєчасність і достовірність фінансової та іншої звітності; дотримання принципів і внутрішніх процедур обліку;

б) незалежна експертна діяльність служби внутрішнього аудиту фінансової установи, яка полягає в проведенні перевірок і здійсненні оцінки, як правило, таких елементів: системи внутрішнього контролю фінансової установи; фінансової і господарської інформації; економічності та продуктивності діяльності фінансової установи; дотримання законів, нормативних актів та інших вимог [22, с. 242–243]. На нашу думку, недоречним є трактування того, що внутрішній аудит періодично здійснює перевірки. Він є систематичним, оскільки спрямований на забезпечення інформаційних потреб системи управління та прийняття раціональних, адекватних та об'єктивних рішень.

Наближеними до міжнародних стандартів аудиту є визначення, приведені Каменською Т.О. та Сметанко О.В.

Так, Каменська Т.О. доводить, що внутрішній аудит – це регламентована внутрішніми документами підприємства діяльність із контролю, оцінювання різних сторін функціонування підприємства та консультування всіх ланок управління, що здійснюється представниками спеціального підрозділу [4, с. 13].

За судженнями Сметанко О.В., внутрішній аудит – це професійна діяльність внутрішніх аудиторів із надання гарантій (впевненості) і консультацій (проектів рішень) суб'єктам управління щодо оцінки та можливості підви-

щення ефективності функціонування систем бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та корпоративного управління [5, с. 81].

Підсумовуючи проведене дослідження, ще раз переконуємось у тому, що не існує єдиного підходу до визначення внутрішнього аудиту. Слушною з цього приводу є думка Сметанко О.В.: «Наявність декількох підходів до визначення сутності та місця внутрішнього аудиту можна обґрунтувати тим, що внутрішній аудит залежно від складності існуючих на підприємстві систем управління, а також залежно від затверджених цілей, стратегії, пріоритетів, організаційної структури, системи делегування повноважень і ротацій персоналу є індивідуальним» [10, с. 251].

На підставі систематизації сучасних наукових поглядів щодо сутності внутрішнього аудиту можна стверджувати, що він є практичною діяльністю, елементом системи управління та складовою частиною контролю підприємства. Внутрішній аудит спрямований на підвищення інформаційного забезпечення системи управління підприємством. Внутрішній аудит може виконуватися висококваліфікованими працівниками підприємства, які надаватимуть управлінському персоналу якісну інформацію для зменшення ризиків, досягнення мети і цілей діяльності.

Висновки. За результатами проведеного дослідження пропонується внутрішній аудит визначати як професійну діяльність внутрішніх аудиторів підприємства, спрямовану на оцінку всіх сторін діяльності, обліку, контролю та попередження ризиків, і надання консультацій суб'єктам управління з метою підвищення рівня інформаційного забезпечення системи управління.

Із даного визначення слідує висновок, що в сучасних умовах господарювання суб'єктів підприємництва внутрішній аудит як складова частина системи управління та контролю забезпечуватиме управлінський персонал якісною інформацією для реалізації ефективних рішень, а також впливатиме на стійкий розвиток та надійність і прозорість бізнесу підприємства в умовах жорсткої конкуренції, підвищення ефективності функціонування систем обліку та контролю. Таким чином, у загальному визначенні внутрішній аудит спрямований на виявлення слабких сторін системи управління та надання консультацій щодо їх усунення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановська В.Г. До питання організації внутрішнього аудиту / В.Г. Барановська // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 3(68). – С. 243–247
2. Немченко В.В. Практичний курс внутрішнього аудиту : [підручник] / В.В. Немченко, В.П. Хомутенко, А.В. Хомутенко / За заг. ред. В.В. Немченко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Коваль Ж.Г. Історичні аспекти становлення функції внутрішнього аудиту у державному секторі, її сутність та роль / Ж.Г. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/istorichni_aspekti_stanovlennja_funkciji_vnutrishnogo_auditu_u_derzhavnomu_sektori_jiji_sutnist_ta_rol/104-1-0-1557.
4. Каменська Т.О. Внутрішній аудит: методологія та організація : автореф. дис. … д.е.н. : спец. 08.00.09 / Т.О. Каменська. – К., 2011. – 42 с.
5. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід : монографія / С.В. Бардаш . – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 656 с.
6. Сметанко О.В. Становлення та розвиток внутрішнього аудиту в акціонерних товариствах України : дис. … д.е.н. : спец. 08.00.09 / О.В. Сметанко. – К., 2015. – 558 с.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/stru#Stru.
8. Подолянчук О.А. Значення внутрішнього аудиту в системі контролю сільськогосподарського підприємства / О.А. Подолянчук // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – Вип. 6. – С. 479–481.
9. Подолянчук О.А. Внутрішній аудит: сучасний погляд / О.А. Подолянчук // Розвиток аграрної економіки в умовах інституціональних трансформацій : матеріали міжнар. наук.-практич. конф. (12–13 травня 2016 р.). – Вінниця : ВНАУ, 2016. – 284 с.
10. Сметанко О. Сутність та місце внутрішнього аудиту в системі корпоративного управління акціонерним товариством / О. Сметанко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 247–253 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13sovyt.pdf.
11. Визначення внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iia.org.ua/?page_id=212.
12. Чуєнков А.Є. Необхідність створення внутрішнього аудиту як суб'єкта внутрішньогосподарського контролю / А.Є. Чуєнков // Економічний часопис-XXI. – 2010. – №№ 9–10. – С. 58–62.
13. Філозоп О.В. Розвиток внутрішнього аудиту в Україні: організація і методика : автореф. дис. … к.е.н. : спец. 08.00.09 / О.В. Філозоп. – Житомир., 2010. – 20 с.
14. Акімова Н.С. Внутрішній аудит в Україні: сутність, проблеми розвитку та шляхи їх усунення / Н.С. Акімова, Т.А. Наумова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 121–128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1(1)_19.
15. Шрамко О. Методика проведення внутрішнього аудиту у військових частинах збройних сил України / О. Шрамко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2014. – Випуск 36. – Ч. ІІ. – Т. 1. – С. 123–129.
16. Колос І.В. Внутрішній аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства / І.В. Колос, Н.Й. Радіонова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – 2013. – Вип. 1. – С. 126–141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2013_1_11.

17. Подолянчук О.А. Управлінський контроль як вид внутрішньогосподарського контролю підприємства / О.А. Подолянчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – № 1. – С. 117–126.
18. Концептуальний підхід до організації та методики проведення внутрішнього аудиту розрахунків за товарними операціями / Л.М. Янчева, Н.С. Акімова, Н.В. Бойченко, Т.А. Наумова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 7–18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2014_1_3.
19. Синкова О.М. До проблеми організаційно-правового забезпечення розвитку державного внутрішнього аудиту / О.М. Синкова // Часопис Київського університету права. – 2013. – № 1. – С. 111–114.
20. Долбнєва Д.В. Внутрішній аудит як невід'ємна складова механізму забезпечення розвитку підприємства в сучасних умовах / Д.В. Долбнєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 5. – С. 33–37.
21. Маліков В.В. Внутрішній аудит: аналіз проблематика та організація на підприємстві / В.В. Маліков // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 147–152.
22. Беренда Н.І. Організація внутрішнього аудиту на підприємствах України / Н.І. Беренда, Н.І. Дьякова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» – 2015. – Вип. 1(45). – Т. 1. – С. 242–245.

УДК 657.6

Редченко К.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою аудиту, аналізу та оподаткування
Львівського торговельно-економічного університету

РОЛЬ АУДИТОРСЬКИХ КОМІТЕТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОСТОВІРНОСТІ ПУБЛІЧНОЇ ЗВІТНОСТІ КОМПАНІЙ

THE ROLE OF AUDIT COMMITTEES IN ENSURING THE RELIABILITY OF PUBLIC CORPORATE REPORTING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальні проблеми забезпечення достовірності публічної корпоративної звітності. Досліджено принципи діяльності аудиторських комітетів, визначено їх вплив на процес підготовки фінансової звітності та забезпечення надійності внутрішнього контролю. Проаналізовано особливості взаємодії аудиторських комітетів із зовнішніми і внутрішніми аудиторами. Зроблено висновок, що аудиторські комітети повинні стати обов'язковим елементом корпоративного управління великих вітчизняних компаній. Запропоновано наділити аудиторський комітет такими функціями, як нагляд за процесом підготовки публічної корпоративної звітності, моніторинг ключових операцій та фінансових показників, вибір зовнішніх аудиторів та контроль якості їх роботи, організація служби внутрішнього аудиту, координування роботи різних служб та підрозділів компанії з метою мінімізації ризиків для бізнесу і захисту прав акціонерів.

Ключові слова: аудиторський комітет, публічна фінансова звітність, шахрайство, зовнішній аудит, Міжнародні стандарти фінансової звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены актуальные проблемы обеспечения достоверности публичной корпоративной отчетности. Исследованы принципы деятельности аудиторских комитетов, определено их влияние на процесс подготовки финансовой отчетности и обеспечение надежности внутреннего контроля. Проанализированы особенности взаимодействия аудиторских комитетов с внешними и внутренними аудиторами. Сделан вывод, что аудиторские комитеты должны стать обязательным элементом корпоративного управления крупных отечественных компаний. Предложено наделить аудиторской комитет такими функциями, как надзор за процессом подготовки публичной корпоративной отчетности, мониторинг ключевых операций и финансовых показателей, выбор внешних аудиторов и контроль качества их работы, организация службы внутреннего аудита, координирование работы различных служб и подразделений компании с целью минимизации рисков для бизнеса и защиты прав акционеров.

Ключевые слова: аудиторский комитет, публичная финансовая отчетность, мошенничество, внешний аудит, Международные стандарты финансовой отчетности.

ANNOTATION

Actual problems of ensuring the reliability of public corporate reporting are reviewed. Principles of audit committees' activities are researched, their impact on the process of preparing financial statements and ensuring the reliability of internal control are determined. The features of audit committee interactions with external and internal auditors are analysed. We have concluded that audit committees should become a mandatory element of corporate governance of large domestic companies. We have proposed to endow the audit committee such functions as supervising the process of preparation of corporate reporting, monitoring key operations and financial performance indicators, searching for external auditors and controlling the quality of their work, organizing of internal audit department, coordinating the work of various departments and divisions of the company to minimize risks for business and protecting the rights of shareholders.

Keywords: audit committee, public financial statements, fraud, external auditing, International Financial Reporting Standards.

Постановка проблеми. Однією з передумов ефективного функціонування ринків капіталу є впевненість в якості, повноті та достовірності фінансової інформації, що оприлюднюється компаніями. Інвестори та інші учасники ринку капіталу повинні бути захищені від можливих фальсифікацій і маніпулювання показниками звітності, оскільки це становить загрозу не тільки окремо взятим економічним суб'єктам, але й системі фондового ринку загалом.

Проблеми виявлення можливих фальсифікацій фінансової звітності та забезпечення її надійності є предметом інтересу науковців протягом майже ста років. Ще на початку XX ст. швейцарський учений І.Ф. Шер уперше класифікував та проаналізував основні методи викривлення балансу, а британські й американські аудитори Л.Р. Діксі, У.Б. Кастенхольц, Ф.Р.М. Де Паула, Р.Х. Спір, Дж.Р. Уайлдмен розробили процедури виявлення перекручень у фінансовій звітності компаній. Зокрема, в одній із перших праць з аудиту, що була видана в 1905 р., Л.Р. Діксі вказував, що метою аудиту є виявлення шахрайства, технічних помилок та помилок у застосуванні принципів обліку. Він уважав, що пошук аудитором випадків шахрайства повинен бути «невпинним і постійним» [1, с. 22].

Разом із тим наприкінці 1940-х років зовнішні аудитори вже не приймають на себе прямої відповідальності за виявлення шахрайства через неспроможність ефективно знаходити численні види неврахованих операцій, випадки крадіжок та інші порушення. Така позиція була обумовлена намаганням аудиторських фірм захистити себе від судових позовів із боку клієнтів [2, с. 4].

Проблема забезпечення достовірності фінансових звітів і прозорого розкриття інформації для потреб інвесторів та інших зацікавлених сторін особливо гостро постала на початку 2000-х років, коли міжнародну бізнес-спільноту сколихнули гучні корпоративні скандали, пов'язані з шахрайством вищого менеджменту

і фальсифікацією фінансової звітності (Enron, WorldCom, Parmalat, Tyco International, Adelphia, Peregrine Systems та ін.). Ці скандали коштували інвесторам мільярди доларів, коли ціни на акції постраждалих компаній різко впали і критично знизили суспільну довіру до національних ринків цінних паперів.

Реакцією на вказані події було прийняття у США відомого закону Сарбейнса-Окслі (Sarbanes-Oxley Act, 2002 р.), відомого також як «Закон про реформу відкритих акціонерних товариств і захист інвесторів». Цим законом було встановлено новий режим контролю і регулювання фінансової діяльності відкритих акціонерних товариств та запроваджено більш жорсткі вимоги до розкриття інформації емітентами цінних паперів. Пізніше аналогічні закони були прийняті у Канаді (C-SOX), Японії (Financial Instruments and Exchange Act), Німеччині (Deutscher Corporate Governance Kodex), Франції (Loi sur la Sйcuritй Financiire), Австралії (Corporate Law Economic Reform Program Act) та низці інших країн світу.

Одне з ключових місць у системі корпоративного контролю було відведено зовнішньому і внутрішньому аудиту, а також діяльності рад директорів компаній і створюваних ними комітетів. Як свідчить досвід низки провідних компаній світу, ефективна робота незалежних директорів та комітетів з аудиту є важливою передумовою підготовки об'єктивної фінансової інформації та злагодженої співпраці зовнішнього і внутрішнього аудиту. Поширення цієї практики потребують й українські компанії, які часто потерпають від недосконалості зовнішнього аудиторського контролю та численних випадків корпоративного шахрайства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми надійності публічної фінансової звітності та контролю (аудиту) її достовірності займалися як зарубіжні (Е.А. Аренс, Дж. Лоббек, І.Р. Ніколаєв, Г.Б. Полісюк, Я.В. Соколов, У.Т. Торнхіл, Дж.Т. Уеллс), так і вітчизняні вчені (М.Т. Білуха, М.Ю. Брюханов, М.О. Виноградова, З.В. Гуцайлюк, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, Л.І. Жидєєва, П.О. Куцик, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач, В.О. Шевчук та ін.). Цими вченими були виявлені основні види викривлень показників фінансової звітності, визначені їх основні причини та чинники, запропоновані сучасні підходи до організації і методики зовнішнього та внутрішнього аудиту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим існуючі дослідження проблеми майже не торкаються ролі аудиторських комітетів у питаннях забезпечення надійного аудиторського контролю і подання достовірної фінансової та нефінансової інформації акціонерам та іншим користувачам. Цей напрям дослідження потребує детального вивчення як з погляду ознайомлення з найкращою зарубіжною практикою, так і з погляду вироблення організаційно-методичних рекомендацій зі створення аудиторських комітетів в українських компаніях, забезпечення їх реальної незалежності та ефективності.

Мета статті полягає у дослідженні ролі незалежних аудиторських комітетів у забезпеченні надійності фінансової звітності компаній та організації дієвого зовнішнього і внутрішнього аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Достовірність публічної фінансової звітності визначається багатьма чинниками (нормативно-правовими, інформаційними, політичними, людськими, фінансовими, організаційними [3]), але в загальних рисах може трактуватися як властивість фінансової інформації бути об'єктивною, точною та правильно сприйнятою користувачами.

Фінансова звітність повинна бути складена за правилами, встановленими відповідними обліковими стандартами та законодавчими вимогами, містити надійні, обґрунтовані дані і характеризуватися відсутністю суттєвих помилок та викривлень, обумовлених шахрайством.

Протягом останніх десятиліть саме шахрайство з показниками фінансової звітності є однією з головних проблем, з якими стикаються акціонери, інвестори та інші зацікавлені сторони діяльності компаній. Американська асоціація сертифікованих фахівців із виявлення шахрайства (Association of Certified Fraud Examiners, ACFE) визначає три види корпоративного шахрайства: привласнення активів, корупцію, фальсифікацію фінансової звітності [4, с. 10]. Незважаючи на тісний взаємозв'язок між собою, їх природа та цілі відрізняються. Найперша відмінність полягає в тому, що привласнення активів (розкрадання майна) та корупційні дії (отримання незаконних комісійних, «відкати») здійснюються насамперед для особистого збагачення осіб, які до цього причетні.

Фальсифікація фінансової звітності має іншу мету – зловживання довірою акціонерів та введення в оману інших користувачів. Окрім того, на відміну від крадіжок і корупції, до яких можуть бути причетні співробітники будь-якого рангу, фальсифікація публічної звітності компанії майже завжди асоціюється з вищим керівництвом компанії [5, с. 3].

У період високої нестабільності на фондових ринках на початку XXI ст. (2001–2005 рр.) вісім країн повідомляли про корпоративні скандали, пов'язані з фальсифікацією фінансової звітності: США, Австралія, Франція, Ірландія, Італія, Нідерланди, Швейцарія та Великобританія. Протягом цього періоду випадки шахрайства з фінансовою звітністю були зафіксовані в 38 компаніях США та у 12 компаніях, що походили з решти країн. У Сполучених Штатах за вказаний період було зареєстровано 6 811 публічних компаній, а у групі з семи країн – 6 892 компанії. Таким чином, фальсифікації мали місце у 0,56% публічних компаній,

які складали звітність за US GAAP, та у 0,17% публічних компаній, які звітувалися за МСФЗ [6, с. 10–11].

Серед 38 американських публічних компаній, причетних до фальсифікації фінансової звітності, 12 були змушені пройти процедуру банкрутства: Adelphia, Ashford.com, Delphi, Enron, Homestore.com, Liberate Technologies, Mirant, NextCard, Peregrine Systems, Refco, Teltran International, WorldCom. Компанія Global Crossing теж збанкрутувала, хоча причиною банкрутства було не стільки корпоративне шахрайство, скільки проблеми з основним бізнесом [7].

Зауважимо, що серед 12 компаній, які складали звітність на основі МСФЗ, збанкрутували лише три: HIH Insurance, Parmalat та Cirio Finanziaria. Це свідчить про те, що частота банкрутств компаній, які складають фінансову звітність за МСФЗ, є меншою, ніж частота банкрутств компаній, які використовують US GAAP. Також автори дослідження [8] довели, що недотримання компаніями вимог МСФЗ помітно знижує їх ефективність як інструмента забезпечення інформаційної прозорості на ринках капіталу. Важливе значення мають також правильний вибір зовнішнього аудитора та ефективність служби внутрішнього аудиту.

У міжнародній практиці корпоративного управління функції координатора роботи із зовнішніми і внутрішніми аудиторами виконує спеціальний орган, що створюється Радою директорів – аудиторський комітет.

Перші аудиторські комітети були створені американськими компаніями ще в 1940-х роках згідно з рекомендаціями Комісії з цінних паперів і бірж (US Securities and Exchange Commission) та Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE). Вони виконували досить прості функції, пов'язані переважно з призначенням зовнішнього аудитора і визначенням умов виконання ним аудиторського завдання. У наступні роки, однак, завдання та сфера відповідальності аудиторських комітетів значно розширилися не тільки у Сполучених Штатах, але й як мінімум у 30 інших країнах світу з найбільшим значенням ВВП [9].

Для того щоб зрозуміти, яким є коло обов'язків сучасних аудиторських комітетів, процитуємо окремі положення статуту одного з них (компанія Rio Tinto Plc.): «Для виконання своїх обов'язків аудиторський комітет повинен: 1) разом із менеджментом та зовнішнім аудитором оглядати фінансову звітність компанії, біржову та іншу публічну інформацію; 2) разом із зовнішнім аудитором оглядати заплановані обсяги робіт з аудиту та його результати; 3) перевіряти кваліфікацію, рівень організації, стратегічні цілі та забезпеченість ресурсами служби внутрішнього аудиту; 4) переконуватися, що компанія застосовує ефективну систему управління ризиками і що найважливіші ризики хоча би щорічно доповідаються членам Ради директорів; 5) розглядати ефективність функціонування системи внутрішнього аудиту; 6) оцінювати, наскільки послуги з впевненості відповідають потребам компанії; 7) оглядати систему податкового планування компанії та дотримання нею законодавчих вимог» [10, с. 1099].

Як бачимо, аудиторський комітет розглядається як постійно діючий орган Ради директорів, який координує, організує та стежить за діяльністю зовнішніх і внутрішніх аудиторів, а також тих менеджерів і працівників компанії, які відповідають за підготовку фінансової звітності, внутрішній контроль та управління ризиками.

У згаданому нами раніше законі Сарбейнса-Окслі аудиторський комітет визначається як орган, що створюється винятково з членів Ради директорів компанії для нагляду за процесами організації бухгалтерського обліку, підготовки фінансової звітності та проведення аудиту. Аудиторський комітет у межах своїх повноважень несе безпосередню відповідальність за вибір зареєстрованої аудиторської фірми, оплату її послуг і нагляд за роботою аудиторів (включаючи вирішення розбіжностей у думках між керівництвом компанії та аудиторами щодо фінансової звітності) під час підготовки та надання аудиторського звіту або під час здійснення пов'язаної з цим діяльності. При цьому зареєстровані аудиторські фірми повинні безпосередньо звітувати перед аудиторським комітетом, а не перед керівництвом компанії.

Члени аудиторського комітету повинні бути незалежними, що передбачає для них низку обмежень. Зокрема, член аудиторського комітету не вправі приймати від компанії гонорари за консультації, поради чи інші виплати, не пов'язані з виконанням ним обов'язків як члена ради директорів та створених нею комітетів. Він також не може бути афілійованою особою як стосовно компанії, так і її дочірніх підприємств.

Згідно з прийнятим у США підходом, аудиторський комітет повинен включати мінімум трьох повністю незалежних членів. Члени аудиторського комітету можуть бути обрані або з числа незалежних членів ради директорів, або запропоновані спеціальним комітетом із висунення кандидатів. Серед інших вимог, окрім незалежності, висуваються також вимоги до фінансової кваліфікації кандидатів: усі вони повинні добре розбиратися у фінансових питаннях, і принаймні один з членів аудиторського комітету повинен бути експертом із питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності або мати значний практичний досвід в управлінні фінансами.

У Сполучених Штатах на основі закону Сарбейнса-Окслі була створена некомерційна організація – Американська Рада з нагляду за бухгалтерським обліком у публічних компаніях (PCAOB). Сьогодні функції PCAOB включають розробку стандартів аудиту і забезпечення їх

дотримання, контроль якості, етики та незалежності, проведення перевірок зареєстрованих аудиторських фірм, здійснення розслідувань, вжиття дисциплінарних заходів та накладення санкцій на зареєстровані аудиторські фірми. Починаючи з 2010 р. з метою захисту інвесторів РСАОВ курує також аудиторські перевірки брокерів та дилерів, у тому числі в частині звітів на відповідність, які останні змушені подавати відповідно до федерального законодавства США про цінні папери.

РСАОВ тісно співпрацює як з аудиторськими комітетами публічних компаній, так і з незалежними аудиторськими фірмами. Крім того, останні змушені дотримуватися низки стандартів, розроблених РСАОВ, в яких закріплюються правила комунікації зовнішніх аудиторів з аудиторськими комітетами компаній – емітентів цінних паперів.

У квітні 2008 р. РСАОВ затвердила Правило етики і незалежності № 3526 «Зв'язок з аудиторськими комітетами з питань незалежності». Згідно з цим правилом, зовнішній аудитор перш ніж прийняти перше завдання з аудиту повинен виконати такі дії:

– письмово викласти та надіслати аудиторському комітету інформацію про відносини між незалежною аудиторською фірмою або її філією та потенційним клієнтом з аудиту (чи його посадовими особами, відповідальними за підготовку фінансової звітності), які, станом на дату повідомлення, можуть мати вплив на незалежність аудиторської фірми;

– обговорити з членами аудиторського комітету потенційний вплив цих відносин на незалежність аудитора, якщо він призначається аудитором компанії – емітента цінних паперів;

– задокументувати зміст проведеного обговорення з членами аудиторського комітету компанії-емітента [11, с. 2].

Крім того, згідно зі Стандартом бухгалтерського обліку РСАОВ № 16 «Зв'язок з аудиторськими комітетами» (AS 16), зовнішні аудитори повинні погоджувати та інформувати членів аудиторських комітетів про такі аспекти виконання завдань з аудиту, як строки і поставлені цілі, стратегія аудиту, порядок отримання суттєвої для цілей аудиту інформації, незвичні операції, оцінки та елементи облікової політики, виявлені аудиторами під час огляду фінансової звітності, міркування щодо безперервної діяльності, виправлені та невиправлені викривлення у фінансовій звітності тощо.

Таким чином, аудиторським комітетам віддано важливу функцію нагляду за виконанням завдань із зовнішнього аудиту фінансової звітності компаній. Для зовнішніх аудиторів таке становище має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, аудитори повинні постійно інформувати та звітуватися перед аудиторським комітетом, що іноді сприймається практикуючими аудиторами як додаткове навантаження. Але, з іншого боку, зовнішні аудитори отримують можливість вирішувати проблемні питання на найвищому рівні, що є особливо актуальним під час виявлення шахрайства з боку менеджменту чи виникнення суперечностей у комунікаціях з управлінським персоналом компанії.

Враховуючи не завжди достатню об'єктивність українських аудиторів, які в багатьох випадках знаходяться під впливом представників виконавчих органів компаній, створення аудиторських комітетів із включенням до них незалежних директорів є можливістю прямо впливати на якість зовнішнього аудиту. У зв'язку з цим доцільно, щоб комітет з аудиту оцінював кандидатів на роль аудитора компанії і надавав оцінку таких кандидатів Раді директорів для обґрунтування рекомендацій щодо вибору аудиторської організації на загальних зборах акціонерів товариства.

Рекомендується також представляти висновок аудиторської організації (аудитора) для оцінки комітетом з аудиту до подання його акціонерам компанії на загальних зборах [12].

Висновки. Аналіз практики діяльності аудиторських комітетів провідних компаній світу показує, що сфера їх відповідальності невпинно розширюється. Це пов'язано з тим, що сучасні публічні компанії вже давно не обмежуються публікуванням лише фінансової звітності. Наприклад, у Сполучених Штатах щорічно оприлюднюється звіт менеджменту компаній (management report). Компанії, акції яких котируються на Лондонській фондовій біржі, подають звіт директорів про корпоративне управління (director's report on corporate governance), який містить інформацію про ефективність системи внутрішнього контролю, безперервну діяльність (going concern) та дотримання Кодексу найкращої практики корпоративного управління. Багато міжнародних і національних компаній оприлюднюють інтегровані звіти (integrated reporting), які містять інформацію про сталий розвиток, інтелектуальний капітал, навколишнє середовище, соціальні аспекти бізнесу тощо. Ці звіти переважно публікуються на добровільній основі, але протягом останніх років у багатьох країнах їх оприлюднення стало обов'язковим.

Усе це свідчить про концептуальні зміни у підходах компаній до розкриття інформації та зростаючу варіативність видів і форм публічних корпоративних звітів. Нові види звітності, включаючи інтегровану, складаються на основі мінімального нормативного регулювання, що вимагає від осіб, залучених до їх підготовки та аудиту, високого рівня фахової майстерності та вміння приймати рішення в нестандартних ситуаціях.

Таким чином, для забезпечення достовірності публічної звітності компаній (фінансової та нефінансової) повинна бути налагоджена скоординована робота незалежних рад директорів (в особі призначених ними членів аудитор-

ських комітетів), фінансово-облікових служб компаній, аудиторів та інших суб'єктів цього процесу. Аудиторські комітети повинні стати обов'язковим елементом корпоративного управління великих вітчизняних компаній та взяти на себе такі важливі функції, як нагляд за процесом підготовки публічної звітності, моніторинг ключових операцій та фінансових показників, вибір зовнішніх аудиторів та контроль якості їх роботи, організація служби внутрішнього аудиту, координування роботи різних служб та підрозділів із метою мінімізації ризиків для бізнесу і захисту прав акціонерів та інвесторів компанії.

На нашу думку, предметом подальших наукових досліджень у даному напрямі повинен стати комплекс питань, пов'язаних із виробленням організаційних схем та механізмів комунікації між акціонерами, членами аудиторських комітетів, зовнішніми і внутрішніми аудиторами. Таке дослідження буде особливо актуальними з погляду наближення України до світової практики обліку і звітності та перспектив європейської інтеграції національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dicksee L. R. Manual for Auditors / Edited by R. H. Montgomery. – New York, 1905. – 384 p.
2. Vanasco R. R. Fraud Auditing / R. R. Vanasco // Managerial Auditing Journal. – 1998. – Vol. 13. – № 1. – P. 4–71.
3. Рябошук А.В. Проблеми забезпечення достовірності фінансової звітності / А.В. Рябошук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9(3). – С. 116–124.
4. Association of Certified Fraud Examiners. Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse (2016 Global Fraud Study). – Austin, TX : ACFE, 2016. – 92 p.
5. Zabihollah R. Financial Statement Fraud: Prevention and Detection / R. Zabihollah. – Hoboken, NJ : John Wiley & Sons, 2002. – 336 p.
6. Nisbett A. V. Accounting Scandals: Does «Rules vs. Principles» Matter? / A. V. Nisbett, A. Sheikh // Tennessee CPA Journal. – 2007. – November. – P. 10–12.
7. Grant R. The strategic background to corporate accounting scandals / R. Grant, M. Visconti // Long Range Planning Journal. – 2006. – Vol. 39. – P. 361–383.
8. Ball R. The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings / R. Ball, S. Kothari, A. Robin // Journal of Accounting and Economics. – 2000. – Vol. 29. – P. 1–51.
9. Beasley M. The audit committee oversight process / M. Beasley, J. Carcello, D. Hermanson, T. Neal // Contemporary Accounting Research. – 2009. – Vol. 26. – № 1. – P. 65–122.
10. Böhm F. Audit Committee Charter Scope: Determinants and Effects on Audit Committee Effort / F. Böhm, L. H. Bollen, H. F. Hassink // International Journal of Auditing. – 2016. – Vol. 20, Issue 1. – P. 1099–1123.
11. Staying on course: A guide for audit committees / Ernst & Young LLP. – 2014. – 80 p.
12. Меденцева Е. В. К вопросу о понятии контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерного общества / Е. В. Меденцева // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – Ч. 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19425.

УДК 339.565:[336.221+657](477)

Тенюх З.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРУ ВІД НЕРЕЗИДЕНТА У МИТНОМУ РЕЖИМІ РЕІМПОРТУ: ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

RETURNING OF COMMODITY FROM NONRESIDENT IN CUSTOM MODE OF RE-IMPORT: ACCOUNTING AND TAXATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність митного режиму реімпорту та висвітлено особливості його застосування. З'ясовано порядок оподаткування реімпортних операцій та виявлено суперечності та неузгодженості норм вітчизняного законодавства стосовно оподаткування таких операцій ПДВ. Розглянуто механізм відображення в обліку повернення товарів від нерезидента у митному режимі реімпорту.

Ключові слова: облік, оподаткування, митний режим, імпорт, експорт, реімпорт, митні платежі, курсова різниця, монетарна заборгованість.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность таможенного режима реимпорта и освещены особенности его применения. Выяснен порядок налогообложения реимпортных операций и выявлены противоречия и несогласованности норм отечественного законодательства в отношении налогообложения таких операций НДС. Рассмотрен механизм отражения в учете возвращения товаров от нерезидента в таможенном режиме реимпорта.

Ключевые слова: учет, налогообложение, таможенный режим, импорт, экспорт, реимпорт, таможенные платежи, курсовая разница, монетарная задолженность.

ANNOTATION

In the article essence of the custom mode of re-import is exposed and the features of his application are reflected. It was found the taxation of re-import operations and found out contradictions and inconsistencies of norms of national legislation concerning the taxation of such transactions to VAT. The mechanism of reflection is considered in the accounting of returning of commodities from nonresident in the custom mode of re-import.

Keywords: accounting, taxation, custom mode, import, export, re-import, custom payments, exchange rate difference, monetary debt.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання важливого значення набуває зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД) підприємств, адже її результати забезпечують національну економіку валютними надходженнями, які, своєю чергою, значною мірою впливають на курс національної валюти. Однак здійснюючи ЗЕД, може виникати необхідність повернення товарів. Зокрема, якщо іноземного покупця не влаштовують якісні показники поставлених товарів чи їх асортимент тощо, відбувається повернення товарів та, відповідно, й експортної виручки в іноземній валюті. Вивезені в режимі експорту товари можуть бути повернені в Україну з використанням митних режимів реімпорту або імпорту. У такому разі вивезений раніше товар підлягає ввезенню на митну територію України, що створює низку труднощів та додаткових витрат, пов'язаних із перетином товарів кордону. Зокрема, під час повернення товарів від нерезидента резидент зобов'язаний виконати всі вимоги митних органів щодо митного оформлення ввезення товарів та сплатити відповідні митні платежі. Крім того, необхідно здійснити певні коригування в обліку, адже товари, що повертають резиденту, було продано та визнано доходи та витрати. Всі ці аспекти зумовлюють актуальність обраного напряму дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку зовнішньоекономічної діяльності ґрунтовно досліджували такі науковці, як Ф.Ф. Бутинець, І.А. Волкова, Г.М. Воляник, Н.І. Гордієнко, І.В. Жиглей, Л.О. Кадуріна, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Козак, Л.І. Лук'яненко, О.О. Маслак, О.В. Небильцова, В.М. Пархоменко, М.В. Реслер, М.С. Стрєльнікова та ін. Однак питання обліку реімпортних операцій у науковій літературі детально не розглянуто, оскільки здебільшого цікавлять бухгалтерів-практиків, а тому висвітлюються переважно у фахових виданнях. Зокрема, проблеми обліку та оподаткування реімпортних операцій досліджували: Т. Войтенко, Н. Курган, О. Коружинець, Т. Любимова, І. Муратов, І. Месеча, Л. Солошенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи напрацювання науковців та експертів, слід зауважити, що подальшого дослідження вимагає низка питань, пов'язаних із мінімізацією витрат, пов'язаних із поверненням товарів резиденту, а також вирішення наявних проблемних питань в оподаткуванні таких операцій, що викликано відсутністю у вітчизняному податковому законодавстві прямих норм щодо правомірності включення суми податку на додану вартість (далі – ПДВ) до складу податкового кредиту.

Мета статті полягає у дослідженні проблемних аспектів та обмежень у застосуванні митного режиму реімпорту під час повернення товарів резиденту від нерезидента, висвітленні порядку відображення в обліку та оподаткування реімпортних операцій для розробки практичних рекомендацій щодо усунення існуючих прогалин у системі оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні поняття реімпорту не є новим у сфері ЗЕД. Ф.Ф. Бутинець, Л.О. Кадуріна, М.С. Стрєльнікова під реімпортом товарів розуміють такий митний режим, коли товари українського походження, вивезені за кордон з митної території України, відповідно до митного режиму експорту, ввозяться назад протягом часу, встановленого законодавством, із моменту їх вивезення без стягнення імпортного мита, акцизу та податку на додану вартість [1, с. 279; 2, с. 372]. Однак Ф.Ф. Бутинець деталізує «час встановлений законодавством» як 10 років, що є не зовсім доречним, адже такий строк законодавством не передбачений. У чинному на той час Митному кодексі України (далі – МКУ) від 11.07.2002 № 92 зазначено, що товари мають увозитися на митну територію України не пізніше ніж через один рік після їх вивезення (експорту) за межі митної території України [3, ст. 191]. Окрім цього, Ф.Ф. Бутинець розглядає реімпортну операцію як експортну операцію, яка не відбулась. Основна ознака такої операції – перетин товаром кордону своєї держави двічі [1, с. 279].

Інші науковці у своїх працях, опублікованих упродовж 2000–2011 рр., подають визначення, наведене у чинному на той час МКУ № 92, згідно з яким реімпорт – митний режим, відповідно до якого товари, що походять з України та вивезені за межі митної території України згідно з митним режимом експорту не пізніше ніж у встановлений законодавством строк, увозяться на митну територію України для вільного обігу

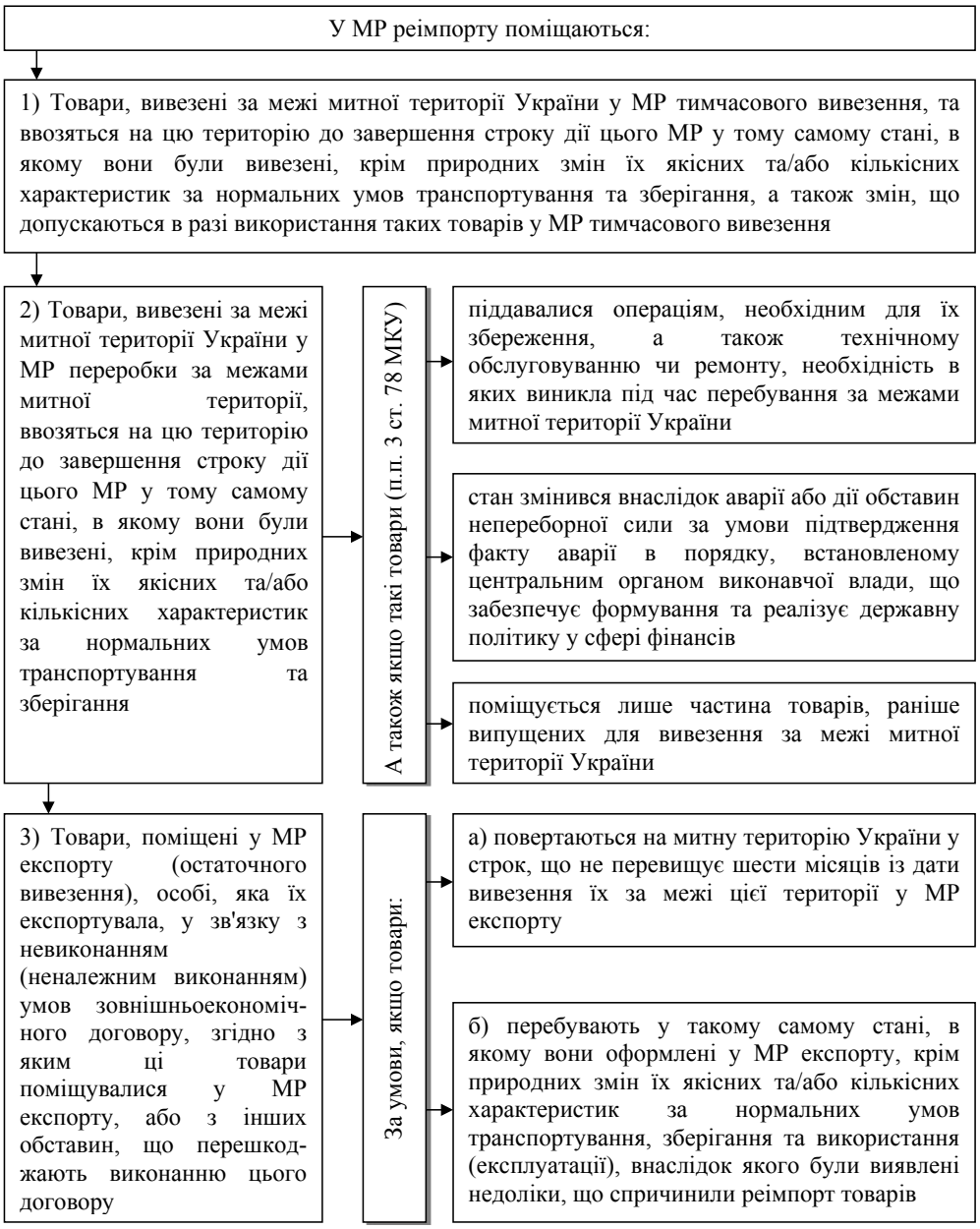


Рис. 1. Товари, що можуть бути поміщені в МР реімпорту

Джерело: розроблено автором на підставі [4, ст. 78]

на цій території [3, ст. 190]. Як бачимо, визначення згідно з МКУ № 92 є вужчим, ніж запропоноване науковцями, адже не містить інформації щодо заходів тарифного регулювання.

Згідно з чинним на сьогодні МКУ від 13.03.2012 № 4495, реімпорт – це митний режим, відповідно до якого товари, що були вивезені або оформлені для вивезення за межі митної території України, випускаються у вільний обіг на митній території України зі звільненням від сплати митних платежів, установлених законами України на імпорт цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [4, ст. 77].

Таке визначення значно відрізняється від попереднього, оскільки чітко визначає, що заходи нетарифного регулювання ЗЕД не застосовуються і митні платежі не сплачуються. Нагадаємо, що, згідно зі ст. 4 МКУ, до митних платежів належать: а) мито; б) акцизний податок із увезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції); в) ПДВ із увезених на митну територію України товарів (продукції) [4, ст. 4]. Також варто зазначити, що існують певні особливості оподаткування реімпортних операцій митними платежами, що буде розглянуто нижче.

Порядок застосування митного режиму реімпорту регламентовано главою 14 МКУ. Згідно зі ст. 78 МКУ, у митний режим (далі – МР) реімпорту можуть бути поміщені товари, зазначені на рис. 1.

Таким чином, митним кодексом передбачено низку обмежень щодо поміщення товарів у МР реімпорту, зокрема щодо незмінності їх стану, а щодо товарів, які повертаються внаслідок невиконання умов договору, ще й обмеження щодо терміну їх вивезення, зокрема протягом шести місяців. Окрім цього, повернення товарів унаслідок невиконання умов договору (п. 3 ст. 78 МКУ) у МР реімпорту може бути здійснено винятково експортером цих товарів або його правонаступником. В інших випадках (п. 1, 2 ст. 78 МКУ) реімпорт товарів може здійснюватися іншою особою, ніж та, що їх вивезла, якщо це виправдано обставинами.

Застосування МР реімпорту можливе за умови можливості ідентифікації митним органом товарів як раніше випущених за межі митної території України. Засоби ідентифікації наведено у ст. 326 МКУ, наприклад: маркування, пломбування, печатки, ідентифікаційні знаки, проставляння штампів, взяття проб і зразків, складання опису товарів, виготовлення фотографій, використання товаросупровідної документації тощо.

Для поміщення товарів у МР реімпорту особа, на яку покладається обов'язок щодо дотримання вимог МР, повинна: 1) ввезти товари на митну територію України не пізніше, ніж у встановлений законодавством строк після їх вивезення за межі митної території України; 2) подати митному органу, що здійснює випуск товарів у МР реімпорту, документи на такі товари; 3) надати митному органу документи та відомості, необхідні для ідентифікації товарів, що реімпортуються [4, ст. 78].

Українські товари, поміщені у МР реімпорту, зберігають статус українських товарів. Іноземні товари, що реімпортуються (повертаються резиденту) через невиконання умов договору (п. 3 ст. 78 МКУ) набувають статусу українських товарів. Підтвердженням українського статусу товарів є митна декларація.

З'ясувавши сутність митного режиму реімпорту та умови його застосування, зупинимося саме на поверненні товарів унаслідок невиконання умов договору (п. 3 ст. 78 МКУ), що обумовлено темою дослідження.

Проаналізувавши норми МКУ та ПКУ, можемо стверджувати, що до товарів, що реімпортуються внаслідок невиконання умов договору, застосовується особливий порядок оподаткування митними платежами. Зокрема, під час повернення товарів від нерезидента у МР реімпорту такі товари:

1. Звільняються від увізного мита (п. 1 ст. 283 та п. 3 ст. 286 МКУ). Після поміщення у МР реімпорту товарів суми вивізного мита, сплачені під час експорту цих товарів, повертаються особам, які їх сплачували, або їх правонаступникам (ст. 81 та п. 3 ст. 286 МКУ).

2. На загальних підставах обкладаються акцизним податком та ПДВ згідно з ПКУ. Відповідно, сплачуються акцизний податок (ст. 213.3.3 ПКУ) і ПДВ (ст. 206.3 ПКУ) за ставкою 20% або 7% (ст. 194.1.1 ПКУ).

Варто зазначити, що всі інші реімпортні операції (п. 1, 2 ст. 78 МКУ) звільнено від сплати митних платежів та від заходів нетарифного регулювання.

Якщо умови реімпорту не дотримуються, то повернення товару відбувається в режимі звичайного імпорту з оподаткуванням у встановленому порядку. Зокрема, сплачується ввізне мито, а сума сплаченого за ці товари вивізного мита не повертається особам, які їх сплачували, або їх правонаступникам. При цьому ввезення товарів обкладається ПДВ та акцизним податком.

Таким чином, можна сказати, що реімпорт – більш дешевий митний режим під час повернення товарів, оскільки ввізне мито не сплачується, а вивізне мито підлягає поверненню. Проте щоб увезти товари в цьому режимі, треба дотримати всі умови, передбачені МКУ. Однак незалежно від того, чи повертаються товари в МР реімпорту чи імпорту, можуть виникнути додаткові витрати, пов'язані зі сплатою митного збору чи оплатою послуг митного брокера. Тому в будь-якому разі повернення товару призведе до виникнення додаткових витрат.

Перейдемо до практичних аспектів повернення товарів від нерезидента, а саме правил бухгалтерського обліку, а також порядку оподаткування ПДВ та податком на прибуток.

Вивіз (експорт) товарів за межі митної території України є об'єктом обкладення ПДВ згідно з п.п. «г» п. 185.1 ПКУ за ставкою 0% (п. 195.1.1 ПКУ). У разі повернення експортованого товару слід відкоригувати раніше відображені податкові зобов'язання з ПДВ за ставкою 0%.

Під час увезення товарів, що повертаються нерезидентом у МР реімпорту (або імпорту), сплачується ПДВ за ставкою 20% або 7%. Податкові зобов'язання з ПДВ під час увезення виникають на дату подання митної декларації для митного оформлення (п. 187.8 ПКУ). При цьому з метою нарахування ПДВ базу оподаткування перераховують у гривні за курсом НБУ на дату подання митної декларації. Датою виникнення права віднесення сум ПДВ до складу податкового кредиту є дата сплати таких зобов'язань (п. 198.2 ПКУ).

Однак право на податковий кредит із ПДВ під час повернення товарів у ЗЕД чітко не врегульоване, адже податкове законодавство не містить прямої норми з цього питання, що викликає труднощі, які в подальшому можуть призвести до виникнення штрафних санкцій із боку органів Державної фіскальної служби (далі – ДФС). Так, згідно з пп. «а» п. 198.1 ПКУ, право на податковий кредит із ПДВ виникає під час придбання або виготовлення товарів та послуг. Однак під час повернення товарів у МР реімпорту придбання товарів не відбувається. Відповідно, вимога пп. «а» п. 198.1 ПКУ не виконується, а тому в резидента відсутнє право на формування податкового кредиту (ухвала Харківського апеляційного суду від 12.02.13). Своєю чергою, право на податковий кредит залежить від напряму використання товарів. Такої думки притримуються і представники ДФС у Листі від 13.02.12 № 4123/7/15-3417-05: право на податковий кредит залежить від напряму використання повернутих товарів.

Отже, якщо повернутий товар буде використаний в оподатковуваних операціях (тобто проданий на митній території України або використаний у виробництві) у межах господарської діяльності, то платник податків має право суму сплаченого ПДВ включити до податкового кредиту на підставі митної декларації. Цим же підходом, вважаємо, потрібно керуватися і щодо податкового кредиту, відображеного у минулому, під час придбання таких товарів. Якщо товар не буде використано в господарській діяльності платника, рекомендуємо платникам звертатись до ДФС на місцях за консультацією. Якщо ДФС дасть відповідь про відсутність права на податковий кредит, варто оскаржити таку податкову консультацію в судовому порядку, керуючись роз'ясненнями, наданими у вищезгаданому Листі ДФС. Такої ж думки дотримуються і фахівці в галузі обліку й оподаткування [6, с. 13–14; 7; 8, с. 243; 9, с. 60–61].

Починаючи з 01.01.2015 об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток, відображений у фінансовій звітності підприємства відповідно до П(С)БО або МСФЗ, що коригується на різниці, що виникають згідно з розділом III ПКУ (підприємства з річним доходом до 20 млн. грн. такі коригування можуть не здійснювати). Тобто коригування фінансового результату внаслідок повернення товарів від нерезидента в податковому обліку буде здійснюватися за правилами бухгалтерського обліку.

Оскільки під час переходу права власності на раніше експортовані товари нерезиденту в податковому обліку експортера виникали доходи і витрати, то під час повернення таких товарів сума доходів і витрат повинна бути відкоригована відповідно до вимог ст. 140.2 ПКУ. Проводити перерахунок продавцю потрібно на дату фактичного повернення товару. Отже, отримавши товар від нерезидента, продавець проводить коригування раніше відображеного під час експорту доходу від реалізації і витрат у вигляді собівартості реалізованих товарів.

Дохід продавець коригує за курсом НБУ, за яким він визнавався на момент його виникнення, тобто у розмірі, відображеному під час експорту, а витрати – у розмірі собівартості реалізованих товарів, що були віднесені на фінансовий результат. Здійснені під час експорту товарів витрати, що не включалися до собівартості (вивізне мито, платежі під час митного оформлення, вартість транспортування), є витратами періоду, а тому, згідно з п. 7 П(С)БО 16 «Витрати», відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені, та коригуванню в подальшому не підлягають. Платежі під час митного оформлення, які сплачуються під час повернення товару (плата за митне оформлення, послуги митного брокера) включаються до складу витрат, якщо ці товари в подальшому будуть використані в господарській діяльності резидента. Повернене резиденту вивізне мито відображається у складі доходів, оскільки раніше було списане на витрати.

Під час повернення курсові різниці, віднесені на доходи/витрати під час здійснення експорту, коригувати не потрібно, оскільки вони пов'язані з розрахунками в іноземній валюті та відношення до товару не мають. Також резиденту не потрібно коригувати доходи/витрати від обов'язкового продажу іноземної валюти, що надійшла, оскільки вони із товаром не пов'язані.

У бухгалтерському обліку операції з виробництва та реалізації продукції, товарів, послуг регулюються низкою П(С)БО, зокрема П(С)БО 9 «Запаси», 10 «Дебіторська заборгованість», 15 «Дохід», 16 «Витрати» та ін., а також П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», що регулює порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті.

Для відображення розрахунків з іноземними покупцями та замовниками за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи, надані

послуги застосовують субрахунок 362 «Розрахунки з іноземними покупцями». За дебетом субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» відображають продажну вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг, яка включає ПДВ, акцизний податок та інші податки, збори (обов'язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджетів та позабюджетних фондів і включені до вартості реалізації; за кредитом – суми платежів, що надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, до каси, та інші види розрахунків. Сальдо субрахунку відображає заборгованість іноземних покупців за одержані продукцію (роботи, послуги). Якщо першою подією є відвантаження активів іноземному покупцю, то виникає монетарна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка, відповідно до п. 8 П(С)БО 21, підлягає перерахунку за офіційним курсом НБУ на дату балансу і на дату здійснення розрахунків, тобто визначається курсова різниця, яка відноситься до доходів (субрахунок 714 «Дохід від операційної курсової різниці») або витрат (субрахунок 945 «Втрати від операційної курсової різниці») підприємства. Нагадаємо, що курсові різниці розраховують або в межах господарської операції (табл. 1), або щодо всієї монетарної статті – за вибором підприємства.

Якщо від покупців та замовників отримано передоплату, то, відповідно до пп. 6.3 і 6.4 П(С)БО 15 «Дохід», суми попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг) і суми авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, по-слуг) доходами не визнають. Для обліку такої заборгованості застосовують субрахунок 681 «Розрахунки за авансами одержаними», за кредитом якого відображають суму отриманих авансів (передоплат), а за дебетом – їх погашення шляхом отримання продукції (товарів, робіт, послуг). Оскільки кошти від покупців надійшли, то кредиторська заборгованість, відображена на субрахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними», є немонетарною, а тому курсові різниці щодо неї не розраховують (п. 7 П(С)Б0 21).

Після повернення вже оплаченого товару від нерезидента в підприємства- резидента (експортера) виникає перед ним борг – необхідність повернення сплачених грошових коштів. Така кредиторська заборгованість перетворюється в монетарну заборгованість, а отже, підлягатиме перерахунку на дату балансу та/або на момент її погашення. Отриману курсову різницю підприємство відображає у складі доходів або витрат операційної діяльності. Якщо ж відбувається повернення ще неоплаченого товару, відбувається перекваліфікація монетарної дебіторської заборгованості перед експортером на немонетарну (оскільки заборгованість погашається товаром, який повертається). Якщо за такою дебіторською заборгованістю розраховувалася курсова різниця на дату балансу, її необхідно відкоригувати методом «червоне сторно». Таким чином, коригуванню підлягає тільки та курсова різниця, що була розрахована на дату балансу та в подальшому змінила свій статус з монетарної заборгованості на немонетарну.

Для обліку коригування доходу під час повернення товарів продавець використовує субрахунок 704 «Вирахування з доходу». За дебетом цього субрахунку відображаються, крім іншого, вартість продукції і товарів, повернених покупцем, та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу, за кредитом – списання дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати». Зауважимо, що обороти субрахунків рахунка 70 «Доходи від реалізації», на яких відображався дохід від реалізації, не сторнують, адже коригування фінансового результату від реалізації

Таблиця 1

Облік повернення товару від нерезидента у митному режимі реімпорту

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, $/грн.
		Дт	Кт	
22.03 Експорт товару на умовах післяоплати (курс НБУ – 25,87 грн./$)				
1	Нараховано і сплачено мито *10 000 $ · 25,87 грн./$ · 0,1 = 25 870*	93 642	642 311	25 870
2	Отримано послуги митного брокера з декларування товару	93	685	600
3	Відображено податковий кредит із ПДВ із послуг брокера	641	685	120
4	Оплачено послуги митного брокера	685	311	720
5	Перераховано плату за митне оформлення товару поза місцем розташування митного органу (митний збір)	377	311	500
6	Віднесено плату за митне оформлення на витрати періоду	93	377	500
7	Відвантажено товар на експорт	362	702	$10 000 258 700
8	Списано собівартість реалізованого товару	902	281	105 000
9	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ за ставкою 0%	702	641/ПДВ	0

Закінчення таблиці 1

10	Віднесено на фінансовий результат:			
	– дохід від реалізації товару	702	791	258 700
	– собівартість реалізованого товару	791	902	105 000
	– мито	791	93	25 870
	– вартість послуг митного брокера	791	93	600
	– плату за митне оформлення товару	791	93	500
31. 03. Дата балансу (курс НБУ – 25,76 грн./$) :				
11	Відображено курсову різницю за дебіторською заборгованістю *$10000 (25,76грн./$ – 25,87 грн./$) = 1 100*	945 791	362 945	1100 1100
12	**4.04. Надійшли кошти** від нерезидента в оплату товару на розподільчий рахунок (курс НБУ – 25,80 грн./$)	316*	362	$10000 258 000
	** Не будемо розглядати порядок зарахування іноземної валюти на розподільчий рахунок та її обов'язковий продаж на наступний день в обсязі 65 %*			
13	Відображено курсову різницю по дебіторській заборгованості: *$10000 (25,80 грн./$ – 25,76 грн./$) = 400*	362	714	400
14	Віднесено на фінансовий результат курсову різницю під час надходження від нерезидента коштів в оплату товару	714	791	400
18.04. Повернуто товар нерезидентом у МР реімпорту (курс НБУ – 26,0 грн./$)				
15	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	644	641	52 000
16	Сплачено нарахований ПДВ	641	311	52 000
17	Віднесено до складу податкового кредиту сплачений ПДВ	641	644	52 000
18	Сплачено плату за митне оформлення (митний збір)	377	311	200
19	Віднесено плату за митне оформлення на витрати періоду	949	377	200
20	Повернуто сплачене при експорті вивізне мито	311	377	25 870
21	Включено до доходу суму повернутого вивізного мита	377	719	25 870
22	Списано на фінансовий результат доходи і витрати	719 791	791 949	25 870 200
18.04. Відкориговано доходи і витрати				
23	Повернуто товар нерезидентом і відкориговано раніше відображений дохід (курс НБУ на 22.03 – 25,87 грн./$)	704	362	$10 000 258 700*
	** за курсом НБУ на дату експорту, незалежно від курсу НБУ на дату повернення*			
25	Відкориговано податкові зобов'язання з ПДВ методом «червоного сторно»	704	641	0
26	Відображено курсову різницю по монетарній заборгованості, що виникла на дату повернення товару *$10 000 (26,0 грн./$ – 25,87 грн./$) = + 1300*	945	362	1300
27	Списано курсову різницю на фінансовий результат	791	945	1300
28	Оприбутковано повернений товар методом «червоного сторно» (відкориговано списану раніше собівартість)	902	281	105 000
29	Відкориговано фінансовий результат методом «червоного сторно»	791	902	105 000
30	Віднесено на фінансовий результат вирахування з доходу	791	704	258 700
24.04. Повернено нерезиденту оплату за повернений товар (курс НБУ – 26,20 грн./ $)				
31	Повернено нерезиденту оплату за товар	362	312	$10 000 262 000
32	Відображено курсову різницю по заборгованості експортера *$10 000 (26,2 грн./$ – 26,0 грн./$) = + 2000*	945 791	362 945	2 000 2 000
	Відображено курсову різницю по валюті, що вибула *$10 000 (26,2 грн./$ – 25,8 грн./$) = + 4000*	312 714	714 791	4 000 4 000

здійснюється шляхом списання на фінансовий результат дебетових оборотів субрахунку 704 «Вирахування з доходу». Коригування податкових зобов'язань із ПДВ, а також собівартості товарів та їх списання на фінансовий результат здійснюється методом «червоне сторно».

Бухгалтерський облік реімпортних операцій розглянемо на умовному прикладі (табл. 1). Підприємство-резидент 22.03 відвантажило на експорт покупцю-нерезиденту товар на суму $10 000 (курс НБУ на 0 год. поточної доби – 25,87 грн./$). Митна декларація була оформлена цього ж дня. Балансова вартість відвантаженого товару – 105 000 грн. Плата за митне оформлення товару поза місцем розташування митних органів (митний збір) становить 500 грн. Вартість послуг митного брокера – 720 грн. (у т. ч. ПДВ). Мито сплачено у розмірі 10%. Курс НБУ на 31.03 – 25,76 грн./$. Оплата товару в сумі $10 000 надійшла на розподільчий рахунок підприємства 4.04 (курс НБУ– 25,80 грн./ $).

Нерезидент повернув товар експортеру 18.04. унаслідок невиконання умов договору в режимі реімпорту (курс НБУ – 26,00 грн./$.). Під час реімпорту сплачено митний збір 200 грн. Експортер повернув грошові кошти нерезиденту 24.04. (курс НБУ– 26,20 грн./$).

Висновки. Отже, повернення товарів експортеру від нерезидента може здійснюватися у митному режимі імпорту чи реімпорту. Проаналізувавши норми митного і податкового законодавства, з'ясовано, що реімпорт – більш дешевий митний режим повернення товарів від нерезидента, оскільки сплачене під час експорту вивізне мито підлягає поверненню. Проте щоб повернути товари в цьому режимі, треба дотримати всі умови, передбачені МКУ, зокрема щодо незмінності стану товарів, що ввозяться, та терміну їх увезення, що не має перевищувати шести місяців. Однак незалежно від обраного митного режиму повернення товару нерезидетну призведе до виникнення додаткових витрат.

Із метою врегулювання неоднозначного трактування норм вітчизняного законодавства з приводу податкового кредиту з ПДВ необхідно внести зміни до ПКУ та законодавчо закріпити право експортера на податковий кредит із ПДВ в разі повернення товару від нерезидента. Це дасть змогу уникнути в майбутньому штрафних санкцій через неоднозначне трактування норм податкового законодавства або ж витрат на проведення судових спорів із цього приводу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності : [підручник] / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2001. – 544 с.
2. Кадуріна Л. О. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: теорія, практика, рекомендації : [навч. посіб.] / Л.О. Кадуріна, М.С. Стрєльнікова. – К. : ЦУЛ, 2007. – 606 с.
3. Митний кодекс : Закон України від 11.07.2002 № 92-IV [Втратив чинність від 01.06.2012] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/mitnij_kodeks_ukraini.htm.
4. Митний кодекс : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.
5. Податковий Кодекс : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
6. Солошенко Л. Повернення товарів у ЗЕД: облікові особливості / Л. Солошенко // Податки та бухгалтерський облік. – 2014. – № 32(1738). – С. 12–21.
7. Коружинец О. Як відобразити в обліку повернення експортного товару / О. Коружинец // Uteka, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uteka.ua/ua/publication/Kak-otrazit-v-uchete-vozvrat-eksportnogo-tovara-2.
8. Войтенко Т. ЗЕД: бухгалтерський та податковий облік у подробицях / Т. Войтенко, Н. Курган ; вид. 4-те, перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2013. – 448 с.
9. Любимова Т. Реімпорт: облікові особливості / Т. Любимова // Баланс. – 2015. – № 4. – С. 60–62.
10. Муратов І. Митний режим реімпорту / І. Муратов, І. Месеча // Вісник ДФС «Право знати все про податки і збори». – 2013. – № 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6097.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» : Наказ Міністерства фінансів від 10.08.2000 № 193 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00.

УДК 338.64

Ушакова А.В.
студентка
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Полторак А.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇХ МІСЦЕ В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

THE ECONOMIC ESSENCE OF INDUSTRIAL PROPERTY OBJECTS AND THEIR PLACE IN ACCOUNTING SYSTEM OF BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено класифікацію об'єктів промислової власності та досліджено їх місце в обліковій системі підприємств. Визначено підходи до оцінки об'єктів промислової власності та нематеріальних активів у цілому. Встановлено взаємозв'язок об'єктів промислової власності з іншими об'єктами нематеріальних активів у системі бухгалтерського обліку. Розглянуто місце нематеріальних активів у структурі необоротних активів суб'єктів господарювання, у т. ч. розміщення на рахунках бухгалтерського обліку об'єктів промислової власності, та вплив цих об'єктів на результати господарської діяльності підприємств.

Ключові слова: об'єкти промислової власності, нематеріальні активи, облік нематеріальних активів, винахід, патент.

АННОТАЦИЯ

В статье отражена классификация объектов промышленной собственности и исследовано их место в учетной системе предприятий. Определены подходы к оценке объектов промышленной собственности и нематериальных активов в целом. Установлена взаимосвязь объектов промышленной собственности с другими объектами нематериальных активов в системе бухгалтерского учета. Рассмотрено место нематериальных активов в структуре необоротных активов субъектов хозяйствования, в т. ч. размещение на счетах бухгалтерского учета объектов промышленной собственности, и влияние этих объектов на результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Ключевые слова: объекты промышленной собственности, нематериальные активы, учет нематериальных активов, изобретение, патент.

ANNOTATION

The article represents classification of objects of industrial property and investigated their place in the accounting system of enterprises. Approaches to the assessment of industrial property objects and intangible assets in General. The interrelation of industrial property objects to other objects of intangible assets in the accounting system. The place of intangible assets in the structure of non-current assets of business entities, including placement in the accounts of industrial property and the impact of these objects on the results of economic activity of enterprises.

Keywords: the objects of industrial property, intangible assets, accounting of intangible assets, invention, patent.

Постановка проблеми. В умовах сучасної фінансово-економічної кризи наявність нематеріальних активів, у т. ч. об'єктів промислової власності, у складі необоротних активів суб'єктів господарювання збільшує їх ринкову вартість, підвищує інвестиційну привабливість та забезпечує захист їхніх прав. Об'єкти промислової власності є однією з найменш досліджених категорій бухгалтерського обліку, що, на нашу думку, пов'язано зі специфічними особливостями їх економічної природи.

Зауважимо, що ці нематеріальні активи є одними з основних чинників інноваційного розвитку та конкурентоздатності на ринку через те, що саме їх наявність та ефективне використання здійснюють вплив на розмір розриву між ринковою та балансовою вартістю підприємства за його ринкової капіталізації та придбання. Так, визначення економічної сутності об'єктів промислової власності та їх місця в обліковій системі є актуальними питаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження теоретико-методичних та практичних засад бухгалтерського обліку операцій із нематеріальними активами у своїх роботах приділяли увагу такі науковці, як: С.Ф. Покропивний, Р. Малери, І.А. Краївська, С.В. Валдайцев, П.Н. Завлін, Л.Е. Мінделі, В.І. Куцик та Я.Я. Медвідь, Л.О. Сухарева, С.М. Бичкова, В.Ф. Максимова, В.П. Пантелєєв, І.М. Дмитренко, М.В. Борисенко, Н.І. Дорош та ін. Здебільшого у своїх фундаментальних працях науковці приділяли увагу питанням визначення нематеріальних активів, системного підходу до оцінки вартості різних категорій інтелектуальної власності (патентів, об'єктів промислової власності, торгових марок).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку зі значною кількістю законодавчо-нормативних новацій у сфері обліку нематеріальних активів окремі питання стосовно визначення, оцінки та відображення в обліку об'єктів промислової власності залишаються невирішеними і дискусійними як із наукової, так і з практичної точки зору.

Мета статті полягає у висвітленні класифікації об'єктів промислової власності, дослідженні їх місця в обліковій системі підприємств, визначенні підходів до їх оцінки, встановленні

взаємозв'язку об'єктів промислової власності з іншими об'єктами нематеріальних активів у системі бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами аналізу даних Державного комітету статистики з'ясовано, що на підприємствах України об'єкти нематеріальних активів у 2015 р. становили від 25% до 75% у загальній структурі необоротних активів, сприяючи підвищенню інвестиційної привабливості і ринкової вартості суб'єктів господарювання. Так, доцільно дослідити взаємозв'язок об'єктів промислової власності з іншими об'єктами нематеріальних активів у системі бухгалтерського обліку для ефективної організації ведення бухгалтерського обліку підприємств. Основними об'єктами промислової власності у бухгалтерському обліку підприємств є результати винахідництва та промислові зразки.

Придбання об'єктів промислової власності – це цілий комплекс процесів і операцій, пов'язаних із винахідництвом і захистом прав інтелектуальної власності, які впливають на господарську діяльністю підприємства.

Під час дослідження об'єктів промислової власності вирішуються питання щодо властивостей таких об'єктів та їх оцінки з метою відображення на рахунках бухгалтерського обліку. На нашу думку, доцільно розглянути три підходи до оцінки нематеріальних активів, оскільки вони застосовуються і для об'єктів промислової власності (рис. 1).

Аналізуючи дані, викладені на рис. 1, робимо висновок, що класифікаційні підходи до оцінки об'єктів промислової власності мають тісний зв'язок та застосовуються для оцінки всіх об'єктів інтелектуальної власності, які входять до складу нематеріальних активів підприємств. Враховуючи те, що об'єкти промислової власності є результатами творчої діяльності людини та впливають на господарські процеси підприємств, вони повинні відображатися на рахунках бухгалтерського обліку та в балансах суб'єктів господарювання у складі об'єктів нематеріальних активів.

Отже, виділивши взаємозв'язок об'єктів промислової власності з іншими об'єктами нематеріальних активів у системі бухгалтерського обліку, розглянемо активний балансовий рахунок 12 «Нематеріальні активи», визначений планом рахунків для синтетичного обліку нематеріальних активів. Зауважимо, що одним із субрахунків вищезазначеного синтетичного рахунку є субрахунок 124 «Права на об'єкти промислової власності», призначений для аналітичного обліку окремих об'єктів промислової власності, до яких, відповідно до загальної класифікації, належать: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки, фірмові найменування та інші об'єкти творчої діяльності.

Звернемо увагу на те, що торговельні марки (знаки для товарів і послуг) та фірмові найменування хоча формально і належать до об'єктів промислової власності, однак найчастіше обліковуються на субрахунку 123 «Права на комерційні позначення», що дає змогу зробити висновок, що для обліку об'єктів промислової власності одного субрахунку рахунку 12 «Нематеріальні активи» недостатньо. Так, прослідковується взаємозв'язок об'єктів промислової власності з іншими об'єктами нематеріальних активів у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Дослідивши нормативно-правове забезпечення обліку нематеріальних активів та захисту прав інтелектуальної власності, з'ясовано, що придбання права на винахід та корисні моделі обов'язково повинно засвідчуватися патентом. Власником патенту може бути як особисто винахідник, так і його роботодавець в тому разі, якщо винахід зроблено у зв'язку з виконанням службових обов'язків або за дорученням керівника. Якщо власником патенту стане роботодавець, в обов'язковому порядку необхідно укласти письмовий договір із винахідником і

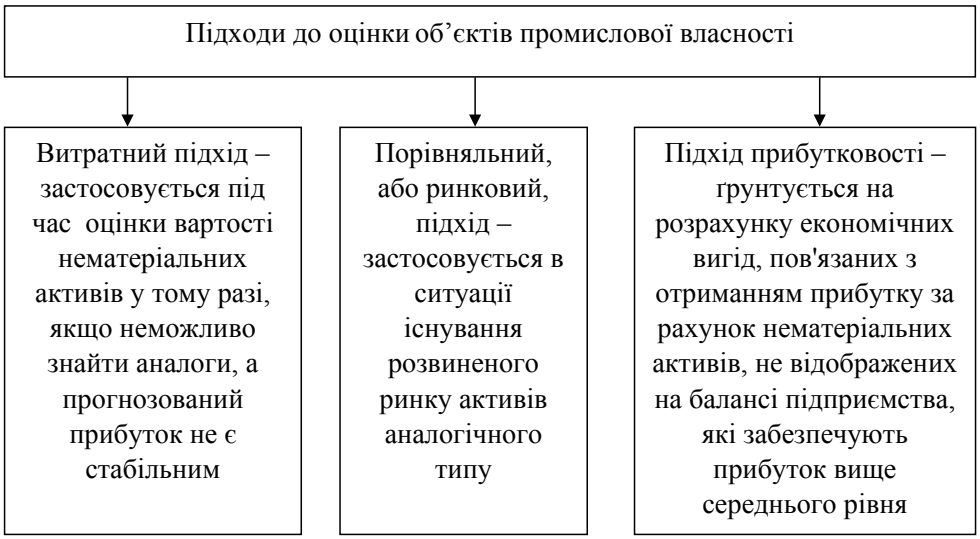


Рис. 1. Класифікація підходів до оцінки об'єктів промислової власності

виплатити останньому винагороду. У разі невиконання процедури у визначений час право на отримання патенту переходить до винахідника. Патент надає власнику виняткове право користуватися винаходом на власний розсуд. Так, власник патенту має право на підставі договору передавати право власності на патент іншим особам. Патент можна продавати, використовувати його як внесок до статутного фонду або як інвестиції у підприємство [1, с. 15].

У ситуації віднесення на баланс патенту на розробку промислового зразка у бухгалтерському обліку здійснюється запис «Дт 124 «Права на об'єкти промислової власності» Кт 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Необхідно звернути увагу на те, що сума витрат, понесених у результаті дослідження та розробки промислового зразка, не повинна включатися у вартість об'єктів промислової власності (нематеріальних активів) відповідно до вимог П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», а має відображатися в обліку у структурі витрат.

Так, списання вартості запасів на дослідження і розробку об'єктів промислової власності здійснюється за допомогою бухгалтерського запису «Дт 941 «Витрати на дослідження і розробки» Кт 20 «Виробничі запаси». Списання витрат на оплату праці робітникам, що здійснюють дослідження і розробку, висвітлюється бухгалтерськими записами «Дт 941 «Витрати на дослідження і розробки» Кт 65 «Розрахунки за страхуванням», «66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Списання інших витрат, понесених у результаті дослідження та розробки промислового зразка, також фіксується на витратних рахунках бухгалтерського обліку. Таким чином, витрати, понесені під час дослідження і розробки об'єкту промислової власності, відповідно до вимог чинного законодавства повинні накопичуватися та обліковуватися на спеціальному субрахунку 941 «Витрати на дослідження і розробку».

Бухгалтерське відображення витрат, пов'язаних із придбанням об'єкту промислової власності (промислового зразка), відбувається інакше. Так, списання вартості запасів на придбання (створення) об'єкту нематеріального активу здійснюється за допомогою бухгалтерського запису: Дт 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» Кт 20 «Виробничі запаси». Списання витрат на оплату праці робітникам, що здійснюють придбання (створення) об'єкту нематеріального активу, висвітлюється бухгалтерськими записами «Дт 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» Кт 65 «Розрахунки за страхуванням», «66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Списання інших витрат, понесених у результаті придбання об'єкту нематеріального активу, також фіксується на субрахунку Дт 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Таким чином, витрати, пов'язані з придбанням об'єкту промислової власності, відповідно до вимог чинного законодавства акумулюються у системі бухгалтерського обліку на субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів».

Висновки. Таким чином, проаналізувавши економічну сутність об'єктів промислової власності та їх місце в обліковій системі підприємств, сформульовано такі висновки:

1. Об'єкти промислової власності – це результати інтелектуальної власності, у т. ч. корисні моделі, винаходи, промислові зразки, які пов'язані із раціоналізаторською справою та не належать до об'єктів авторського права. Так, право промислової власності спрямовано на захист форми реалізації ідеї, тоді як авторське право захищає зовнішнє вираження творчості.

2. У результаті аналізу системи відображення та руху об'єктів промислової власності на рахунках бухгалтерського обліку з'ясовано, що ці об'єкти тісно пов'язані з іншими нематеріальними ресурсами підприємства та безпосередньо впливають на його господарську діяльність. Так, одним із проявів даного зв'язку виступають підходи до оцінки об'єктів промислової власності аналогічні підходам до оцінки інших нематеріальних активів.

3. Суми витрат, понесених у результаті дослідження та розробки промислового зразка, не включаються у вартість об'єктів промислової власності (нематеріальних активів) відповідно до вимог П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», а відображаються в обліку у структурі витрат на рахунку 941 «Витрати на дослідження і розробки». Витрати, пов'язані з придбанням об'єкту промислової власності (промислового зразка), акумулюються у системі бухгалтерського обліку на субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шенкаренко М. Вплив глобальної економічної кризи на патентну активність (статистичний аналіз) / М. Шенкаренко // Інтелектуальна власність. – 2010. – № 8. – С. 15–19.
2. Іолкін Я.О. Право на торговельну марку в Україні : автореф. дис. … канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 / Я.О. Іолкін ; Наук.-досл. ін-т приват. права і підприємництва Акад. прав. наук України. – К., 2014.
3. Кашинцева О.Ю. Правова охорона знаків для товарів і послуг в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / О.Ю. Кашинцева ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2013.
4. Рассомахіна О.А. Правове регулювання використання торговельних марок у господарському обороті : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / О.А. Рассомахіна ; Київ. нац. економ. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2012.
5. Халаїм Н.О. Правова охорона промислових зразків в Україні : автореф. дис. … канд. юрид. наук / Н.О. Халаїм ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010.
6. Коваль І.Ф. Щодо місця правовідносин з використання об'єктів промислової власності серед господарських правовідносин / І.Ф. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravoznavec.com.ua.
7. Безух О.В. Захист від недобросовісної конкуренції у сфері

промислової власності : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / О.В. Безух ; Ін-т економіко-правових досліджень НАН України. – К., 2013.
8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець [та ін.] ; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2009. – С. 912.
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов`язань, господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом МФУ від 30.11.1999 № 291 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/plan_sch/.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO2.aspx.

УДК 338.64

Щукіна С.Г.
магістрант кафедри обліку та оподаткування Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Бурова Т.А.
доктор економі чних наук, професор, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

WAYS TO IMPROVE FINANCIAL ACCOUNTING OF INVENTORY IN THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання раціонального процесу обліку та контролю над формуванням і рухом виробничих запасів. Наведено сучасну проблематику оптимального використання виробничих запасів підприємства. Розроблено конкретні шляхи вдосконалення процесу використання виробничих запасів. Досліджено основні недоліки ведення фінансового обліку на підприємствах. Виявлено особливості ведення первинних і зведених документів на підприємствах.

Ключові слова: виробничі запаси, фінансовий облік, контроль, аналіз, первинні документи, зведенні документи, вдосконалення, облікові регістри.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы рационального процесса учета и контроля над формированием и движением производственных запасов. Приведена современная проблематика оптимального использования производственных запасов на предприятии. Разработаны конкретные пути совершенствования процесса использования производственных запасов. Исследованы основные недостатки ведения финансового учета на предприятиях. Выявлены особенности ведения первичных и сводных документов на предприятиях.

Ключевые слова: производственные запасы, финансовый учет, контроль, анализ, первичные документы, сводные документы, совершенствование, учетные регистры.

ANNOTATION

The questions of management accounting and control process for the formation and movement of inventory. An optimal use of modern problems of inventory company. Developed specific ways to improve the process of use of inventory. The basic disadvantages of doing accounting in enterprises. The features of driving primary and summary documents in the workplace.

Keywords: inventories financial accounting, control, primary documents, the construction documents, improvement, registers.

Постановка проблеми. Забезпечення проведення ефективного процесу обліку та контролю над формуванням та зміною виробничих запасів підприємства має велике значення, особливо де зосереджуються потоки матеріальних цінностей. Здійснення діяльності підприємств та організацій у сучасних мінливих умовах вимагає розробки і впровадження нововведень із фінансового обліку виробничих запасів. Це зумовлює необхідність дослідження сучасних особливостей фінансового обліку виробничих запасів вітчизняних підприємств із метою досягнення найбільш ефективних результатів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання фінансового обліку й аналізу виробничих запасів висвітлювались у працях відомих вітчизняних учених-економістів. Значну увагу їм приділяли Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Голов С.Ф., Жилкіна Л.В., Гуцайлюк З.В., Кужельний М.В., Єфименко В.І., Кірейцев Г.Г., Лінник В.Г., Рудницький В.С., Ткаченко Н.М., Сопко В.В та ін. Враховуючи значний внесок науковців, окремі аспекти щодо обліку та контролю над формуванням і рухом виробничих запасів, проведення аналізу ефективності їх використання на підприємстві все ще потребують уточнень та подальшого наукового опрацювання.

Мета статті полягає в аналізі недоліків ведення обліку виробничих запасів та визначенні шляхів удосконалення фінансового обліку на підприємствах та установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід підприємств України до ринкової економіки, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення обліку виробничих запасів відповідно до вимог Міжнародних стандартів, поглиблення дослідження питань обліку виробничих запасів на підприємствах. Ураховуючи, що одним із принципів бухгалтерського обліку є принцип обачності, то зміни в оцінці вартості запасів повинні, з одного боку, попереджувати завищення оцінки активів і доходів підприємства, тобто у звітності необхідно відображати дійсний фінансовий стан установ та організацій; з іншого боку, враховуючи позицію забезпечення результативною управлінською діяльністю, можна виділити три основні вимоги, яким відповідає бухгалтерська звітність у складанні оборотних записів:

– прийняття управлінських рішень в області інвестиційної політики;

– оцінка динаміки та перспектив зміни прибутку підприємства;

– оцінка на підприємстві виробничих запасів, а також змін, які відбуваються під час їх

руху, й ефективності використання в процесі виробництва.

Велике значення в управлінні та прийнятті рішень у господарській діяльності підприємства має вплив оцінки запасів у бухгалтерському обліку, оскільки така концепція дає відносно об'єктивну основу для реальної вартості активів, які відображені у фінансовій звітності. Під час визначення мінімально допустимих цін на продукцію підприємству слід опиратися на її маржинальну собівартість, яка може бути розрахована з урахуванням як найдорожчих, так і найдешевших спожитих цехами запасів або опиратися на відновлювану вартість запасів за умови, що вона може бути навіть менше найменшої вартості, наявних в організації.

У промислових підприємствах, ураховуючи технологічні особливості для спрощення процедури поточного обліку виробничих запасів, нами пропонується їх оцінку проводити за методом ФІФО згідно з П(С)БО 9 «Запаси». Вважається, що застосування цього методу є обґрунтованим в умовах інфляції, оскільки під час його використання запаси, які знаходяться у залишку і відображені у балансі, будуть обліковуватися за вартістю, що надійшли останніми. Таким чином, оцінка запасів у балансі буде наближена до їх реальної вартості. Цей метод простий, запобігає можливості маніпулювання прибутком, забезпечує відображення в балансі суми запасів, яка приблизно збігається з поточною ринковою вартістю, і, на нашу думку, він є найбільш прийнятним для специфічної діяльності підприємства.

В умовах сучасної економічної ситуації, що постійно змінюється, необхідно враховувати позитивні і негативні наслідки використання кожного конкретного методу оцінки запасів, що є важливим показником обґрунтування собівартості продукції та розрахунку виробничих витрат. Можна зробити висновок, що за впровадження запропонованих змін в обліку оприбуткування придбаної сировини, виходячи з їх реальної оцінки вартості, без побічних витрат, пов'язаних із самим процесом придбання, і виборі ефективного методу оцінки вибуття, зможе отримати дохід. Під час відпуску у виробництво основної сировини крім оперативного кількісного контролю важливе значення має також організація постійного, тобто потрібно враховувати якісні характеристики, оскільки в разі їх збільшення вище від базисного досягається економія корисних речовин, а в разі зменшення – перевитрати. У зв'язку з цим у первинних документах на підприємствах (актах передачі залишків сировини і матеріалів на виробництво, відомостях перевірки рецептури, відвантажувальній накладній) нами запропоновано ввести окремі графи, в яких передбачено вказати якісні характеристики, що дає змогу посилити контроль над їх витрачанням, оприбуткуванням і якістю готової продукції. На стадії реєстрації документів в облікових регістрах, щоб уникнути помилок і порушень, доцільно використовувати метод «службових записок», який описує порядок бухгалтерської обробки того або іншого документа. У службовій записці повинно бути визначено: дату і номер документа; господарську операцію, яка висвітлює сутність первинного документу; якісні показники виробничих запасів; кореспонденцію рахунків.

Покращати облік виробничих запасів можна, вдосконалюючи документи і облікові регістри, накопичувальні документи, попередню виписку документів по руху матеріалів і опера-

За чинною методикою	Рекомендований варіант	
Сировина і матеріали	Матеріали	
	Сировина	Основні
		Допоміжні матеріали
		Зворотні відходи
Купівельні напівфабрикати	Купівельні напівфабрикати	Напівфабрикати власного виробництва
		Купівельні напівфабрикати
Паливо	Паливо	На виробничі цілі
		На технологічні цілі
		На перепродаж
Тара і тарні матеріали	Тара	Одноразового використання
		Багаторазового призначення
Будівельні матеріали	Будівельні матеріали	Матеріали власного виробництва
		Купівельні матеріали
Матеріали, передані в переробку	Матеріали	Матеріали власного виробництва
		Купівельні матеріали
Запасні частини	Запасні частини	На виробничі цілі
		На енергетичні цілі
Інші матеріали	Інші матеріали	Власного виробництва
		Купівельні матеріали

Рис. 1. Модель структури рахунку 20 «Виробничі запаси»

тивних документів на ЕОМ, картки складського обліку Доцільно облік виробничих запасів у сучасних підприємствах спрощувати шляхом оформлення операцій з їх оприбуткування і витрачання. Відпуск матеріалів у виробництво, за необхідності, можна оформляти на підставі встановленого ліміту в картках складського обліку, передбачивши в них підпис особи, яка одержує цінності. Враховуючи галузеві особливості підприємств у сучасних умовах, ми пропонуємо документацію з обліку виробничих запасів, а саме «Відомість витрачання сировини на виробництво продукції», «Зведена відомість надходження і витрачання сировини».

Важливо класифікувати матеріали так, щоб можна було точніше розподіляти відхилення в їх вартості по напрямах витрат. При цьому, враховуючи, що частина відхилень залежить від об'єму або від маси вантажів, що перевозяться, розподіл їх доцільно здійснювати пропорційно натуральним показникам. Деталізація окремих субрахунків стосовно обліку виробничих запасів дасть змогу спростити отримання бухгалтерської інформації про їх ефективне використання в процесі виробництва. Рекомендації щодо використання додаткових субрахунків з обліку виробничих запасів наведено на рис. 1.

У підприємств залежно від можливостей подальшого використання до складу основних чи допоміжних матеріалів відносять також відходи виробництва. Нами запропоновано відкрити додаткові групи аналітичних рахунків для обліку сировини й матеріалів: 20101 «Основна сировина», 20102 «Додаткова сировина», 20103 «Допоміжні матеріали», 20104 «Зворотні відходи. Заготівля виробничих запасів передбачає цілу низку заходів, які необхідні для її ефективного проведення. У зв'язку з цим нами запропоновано здійснювати організацію процесів заготівлі сировини і матеріалів для цілей обліку і контролю над такими етапами:

– запровадження реєстру постачальників виробничих запасів;

– вибір постачальників та укладення контрактів на заготівлю;

– доставка та вхідний контроль якості заготовленої сировини.

Саме така схема обліку сприятиме ефективному внутрішньогосподарському управлінню діяльністю і забезпечить контроль над договорами поставок, надходженням якісної сировини та формуванням витрат на виробництво. Процес заготівлі сировини, а також витрати, пов'язані із транспортуванням, мають знайти відображення в обліку. На підприємствах для накопичення інформації про транспортно-заготівельні витрати використовують різні рахунки. Нами запропоновано використовувати рахунок 210 «Витрати на придбання виробничих запасів» та, відповідно, субрахунки, наведені до нього в табл. 1.

В окремих підприємствах ведеться облік первісної оцінки запасів тільки в цінах придбання, без урахування транспортно-заготівельних витрат. Згідно з діючими нормативними документами, для цілей обліку первісну вартість визначають сумою витрат, пов'язаних із придбанням відповідних активів і довезення їх до міста призначення. Витрати на придбання сировини, які входять у прибутковий документ постачальника, що стосуються тільки одного виду, можна прямим методом включати в їхню первісну вартість.

Інші види витрат (заробітна плата вантажникам, амортизація транспортних засобів, паливо) на придбання, доставку неможливо прямим методом віднести на дебет рахунків з обліку виробничих запасів, тому їх доцільно враховувати на окремому аналітичному рахунку 210 «Витрати на придбання виробничих запасів», який потрібно ввести до складу субрахунків по рахунку 20 «Виробничі запаси».

Таблиця 1

Рекомендований склад рахунка 210 «Витрати на придбання виробничих запасів»

Код субрахунку	Назва аналітичного рахунку
210.1	Транспортно-заготівельні витрати
210.2	Оплата праці вантажникам
210.3	Витрати на ремонт приймального пункту
210.4	Витрати на відрядження робітників із укладанням договорів
210.5	Семінари
210.6	Витрати на зберігання виробничих запасів
210.7	Інші витрати

Таким чином, усі понесені витрати, пов'язані з придбанням запасів у процесі господарської діяльності, протягом місяця будуть обліковуватись на субрахунку 210, а в кінці місяця витрати повинні включатися, згідно зі спеціальним розрахунком, у собівартість реалізованих сировини і матеріалів.

Висновки. У процесі дослідження фінансового обліку щодо вдосконалення виробничих запасів можна запропонувати такі шляхи: ведення документації з обліку виробничих запасів, а саме «Зведена відомість надходження і витрачання сировини» за кожним приймальним відділенням, «Зведена відомість переробки сировини», «Відомість витрачання сировини на виробництво продукції» за кожним виробничим підрозділом для узагальнення інформації за місяць, які відповідають вимогам нормативного законодавства та враховують галузеві особливості підприємств. Ураховуючи, що велика частина відхилень (транспортно-заготівельних витрат) залежить від об'єму або від маси вантажів, що перевозяться, розподіл їх доцільно здійснювати пропорційно натуральним показникам. Із метою підвищення достовірності та деталізації обліку на підприємстві запропоновано ввести рахунок 210 «Витрати на придбання виробничих запасів» і, відповідно, субрахунки.

Застосування даних пропозицій дасть змогу спростити отримання інформації про їх ефективне використання у процесі виробництва, отримати необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO9.aspx.
2. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://goo.gl/mSvOb9.
3. Бухгалтерський управлінський облік : [підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця ; 2-те вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2012. – 480 с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 6-те вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2013. – 756 с.

УДК [657.1.011.56+657.47]

Яценко В.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
Херсонський національний технічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСОМ «ВИРОБНИЦТВО»

COST SYSTEM MODELING IN MANAGEMENT OF THE BUSINESS PROCESS «PRODUCTION»

АНОТАЦІЯ

У статті представлено основні етапи побудови модулю обліку прямих та непрямих виробничих витрат інформаційної системи для управління бізнес-процесом «Виробництво» з багаторівневими розрізами аналітики на прикладі підприємств залізничного транспорту. Продемонстровано порядок кодування інформації, який уже на етапі оформлення первинного документа формує відповідні масиви даних. Побудова архітектури масивів даних бухгалтерського обліку дасть змогу скоротити час на збір, узагальнення, аналіз інформації та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Ключові слова: бізнес-процес, виробництво, витрати, прямі витрати, непрямі витрати, інформаційна система, облік витрат виробництва, управління витратами виробництва.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены основные этапы построения системы учета прямых и косвенных производственных затрат в информационной системе для управления бизнес-процессом «Производство» с многоуровневыми разрезами аналитики на примере предприятия железнодорожного транспорта. Продемонстрирован порядок кодирования информации, который уже на этапе оформления первичного документа формирует соответствующие массивы данных. Построение архитектуры массивов данных бухгалтерского учета позволит сократить время на сбор, обобщение, анализ информации и принятие обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова: бизнес-процесс, производство, расходы, прямые расходы, косвенные расходы, информационная система, учет затрат производства, управление затратами производства.

ANNOTATION

The main stages of the module accounting construction of the direct and indirect costs of information system for management of the business process "Production" with multilevel directions of analytics based on the example of the railway sector enterprises are presented in the article. The order of data encryption, which forms corresponded databases on the stage of primary documents execution is also established. Building of the accounting database architecture enables to reduce time for accumulation, aggregation, analysis of information and substantiated executive decision making.

Keywords: business process, production, costs, direct and indirect costs, information system, production cost accounting, product cost management.

Постановка проблеми. У стародавні часи за біблейською історією людство спілкувалося однією зрозумілою всіма мовою, але за власні гріхи було покарано і розділено за мовною ознакою. Проте з давніх часів і до сьогодні мова цифр та бухгалтерський облік, оснований на подвійному записі та балансі, виступають єдиним фундаментом для розуміння всіма зацікавленими особами стану підприємства, галузей та економічних систем, незважаючи на історичні, культурні й політичні особливості розвитку країн світу.

Бухгалтерський облік – штучна інформаційна технологія відображення і пізнання всіх бізнес-процесів на підприємстві шляхом установлення цільових показників, контролю їх виконання, аналізу отриманих результатів. Переважає думка, що цінність даних бухгалтерського обліку як продукту інформаційної технології прямо пропорційно залежить від її кількості. Професор Л.М. Кіндрацька вважає, що «діє споконвічний принцип: інформація є цінним ресурсом, утім, її обсяг не повинен переобтяжувати її сприйняття користувачем» [1, с. 39]. Більшість представлених на ринку України програмних продуктів із комп'ютеризації бухгалтерського обліку успішно справляються з великими обсягами інформації, «упаковуючи» їх у масиви даних відповідно до методологічних принципів, плану рахунків бухгалтерського обліку та методики узагальнення показників фінансової і статистичної звітності, проте щодалі зростає кількість керівників, які бажають використовувати облікові дані з реальних баз для складання звітів про результати діяльності підприємства та його бізнес-процесів заданого формату для розробки та реалізації програми розвитку. Інформаційна система сучасного підприємства має забезпечувати «багатовимірне зберігання інформації, підтримку плану рахунків фінансового й управлінського обліку, календар бюджетного планування, мультивалютність, формалізацію методики розрахунків показників, опис організаційної структури багатосегментного підприємства та запитів різних користувачів, інформацією для управління діяльністю підприємства» [2, с. 35].

Керуючись принципами еволюційної економіки, які забороняють ставитись до реформування складних систем як до простого інженерного дизайну, вдосконалення інформаційних систем бачимо в кооперації знань і зусиль науковців, досвіду і навичок практикуючих бухгалтерів та інженерів для максимізації ефективності управління масивами даних бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стаття не має на меті проведення повного ґрунтовного аналізу досліджень обліку витрат, по-

будови інформаційної системи підприємства на основі процесного підходу, однак підкреслимо, що витрати, система обліку витрат, процес побудови та алгоритмізації моделі обліку витрат для управління в загальній інформаційній системі підприємства залишаються у сфері наукових інтересів вітчизняних і зарубіжних учених та мають вагоме практичне значення.

Значний внесок у дослідження обліку витрат зробили К. Друри [3], В.А. Дерій [4], Ю.С. Цал-Цалко [5], Т. Войтенко [6] та ін. Проблеми побудови та впровадження інформаційних систем в обліку досліджують Ю. Кузьмінський [7], В.Д. Шківр [8], П.О. Куцик [9], С.Д. Лучик [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виробництво як бізнес-процес перетворення ресурсів у продукцію, роботи і послуги займає провідне місце в організації бухгалтерського обліку. У вітчизняному обліку для відображення прямих витрат виробництва призначений рахунок 23 «Виробництво», непрямих виробничих витрат – рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», також передбачено облік операційних витрат за елементами (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на соціальне страхування, амортизація, інші витрати). Подальша деталізація витрат залежить від особливостей діяльності конкретного підприємства та завдань управління. Визначення ефективності процесу виробництва залежатиме від здатності аналітика інтерпретувати великі масиви облікових даних, проникаючи в економічну сутність витрат, оцінювати відповідність отриманих (фактичних) результатів запланованим (стандартним) та виявляти можливі перспективи покращання.

Співпраця науковців, бухгалтерів-практиків та інженерів-розробників програмного забезпечення має спрямовуватися на пошук відповідей на такі запитання:

1. Як організувати облікові дані для контролю й оцінки реальних господарських операцій, що відбулися у минулому?

2. Як правильно сформулювати запит для отримання масивів облікових даних у необхідному аналітичному розрізі?

3. Яка аналітика витрат необхідна для дослідницького чи ситуативного аналізу?

4. Яким чином візуалізувати багатовимірні дані для найкращого сприйняття людиною, яка не має спеціальної технічної освіти?

5. Як використовувати масиви облікових даних для прогнозування майбутнього?

Мета статті полягає у моделюванні системи обліку витрат в інформаційній системі для управління бізнес-процесом «Виробництво» на прикладі підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запропонований формат моделювання на основі процесного підходу передбачає такі етапи: загальний опис завдання, побудова системи обліку витрат виробництва та кодування даних, опис вхідних документів, регламент формування витрат, дизайн візуалізації вихідної інформації (форми звітів).

1. Загальний опис завдання.

Кожна господарська операція оформлюється документом, який, своєю чергою, є підставою для кореспонденції рахунків (Дт – Кт – Сума). Інформація в модуль «Виробництво» повинна надходити у вигляді залишків на початок року по рахунках та зведених оборотів за період із розбивкою по датах (бухгалтерські кореспонденції), а також по аналітиці бухгалтерських операцій для відповідних рахунків (субрахунків) (рис. 1).

Звіти про результати мають відображати динаміку, аналітичну структуру витрат, розкривати економічну сутність перетворення для управління бізнес-процесом «Виробництво».

2. Побудова системи обліку витрат виробництва та кодування даних.

Підприємства залізничного транспорту облік прямих витрат основної та допоміжної діяльності здійснюють на субрахунках другого і третього порядків, передбачених до рахунка 23 «Виробництво» (Бізнес-процес). Аналітика витрат на підприємствах залізничного транспорту ведеться у розрізі окремих видів виробництв (Бізнес-одиниця) за встановленою номенклатурою статей витрат. До кожного аналітичного рахунка передбачено свою власну номенклатуру статей витрат (І рівень аналітики). На підставі первинних документів здійснюють групування витрат за кожним елементом витрат (ІІ рівень аналітики) та відносять на конкретний об'єкт витрат (ІІІ рівень аналітики). Подальші рівні аналітики встановлюються відповідно до вимог управління: за програмами, проектами, відповідальними особами тощо. Можлива деталізація витрат у рамках кожного рівня, наприклад розшифровка елемента витрат «Інші витрати» (витрати на опалення, засоби зв'язку, ремонт тощо).

У табл. 1 наведено приклад кодування економічної інформації про результати роботи процесу виробництва.

Загальновиробничі витрати поділяються на змінні і постійні, а також за статтями (табл. 2). До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), відповідно до Національних стандартів

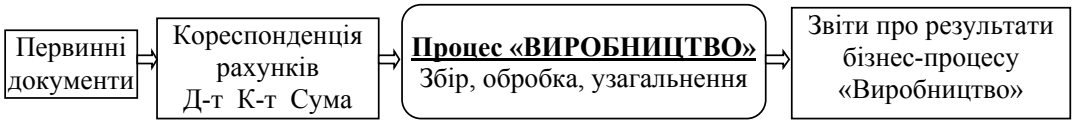


Рис. 1. Рух даних бухгалтерського обліку витрат виробництва

бухгалтерського обліку, включаються змінні загальновиробничі витрати та постійні загальновиробничі витрати, які можна віднести на конкретний об'єкт витрат шляхом розподілення. На підприємствах залізничного транспорту загальновиробничі витрати, які додаються до витрат виробництва, спочатку розподіляються між господарствами перевезень та господарствами допоміжного виробництва, а потім – між окремими видами робіт (послуг) пропорційно витратам на оплату праці працівників, зайнятих у виробництві кожного з відповідних видів робіт (послуг).

Запропонована побудова системи обліку прямих витрат виробництва з багаторівневими розрізами аналітики та загальновиробничих витрат дасть змогу, використовуючи можливості інформаційної системи, упорядкувати потоки фактичних облікових даних і отримати необхідні масиви для управління на рівні бізнес-процесу «Виробництво», бізнес-одиниць, конкретного об'єкту, так і за статтями та елементами витрат. Порядок кодування інформації зменшить час та зусилля на розподілення облікових даних: уже на етапі оформлення первинного документа проставлений код розміщає дані у відповідні масиви. На етапі проектування доцільно заброньовати дев'яти- чи десятизначні коди для забезпечення мобільності системи кодування у майбутньому.

Таблиця 1

Система обліку прямих витрат виробництва з багаторівневими розрізами аналітики та порядок кодування даних для підприємств залізничного транспорту (фрагмент)

Бізнес-процес		Бізнес-одиниця		Аналітика						
				I рівень аналітики		II рівень аналітики		III рівень аналітики		...
Рахунок	Назва	Субрахунок	Назва	Код	Стаття витрат	Код	Елемент витрат	Код	Об'єкт витрат	
23	Виробництво	...				1	Витрати на оплату праці		...	
		23630	Ремонт власного рухомого складу	...						
				6410	Поточний ремонт тепловозів, які працюють у пасажирському русі, за програмою ПР-1	2	Відрахування на соціальне забезпечення	013	Дизель поїзд ДР1А № 013	
				6412	Поточний ремонт тепловозів, які працюють у пасажирському русі, за програмою ПР-2	3	Матеріали	113	Дизель поїзд ДР1А № 113	
						4	Паливо			
						5	Електроенергія			
				6440	Поточний ремонт тепловозів, які працюють у вантажному русі, за програмою ПР-1	6	Амортизація		...	
						7	Інші витрати			
						8	...			
				...						

Таблиця 2

Перелік загальновиробничих витрат підприємства залізничного транспорту та порядок їх кодування

Рахунок	Назва рахунку	Код статті	Найменування статті
91	Загальновиробничі витрати	**91701 v_**	Утримання загальновиробничого персоналу
		91702 f_	Підготовка кадрів
		91710 f_	Охорона навколишнього середовища
		91712 v_	Обслуговування і експлуатація обладнання виробничого призначення
		...	

Таблиця 3

Реєстр первинних документів

Рахунок 23500

Назва	Номер	Дата	Дебет	Кредит
Накладна-вимога	57	11.01.2016	309,55	
Накладна	27	17.01.2016		56,23
...				
Разом			15 245,45	25 778,91

3. Опис вхідних документів.

Усі первинні документи повинні заноситися в єдиний реєстр у хронологічній послідовності. Функція інформаційної системи надаватиме можливість переглянути документи за вказаним рахунком за встановлений звітний період по назві документа із зазначенням його номера та дати складання, з одночасною розшифровкою активованої кореспонденції рахунків господарських операцій по вказаному номеру документа (табл. 3).

Основне завдання реєстру – реєстрація, контроль і аналіз витрачання ресурсів на виробництво.

4. Регламент формування витрат.

Побудову масивів даних про витрати в організації обліку процесу виробництва цілеспрямовано на задоволення потреб управління, отже, має враховувати особливості витрат як економічної категорії, а саме:

- багатогранність ознак, за якими групують витрати для дослідження;
- статичність облікових даних (сальдо на певну дату) і динамічність (рух за період – обороти на рахунках);
- визначення собівартості продукції за балансовим методом.

Із метою максимального задоволення інформаційних потреб користувачів вважаємо оптимальною представлену на рис. 2 архітектуру масивів даних для відображення фактичних витрат, пов'язаних із бізнес-процесом виробництва.

Побудова архітектури масивів даних бухгалтерського обліку дасть змогу скоротити тривалість часу на збір, узагальнення, аналіз та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

5. Дизайн візуалізації вихідної інформації (форми звітів).

Функція «Витрати за оборотами» бізнес-одиниці за вказаний період розкриває інформацію по витратних рахунках відповідно до вказаного користувачем рівня аналітики (табл. 4). У наведеному прикладі витратні рахунки розкриті за статтями витрат 5012-5021-5022 (I рівень аналітики). Активована користувачем стаття витрат у верхній частині таблиці розкриває інформацію по вказаному рівню аналітики: рахунок № 23500 стаття витрат 5021 розкрита за

Рис. 2. Архітектура масивів даних для управління процесом виробництва

елементами витрат (ІІ рівень аналітики) (інформація в нижній частині таблиці).

Дана функція дає можливість користувачу сформувати звіти «Елементи витрат за статтями витрат», «Статті витрат за елементами», а також будь-який інший рівень аналітики по вказаному рівню.

У звіті (табл. 5) представлена деталізація кожного елемента витрат (І рівень аналітики) за статтями витрат (ІІ рівень аналітики) у межах бізнес-одиниці. У представленому звіті наведено витрати на оплату праці (код 1) за статтями витрат (коди 6410–6451) для бізнес-одиниці «Ремонт власного рухомого складу» (код 23630).

У звіті (табл. 6) наведена структура витрат кожного об'єкта (ІІІ рівень аналітики) за елементами витрат у межах кожної бізнес-одиниці (23630 Ремонт власного рухомого складу).

У звіті (табл. 7) наведена деталізація витрат кожної статті (І рівень аналітики) за елемента-

Таблиця 4

Витрати за оборотами

Бізнес-одиниця Локомотивне господарство

Рахунок	Код аналітики	Назва аналітики	Дебет	Кредит	Сальдо на кінець періоду
23500	5012	Технічне обслуговування електровозів	45 145,32		45 145,32
23500	5021	Робота електровозів у вантажному русі	15 784,01		15 784,01
23500	5022	Робота електровозів на маневрах	14 124,74		14 124,74
...					
		Разом	147 214,58	87 256,87	59 957,71
Стаття витрат 5021 за елементами витрат за період з 01.01.2016 по 31.01.2016					
Рахунок	**Код аналітики**	**Назва аналітики**	**Дебет**	**Кредит**	**Сальдо на кінець періоду**
23500	1	Витрати на оплату праці	1 457,45		1 457,45
23500	2	Витрати на соціальне страхування	457,81		457,81
...					
		Разом	15 784,01	0	15 784,01

Таблиця 5

Елементи витрат за статтями витрат

Стаття витрат	Назва статті витрат	Рух за період		Сальдо
		Дебет	Кредит	
23630 Ремонт власного рухомого складу **1 Витрати на оплату праці**				
6410	Поточний ремонт тепловозів, які працюють у пасажирському русі за програмою ПР-1	39 308,85		39 308 ,85
6412	Поточний ремонт тепловозів, які працюють у пасажирському русі за програмою ПР-2	24 391,99		
6450	Поточний ремонт тепловозів, які працюють у господарському русі за програмою ПР-1	58 667 ,89		
6451	Поточний ремонт тепловозів, які працюють у господарському русі за програмою ПР-2	22 779,58		
...				
	Разом по: Витрати на оплату праці	1 824 851,35		1 824 851,35
2. Витрати на соціальне страхування				
...				

Таблиця 6

Витрати за елементами та об'єктами

Код	Назва аналітики	Рух за період		Сальдо
		Дебет	Кредит	
23630 Ремонт власного рухомого складу				
013 Дизель поїзд ДР1А № 013				
3	Матеріали (матеріальні витрати)	464 654, 64		464 654, 64
4	Паливо (матеріальні витрати)	12,90		12,90
Разом по: Дизель поїзд ДР1А № 013		**464 667,64**		**464 667,64**
113 Дизель поїзд ДР1А № 113				
3	Матеріали (матеріальні витрати)	985,03		985,03
4	Паливо (матеріальні витрати)	34,86		34,86
Разом по: Дизель поїзд ДР1А № 013		**1 019,89**		**1 019,89**

Таблиця 7

Статті витрат за елементами витрат

Код	Назва елемента витрат	Рух за період		Сальдо
		Дебет	Кредит	
23630 Ремонт власного рухомого складу***				
5310 Технічне обслуговування дизельних поїздів, які працюють у приміському сполученні, за програмою ТО-3				
1	Витрати на оплату праці	39 308,85		39 308,85
2	Витрати на соціальні заходи	7 804,01		7 804,01
3	Матеріали (матеріальні витрати)	113 699,35		113 699,35
4	Паливо (матеріальні витрати)	14 701,53		14 701,53
7	Інші витрати	2 084,06		2 084,06
	Разом:	**177 597,80**		**177 597,80**

ми витрат (ІІ рівень аналітики) у межах кожної бізнес-одиниці (23630 Ремонт власного рухомого складу).

Парадигма функціонального підходу, яка тривалий час використовувалась в організації та управлінні компаніями, виявилася неспроможною мобільно та ефективно вирішувати актуальні виклики сьогодення, з якими стикається кожен суб'єкт господарювання. Наступний етап еволюції концепцій управління ознаменувався становленням процесного підходу управління, який передбачає високий ступінь мобільності та адаптивності компанії в умовах високої турбулентності сучасної ринкової кон'юнктури [11, с. 519].

Перехід до процесного підходу не означає повну відмову від інших підходів, оскільки процесний підхід є сумісним із різними підходами, концепціями та теоріями, тому мова йде про зміну імперативу, водночас перехід повинен ґрунтуватися на принципах еволюційного реінжинірингу та використанні високотехнологічного забезпечення [12, с. 606–607].

Висновки. Функціонування підприємств у сучасному світі характеризується складною організаційною побудовою бізнес-процесів, комунікаційних зв'язків, багаторівневістю управління, розширенням допоміжних та обслуговуючих сфер діяльності, які спричиняють суттєве зростання непрямих витрат, а отже, зумовлює значне ускладнення архітектури інформаційної системи. З іншого боку, існує технічна необхідність збору, обробки та узагальнення все більш зростаючих обсягів даних у найкоротші строки.

Очевидно, кількісні зміни інформаційної системи, відповідно до закону діалектики, можуть піднести систему на якісно новий високий рівень, що дасть змогу диференціювати та упорядковувати масиви даних не тільки для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, а й для максимального задоволення інформаційних вимог управління або, навпаки, наростаючі обсяги даних призведуть систему до регресивного вектору розвитку та створення нежиттєздатної системи-«мутанта», яка спотворюватиме реальну картину діяльності суб'єкта господарювання.

Весь процес проектування модуля обліку витрат інформаційної системи для управління бізнес-процесом «Виробництво» включає автоматизований збір первинних даних, створення алгоритмів узагальнення та структуризації даних, побудову архітектури масивів даних бухгалтерського обліку, візуалізацію багатовимірних даних для кращого сприйняття, враховуючи вроджені властивості мозку людини, направлений на вирішення складних завдань розширення економічної цінності великих масивів даних: оцінки виконання поточних і тактичних цілей, стратегії в цілому, створення умов для креативного осмислення «історії» даних, виявлення «слабких місць» або нових можливостей, бюджетування витрат виробництва, прогнозування майбутніх результатів тощо.

Водночас, згідно із засадами синергетичної парадигми і теорією динамічного хаосу, штучне проектування з урахуванням усіх параметрів і вимог таких складних систем надзвичайно непередбачено, проте з метою прогнозування розвитку системи в часі необхідно створити передумови, сформулювати принципи, запустити процес, який повинен самоорганізовуватися та вдосконалюватися в майбутньому. Результат кількісно оцінити достатньо важко. Інформаційна система вважається ефективною лише в тому разі, якщо кількість та якість представлених управлінню даних максимально зменшить невизначеність, яка існувала до отримання даних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кіндрацька Л.М. Зміни в теорії бухгалтерського обліку потрібні, але не на шкоду / Л.М. Кіндрацька // Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки і практики : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 14 трав. 2010 р.) ; редкол. : М.І. Бондар, С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2010. – С. 404–406.
2. Яценко В. Обліково-аналітична система багатосегментного підприємства: теоретичне обґрунтування й практична реалізація / В. Яценко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 11. – С. 25–37.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учеб.

комплекс] / К. Друри ; пер. с англ. В.Н. Егорова ; 6-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423 с.
4. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю : [монографія] / В.А. Дерій. – Тернопіль : Економіч- на думка, 2009. – 272 с.
5. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
6. Войтенко Т. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві / Т. Войтенко, Н. Вороная. – Х. : Фактор, 2005. – 264 с.
7. Кузьмінський Ю. Оцінка ефективності впровадження інформаційних технологій у бухгалтерський облік / Ю. Кузьмінський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 7. – С. 27–31.
8. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку та аудиті : [підручник] / В.Д. Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – 400 с.
9. Куцик П.О. Процесний підхід до розробки корпоративних регламентів обліку і звітності / П.О. Куцик, В.О. Шевчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць ; редкол. : В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2016. – Т. 23. – № 1. – С. 174-182.
10. Лучик С.Д. Особливості автоматизації обліку витрат виробництва / С.Д. Лучик // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – №. 4. – С. 209–218.
11. Kobets, V., Yatsenko, V.: Adjusting Business Processes by the Means of an Autoregressive Model Using BPMN 2.0. Ermolayev, V. et al. (eds.) ICT in Education, Research and Industrial Applications: Integration, Harmonization and Knowledge Transfer. Proc. 12th Int. Conf. ICTERI 2016, Kyiv June 21- 24, 2016, CEUR-WS.org/ Vol-1614. – P. 518–533 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : online http://ceur-ws.org/Vol-1614/paper_97.pdf.
12. Yatsenko, V.: A Company-Specific Business Process “Accounting of Cash on the Bank Accounts” in the Global Electronic Payment System. Ermolayev, V. et al. (eds.) ICT in Education, Research and Industrial Applications: Integration, Harmonization and Knowledge Transfer. Proc. 12th Int. Conf. ICTERI 2016, Kyiv June 21- 24, 2016, CEUR-WS.org / Vol-1614. – P. 591–607 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ceur-ws.org/Vol-1614/paper_109.pdf.

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8:614.2

Аль Ширафі М.А.
аспірант кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗГОРТАННЯ КРИЗИ МЕДИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

PREDICTION MODEL DEPLOYMENT OF MEDICAL CRISIS ON THE BASIS OF FUZZY LOGIC

АНОТАЦІЯ

В статті підкреслено необхідність розробки моделі прогнозування розгортання кризи медичної галузі на основі нечіткої логіки. Виділено наступні вхідні лінгвістичні змінні: інноваційний потенціал, фінансовий потенціал, ресурсний потенціал, професійно-кваліфікаційний потенціал, інформаційний потенціал, період прогнозування. Сформульовано базу правил системи нечіткого виводу. Візуалізацію результатів моделювання представлено поверхнею нечіткого виводу для вхідних лінгвістичних змінних. Впровадження розробленої моделі оцінки і прогнозування стану медичної галузі повинно забезпечити адекватне управління системою охорони здоров'я.

Ключові слова: модель, прогнозування, медична галузь, нечітка логіка, терм-множина.

АННОТАЦИЯ

В статье подчеркнута необходимость разработки модели прогнозирования кризисного состояния медицинской отрасли на основе нечеткой логики. Выделены следующие входные лингвистические переменные: инновационный потенциал, финансовый потенциал, ресурсный потенциал, профессионально-квалификационный потенциал, информационный потенциал, период прогнозирования. Сформулирована база правил системы нечеткого вывода. Визуализация результатов моделирования представлена поверхностью нечеткого вывода для входных лингвистических переменных. Внедрение разработанной модели оценки и прогнозирования состояния медицинской отрасли должно обеспечить адекватное управление системой здравоохранения.

Ключевые слова: модель, прогнозирование, медицинская отрасль, нечеткая логика, терм-множество.

ANNOTATION

The article underlines the need to develop forecasting models of the unfolding crisis in the healthcare industry based on fuzzy logic. Dedicated input linguistic variables: innovation potential, financial potential, resource potential, professional-qualification potential, informational potential, the forecasting period. Formulated the rule base of fuzzy inference system. Visualization of the simulation results presented surface of the fuzzy inference for the input linguistic variables. Implementation of developed models for assessing and forecasting the state of the healthcare industry should ensure adequate management of the health system.

Keywords: model, prediction, medical industry, fuzzy logic, term set.

Постановка проблеми. Прийняття стратегічних рішень із питань розвитку медичної галузі відбувається в умовах невизначеності, зумовленою неточністю та неповнотою вхідних даних.

У зв'язку з цим розробка моделі прогнозування стану медичної галузі є пріоритетним напрямом для подолання її кризового стану, і концепція нечіткої логіки повинна стати базою для моделювання стану галузі. Аналіз факторів, що впливають на стан охорони здоров'я, дозволять спрогнозувати динаміку коливань різних показників. Все це підтверджує актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану та прогнозуванню розвитку системи охорони здоров'я присвячено праці Лехан В.М. [1], Крячкової Л.В. [2], Співак М.В. [2], Тарасової В.В. [3] та ін. Проте застосування нечітких моделей прогнозування стану медичної галузі потребує подальшого розвитку.

Мета статті полягає в побудові моделі прогнозування розгортання кризи медичної галузі на основі нечіткої логіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Математичним апаратом моделі прогнозування

Рис. 1. Етапи побудови моделі прогнозування кризового стану медичної галузі

стану медичної галузі є теорія нечіткої логіки. Теорія нечіткої логіки дозволяє формалізувати причинно-наслідкові зв'язки між вхідними та вихідним параметрами моделі. Побудова моделі прогнозування кризового стану медичної галузі відбувалася за наступними етапами, представленими на рисунку 1.

Нами було виділено наступні групи показників:

1. Інноваційний потенціал.
2. Фінансовий потенціал.
3. Ресурсний потенціал.
4. Професійно-кваліфікаційний потенціал.
5. Інформаційний потенціал.
6. Період прогнозування.

За виділеними групами обрано наступні показники:

1.1. Рівень впровадження інноваційних медичних препаратів.

1.2. Рівень впровадження інноваційного медичного обладнання.

1.3. Рівень впровадження інноваційних методів лікування.

2.1. Рівень державних витрат на охорону здоров'я.

2.2. Рівень приватних витрат на охорону здоров'я.

3.1. Забезпеченість населення стаціонарними ліжками.

3.2. Забезпеченість населення лікарнями.

4.1. Забезпеченість населення лікарями усіх спеціальностей.

4.2. Забезпеченість населення молодшим медичним персоналом.

4.3. Укомплектованість фізичними особами посад лікарів сільських дільничних лікарень і лікарських амбулаторій.

5.1. Рівень комп'ютеризації медичних закладів.

5.2. Рівень захищеності інформаційних ресурсів в медичних інформаційних системах.

5.2. Рівень інформованості населення про якісні медичні послуги.

Загальна модель прогнозування розгортання кризи медичної галузі має наступний вигляд:

$$\begin{cases} R_i = f_1(k_1,...k_m) \\ R_f = f_2(b_1,...b_n) \\ R_r = f_3(c_1,...c_l) \\ R_p = f_4(z_1,...z_o) \\ R_{in} = f_5(h_1,...h_y) \end{cases}$$

де R_i – інноваційний потенціал, R_f – фінансовий потенціал, R_r – ресурсний потенціал, R_p – професійно-кваліфікаційний потенціал, R_{in} – інформаційний потенціал;

$k_1,...k_m$ – набір показників інноваційного потенціалу медичної галузі;

$b_1,...b_n$ – набір показників фінансового потенціалу медичної галузі;

$c_1,...c_l$ – набір показників ресурсного потенціалу медичної галузі;

$z_1,...z_0$ – набір показників професійно-кваліфікаційного потенціалу медичної галузі;

$h_1,...h_y$ – набір показників інформаційного потенціалу медичної галузі.

На основі аналізу наукової літератури [4; 5; 6] для поставленого завдання було вирішено використовувати систему нечіткого виводу типу Мамдані. Нами були визначені функції належності термів для вхідних змінних та вихідного рівня прогнозованого стану розвитку медичної галузі.

Для першої лінгвістичної змінної «Інноваційний потенціал» були обрані наступні терми: «низький», «середній», «високий», «дуже високий». Числове значення змінної належить інтервалу [0;1]. Терми лінгвістичної змінної «Інноваційний потенціал» представлені на рисунку 2.

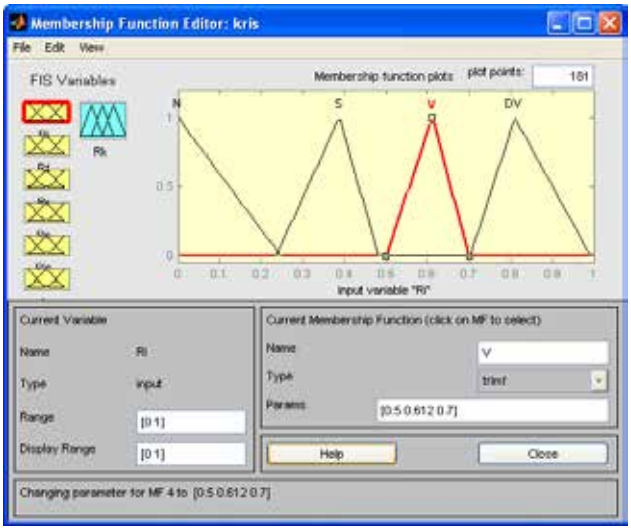


Рис. 2. Терми лінгвістичної змінної «Інноваційний потенціал»

Згідно даних рисунку 2 лінгвістична змінна «Інноваційний потенціал» розділена на чотири терми: «низький» (від 0 до 0,2), «середній» (від 0,2 до 0,5), «високий» (від 0,5 до 0,7), «дуже високий» (від 0,7 до 1).

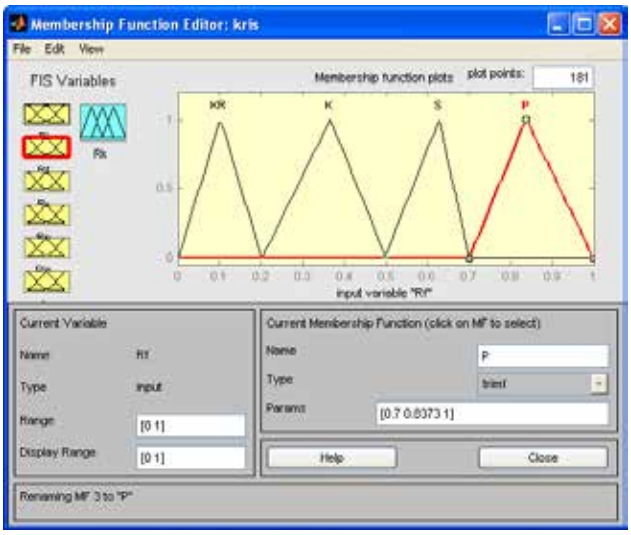


Рис. 3. Терми лінгвістичної змінної «Фінансовий потенціал»

Для лінгвістичної змінної «Фінансовий потенціал» були обрані наступні терми: «критичний», «кризовий», «середній», «приємний». Числове значення змінної належить інтервалу [0;1]. Терми лінгвістичної змінної «Фінансовий потенціал» представлені на рисунку 3.

Згідно даних рисунку 3 лінгвістична змінна «Фінансовий потенціал» розділена на чотири терми: «критичний» (від 0 до 0,2), «кризовий» (від 0,2 до 0,5), «середній» (від 0,5 до 0,7), «приємний» (від 0,7 до 1).

В якості терм-множини вхідної змінної «Ресурсний потенціал» були обрані наступні терми: «низький», «задовільний», «високий», «дуже високий». Числове значення змінної належить інтервалу [0;1]. Терми лінгвістичної змінної «Ресурсний потенціал» представлені на рисунку 4.

Згідно даних рисунку 4 лінгвістична змінна «Ресурсний потенціал» розділена на чотири терми: «низький» (від 0 до 0,2), «задовільний» (від 0,2 до 0,5), «високий» (від 0,5 до 0,7), «дуже високий» (від 0,7 до 1).

В якості терм-множини вхідної змінної «Професійно-кваліфікаційний потенціал» були обрані наступні терми: «низький», «середній», «достатній», «дуже високий». Числове значення змінної належить інтервалу [0;1].

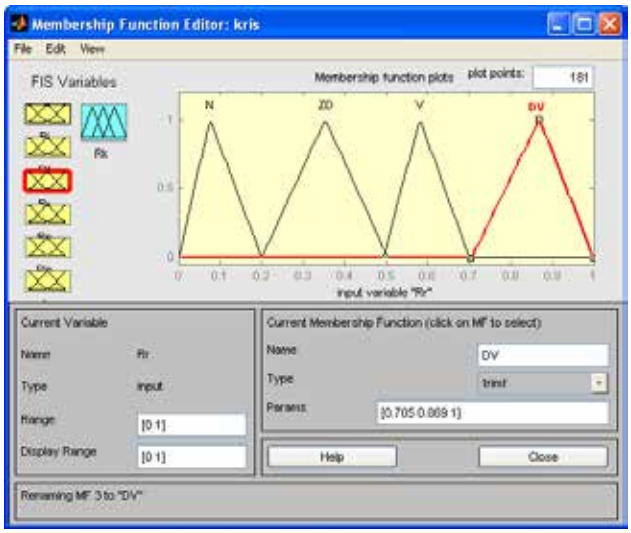


Рис. 4. Терми лінгвістичної змінної «Ресурсний потенціал»

Терми лінгвістичної змінної «Професійно-кваліфікаційний потенціал» представлені на рисунку 5.

Згідно даних рисунку 5 лінгвістична змінна «Професійно-кваліфікаційний потенціал» розділена на чотири терми: «низький» (від 0 до 0,2), «середній» (від 0,2 до 0,5), «достатній» (від 0,5 до 0,7), «дуже високий» (від 0,7 до 1).

Для лінгвістичної змінної «Інформаційний потенціал» були обрані наступні терми: «вразливий», «недостатній», «стійкий», «потужний». Числове значення змінної належить інтервалу [0;1]. Терми лінгвістичної змінної

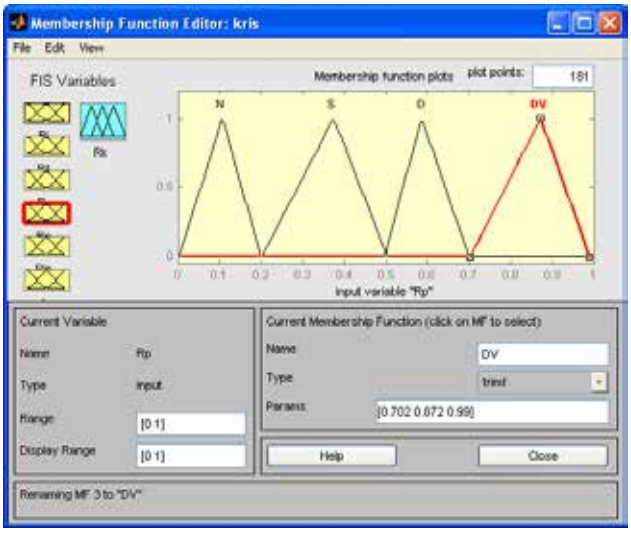


Рис. 5. Терми лінгвістичної змінної «Професійно-кваліфікаційний потенціал»

«Інформаційний потенціал» представлені на рисунку 6.

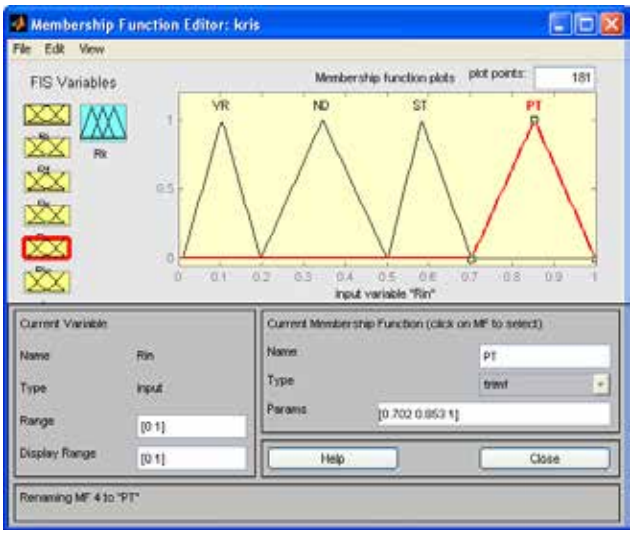


Рис. 6. Терми лінгвістичної змінної «Інформаційний потенціал»

Згідно даних рисунку 6 лінгвістична змінна «Інформаційний потенціал» розділена на чотири терми: «вразливий» (від 0 до 0,2), «недостатній» (від 0,2 до 0,5), «стійкий» (від 0,5 до 0,7), «потужний» (від 0,7 до 1).

Вхідна змінна «Період прогнозування» включає в себе наступні терми: «1 рік», «2 роки», «3 роки».

В якості терм-множини вихідної змінної «Прогнозований стан розвитку медичної галузі» були обрані наступні терми: «критичний», «кризовий», «стійкий», «стабільний». Числове значення змінної належить інтервалу [0;1]. Терми вихідної змінної представлені на рисунку 7.

Згідно даних рисунку 7 вихідна змінна «Прогнозований стан розвитку медичної галузі» була розділена на чотири терми: «критичний»

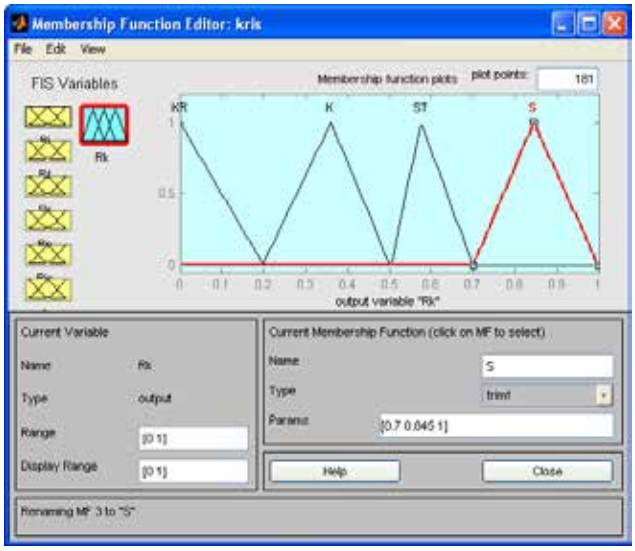


Рис. 7. Терми результуючої змінної «Прогнозований стан розвитку медичної галузі»

(від 0 до 0,2), «кризовий» (від 0,2 до 0,5), «стійкий» (від 0,5 до 0,7), «стабільний» (від 0,7 до 1).

На наступному етапі нами було задано систему правил для системи нечіткого виводу. Для побудови системи правил залучалися експерти з політики охорони здоров'я, державного управління медициною. Система правил для моделі прогнозування розгортання кризи медичної галузі представлена в таблиці 1.

Згідно даних таблиці 1 правила прийняття рішень, що свідчать про критичний стан медичної галузі у термінах нечіткої логіки, означає наступне лінгвістичне висловлювання: «ЯКЩО значення R_i є низьким ТА значення R_f є критичним, ТА значення R_r є низьким, ТА значення R_p є середнім та $\underline{t}$ 1 рік, ТОДІ стан медичної галузі є критичний».

Візуалізація системи правил дозволяє виконати аналіз стану медичної галузі. Наприклад, якщо ввести наступні значення вхідних змінних: R_i = 0,5, R_f =0,891, R_r = 0,5, R_p =0,781,

Таблиця 1

Система правил для моделі прогнозування розгортання кризи медичної галузі

Якщо	R_i	R_f	R_r	R_p	R_{in}	t	то	R
Якщо	Н	КР	Н	С	-	1Т	то	КР
Якщо	Н	К	З	Н	ВР	1Т	то	КР
Якщо	С	В	-	-	-	2Т	то	К
Якщо	Н	-	З	Н	НД	2Т	то	КР
Якщо	Н	-	З	С	НД	2Т	то	К
Якщо	С	КР	З	С	НД	3Т	то	К
Якщо	Н	КР	З	Н	ВР	2Т	то	КР
Якщо	Н	К	-В	-	НД	2Т	то	КР
Якщо	Н	КР	Н	-ДВ	-ПТ	2Т	то	КР
Якщо	Н	К	Н	Н	ВР	2Т	то	КР
Якщо	Н	К	З	С	-ВР	2Т	то	К
Якщо	С	К	З	Н	НД	3Т	то	К
Якщо	Н	К	-Н	С	ВР	3Т	то	К
Якщо	-Н	КР	Н	С	ВР	3Т	то	К
Якщо	С	С	З	-Н	-	2Т	то	К
Якщо	В	С	З	Д	СТ	3Т	то	СТ
Якщо	В	П	-Н	Д	-ВР	2Т	то	СТ
Якщо	С	С	В	ДВ	СТ	2Т	то	СТ
Якщо	ДВ	С	В	-Н	ПТ	3Т	то	СТ
Якщо	-Н	С	В	-Н	-ВР	2Т	то	СТ
Якщо	С	С	З	Д	ПТ	3Т	то	СТ
Якщо	В	С	В	Д	СТ	2Т	то	СТ
Якщо	В	П	В	Д	ПТ	3Т	то	СБ
Якщо	ДВ	П	ДВ	ДВ	ПТ	2Т	то	СБ
Якщо	В	П	ДВ	ДВ	ПТ	3Т	то	СБ
Якщо	В	С	ДВ	ДВ	ПТ	3Т	то	СБ
Якщо	ДВ	П	В	ДВ	ПТ	3Т	то	СБ
Якщо	ДВ	С	ДВ	Д	СТ	3Т	то	СБ
Якщо	В	П	ДВ	Д	СТ	3Т	то	СБ
...	...	...						....

КР– критичний, К – кризовий, Н – низький, С – середній, В – високий, ДВ – дуже високий, П – приємний, З – задовільний, Д – достатній, ВР – вразливий, НД – недостатній, ПТ – потужній, СТ – стійкий, СБ – стабільний.

1Т – 1 рік, 2Т – 2 роки, 3Т – 3 роки.

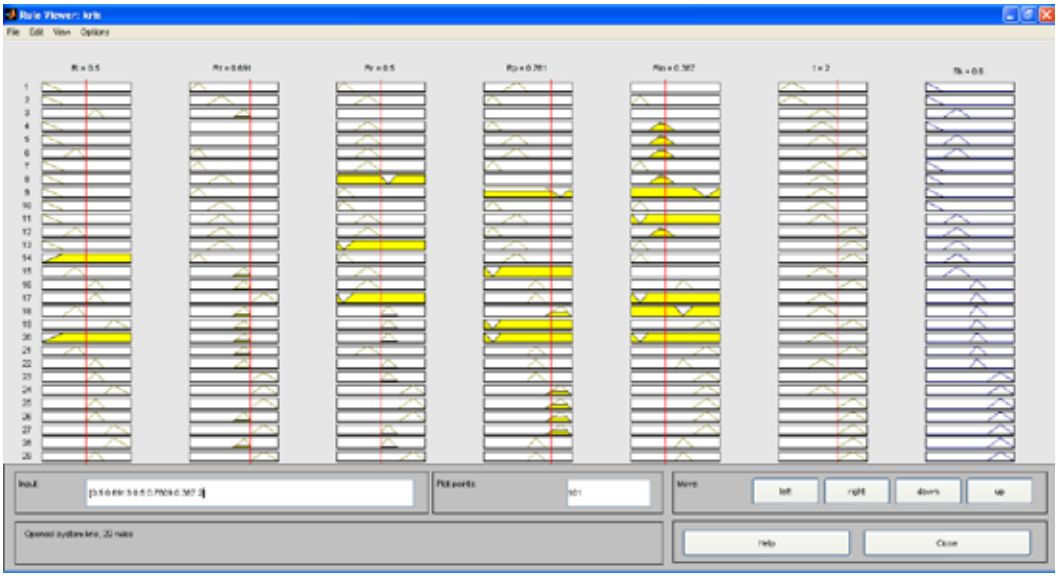


Рис. 8. Візуалізація системи правил нечіткого виводу

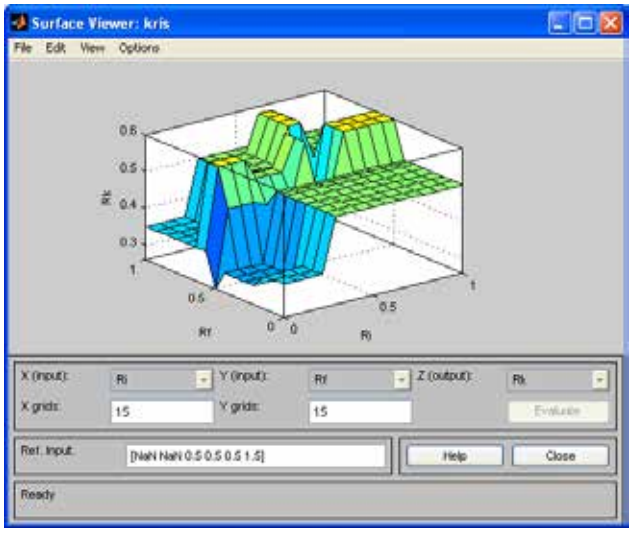


Рис. 9. Візуалізація поверхні нечіткого виводу моделі для вхідних змінних R_f та R_i

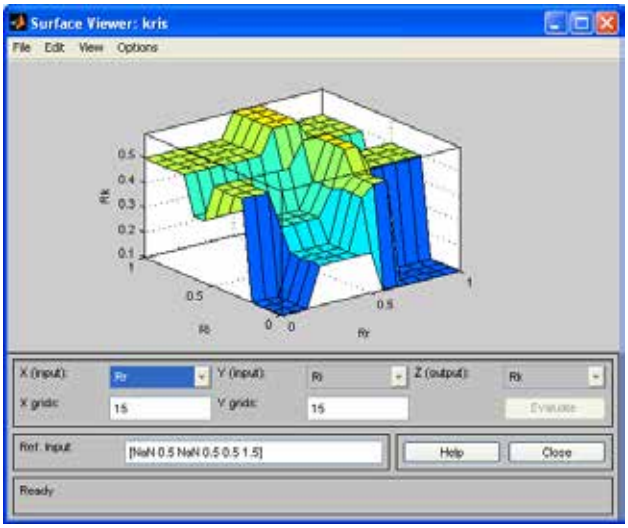


Рис. 10. Візуалізація поверхні нечіткого виводу моделі для вхідних змінних R_r та R_i

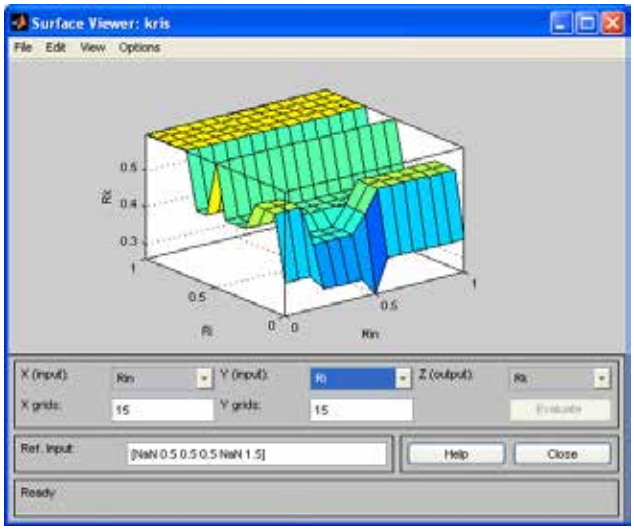


Рис. 11. Візуалізація поверхні нечіткого виводу моделі для вхідних змінних R_i та R_{in}

R_{in} =0,387 та t=2 роки, то стан медичної галузі буде стійкий.

Дуже корисним інструментом аналізу є візуалізація поверхні нечіткого виводу. Даний інструмент дозволяє встановити залежність значень результуючої змінної від вхідних змінних. На рисунках 9, 10, 11 представлена візуалізація поверхні нечіткого виводу моделі для вхідних змінних.

Висновки. Для аналізу та прогнозування кризового стану медичної галузі необхідно володіти щомісячною чи принаймні щоквартальною інформацією щодо показників, які використовуються в моделі. Перевагою обраного підходу на основі нечіткої логіки є відсутність стійкої прив'язки до числових показників моделі. Впровадження розробленої моделі оцінки і прогнозування стану медичної галузі повинно забезпечити адекватне управління системою охорони здоров'я.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лехан В.М. Інтегральна оцінка результатів діяльності системи охорони здоров'я України / В.М. Лехан, Л.В. Крячкова // Україна. Здоров'я нації. – 2010. – С. 53–65.
2. Співак М.В. Сучасний стан і проблеми внутрішньої політики охорони здоров'я в Україні / М.В. Співак // Актуальні проблеми політики; зб. наук. пр. / редкол.: С.В. Ківалов (голов. ред.), Л.І. Кормич (заст. голов. ред.), М.А. Польовий (відп. секр.) [та ін.] ; НУ «ОЮА», Південноукр. центр гендер. проблем. – Одеса : Фенікс, 2015. – Вип. 54. – С. 271–280.
3. Тарасова В.В. Кореляційний аналіз стану охорони здоров'я населення України / В.В. Тарасова // Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2013. – № 4. – С. 67–75.
4. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде Matlab и FuzzyTech / А.В. Леоненков. – Санкт-Петербург: «БХВ-Петербург», 2005. – 725 с.
5. Матвійчук А.В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : [монографія] / А.В. Матвійчук – К.: КНЕУ, 2011. – 439 с.
6. Ярушкина Н.Г. Основы теории нечетких и гибридных систем: [учеб. пособие] / Н.Г. Ярушкина. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

УДК 519.863:330.115

Бойчук М.В.
кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Вінничук О.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ОДНОПРОДУКТОВОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ ЗРОСТАННЯ З ЕНДОГЕННИМ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИМ ПРОГРЕСОМ

STOCHASTIC MODELING AND OPTIMIZATION OF SINGLE-COMPONENT MACROECONOMICS GROWTH WITH ENDOGENOUS TECHNOLOGICAL PROGRESS

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано стохастичну модель однопродуктової макроекономіки зростання з ендогенним науково-технічним прогресом та використанням вінерівських і пуассонівських процесів. У стохастичній економіко-математичній моделі враховано, що кінцевий випуск продукції використовується на споживання, капіталовкладення в розширення основних фондів, покращання виробництва з урахуванням ефективності затрат «на науку», оподаткування, урядові витрати, сальдо та на ліквідацію забруднення навколишнього середовища. Ця стохастична модель ураховує вплив наукових досліджень на виробництво у самій системі, тобто цей вплив є ендогенною змінною. Побудовано алгоритм розрахунку оптимального процесу за необхідного вибору економічного режиму серед крайових режимів на початковій стадії протікання економічного процесу, а також алгоритм розрахунку оптимального процесу за пріоритетного вибору економічного режиму серед магістральних режимів на початковій стадії. Крім того, за заданою ймовірністю наведені довірчі проміжки для реальних значень оптимальних траєкторій.

Ключові слова: стохастична модель, ендогенний науково-технічний прогрес, оптимальне керування, оптимальний процес, крайовий процес, магістральний процес, момент перемикання керування.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена стохастическая модель однопродуктовой макроэкономики роста с эндогенным научно-техническим прогрессом и использованием винеровских и пуассоновских процессов. В стохастической экономико-математической модели учтено, что конечный выпуск продукции используется на потребление, капиталовложения в расширение основных фондов, улучшение производства с учетом эффективности затрат «на науку», налогообложения, правительственных расходов, сальдо и на ликвидацию загрязнения окружающей среды. Эта стохастическая модель учитывает влияние научных исследований на производство в самой системе, то есть это влияние является эндогенной переменной. Построен алгоритм расчета оптимального процесса при необходимом выборе экономичного режима среди краевых режимов начальной стадии протекания экономического процесса, а также алгоритм расчета оптимального процесса при приоритетном выборе экономичного режима среди магистральных режимов начальной стадии.

Ключевые слова: стохастическая модель, эндогенный научно-технический прогресс, оптимальное управление, оптимальный процесс, краевой процесс, магистральный процесс, момент переключения управления.

ANNOTATION

The stochastic model of one-product macroeconomic growth with endogenous technological progress using Wiener and Poisson processes was proposed. The stochastic mathematical model takes into account that the final output is used for consumption, investment in fixed assets, improving production efficiency taking into account costs "for science", taxation, government spending, balance and the cleanup of pollution. This stochastic model takes into account the impact of research on the system production itself and this influence is an endogenous variable. The algorithm for calculating the optimal process under the required choice of the economic regime among boundary regimes in the initial stage of the flow of economic process and algorithm for calculating the optimal process in the prioritization of economic mode among magistral modes in the initial stage were developed. In addition, confidence intervals for real values of optimal trajectories are given.

Keywords: stochastic model, endogenous technological progress, optimal control, optimal process edge process, the main process, switching control point.

Постановка проблеми. Неврахування деяких економічних показників у математичних моделях, невизначеність і неточність у параметрах моделі, початкових даних та інших причин приводять до розгляду стохастичного моделювання. З іншого боку, вплив науково-технічного прогресу на характер зростання в економічній системі виявляється в різних формах, зокрема під час дослідження неавтономних, тобто змінних у часі, макровиробничих функцій.

У цій статті розглядається стохастична економіко-математична модель, де вплив наукових досліджень на виробництво запрограмований у самій стохастичній системі, тобто в стохастичній моделі з внутрішнім (ендогенним) урахуванням науково-технічного прогресу.

Тому актуальним, як у теоретичному, так і в практичному плані, є вплив наукових досліджень на виробництво в самій ендогенній стохастичній системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботі [1, с. 262–267] запропонована детермінована модель однопродуктової економіки зрос-

тання з ендогенним урахуванням науково-технічного прогресу та проведено її дослідження з використанням принципу Понтрягіна (необхідних умов оптимальності). Проте в ній відсутнє споживання. А в роботі [2] проведено дослідження за допомогою достатніх умов оптимальності.

Мета статті полягає у запропонуванні стохастичної моделі однопродуктової макроекономіки зростання з ендогенним науково-технічним прогресом із використанням вінерівських і пуассонівських процесів та проведенні її дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі О.І. Пономаренко [2] наведена детермінована модель однопродуктової макроекономіки зростання з ендогенним технічним прогресом та з урахуванням споживання в питомих показниках:

$$\begin{cases} \dot{k}(t) = -(\mu+n)k(t) + (1-a)(1-b)L_0^{\nu-1}e^{(\nu-1)n(t-t_0)} \times \\ \qquad \times u(t)A(Q)f(k), \\ Q(t) = L_o q(t) e^{n(t-t_0)}, \\ \dot{q}(t) = -nq(t) + (1-a)(1-b)\left[1-s(t)\right]\left[1-u(t)\right]L_0^{\nu-1}e^{(\nu-1)n(t-t_0)} \times \\ \qquad \times A(Q)f(k), \ t \ge t_0, \\ k(t_0) = k_0, q(t_0) = q_0, \\ 0 \le u(t) \le 1, \ k(T) \ge k_T, \end{cases} \quad (1)$$

де $k = \dfrac{K}{L}$ – фондомісткість (питомий капітал), K капітал, $L(t) = L_0 e^{n(t-t_0)}$ – динаміка руху трудових ресурсів (робочої сили), $t \ge t_0$ – час, t_0 – початковий стан відліку часу; L_0 – початковий стан робочої сили, $\mu \in (0;1)$ – норма амортизації; n – темп зростання робочої сили; $a \in (0;1)$ – коефіцієнт пропорційності кінцевого випуску продукції Y до валової (проміжної) продукції X, $b \in (0;1)$ – коефіцієнт пропорційності сумарних урядових витрат, оподаткування, ліквідації об'єму забруднення та сальдо (експорт мінус імпорт) до частини кінцевого випуску продукції Y [3, с. 27–29]; $s \in (0;1)$ – кусково-диференційована функція часу t на $t \ge t_0$ (норма споживання); $\nu \in (0;2)$ – степінь однорідності макроекономічної функції $F(K,L)$: $F(K,L) = L^{\nu}F(K/L,1) \equiv L^{\nu}f(k)$ [3, с. 6–7]; $f(k \ge 0) \ge 0$ – питома макровиробнича функція з властивостями: двічі неперервно-диференційована, монотонно зростаюча $f'(k>0)=df/dk>0$, увігнута $f''(k>0) \equiv d^2f/dk^2 < 0$ та $f(0)=0$; $u \in [0;1]$ – коефіцієнт пропорційності інвестицій на нагромадження капіталу I_{ac} до частини кінцевої продукції $(1-b)Y$ із змінним у часі t; $A(Q \ge 0) > 0$ – мультиплікатор науково-технічного прогресу, величина якого свідчить про ефективність затрат «на науку» та задовольняє умови: двічі неперервно-диференційована, монотонно зростаюча $A'(Q>0)>0$, увігнута $A''(Q>0)<0$, $\lim\limits_{Q\to 0} A'(Q) = \infty$ та $\lim\limits_{Q\to\infty} A'(Q) = 0$; $q = Q/L$ – питомий об'єм інвестицій в науково-технічний прогрес; $k_0 = K_0/L_0$ – початковий стан питомого капіталу в науково-технічний прогрес, k_T – кінцевий стан питомого капіталу.

Динаміка руху капіталу описується диференціальною моделлю:

$$\begin{cases} \dot{k}(t) = -\mu K(t) + I_{ac}(t), \ t \ge t_0, \\ I_{ac}(t) = (1-a)(1-b)u(t)F(K(t),L(t)), \\ C(t) = s(t)\left[1-u(t)\right](1-a)(1-b)F(K(t),L(t)), \end{cases}$$

де $C(t)$ – невиробниче споживання (споживання),

а динаміка руху об'єму інвестицій в науково-технічний прогрес:

$$\begin{cases} \dot{Q}(t) = I_s(t), \ t \ge t_0, \\ I_s(t) = (1-a)(1-b)\left[1-u(t)\right]\left[1-s(t)\right]A(Q)F(K(t),L(t)). \end{cases}$$

Задача в детермінованій моделі полягає у виборі керування $u(t)$, $0 \le u(t) \le 1$ в системі (1) так, щоб виходячи з положення (k_0, q_0) при $t = t_0$, вона досягла заданого рівня k_T питомого об'єму капіталу за найменший час T.

У роботі [4] економічно обґрунтовано, що під час стохастичного моделювання правомірно в праві частини динаміки руху економічних показників включати комбінацію вінерівських та пуассонівських процесів [5, с. 7–8], тому використаємо цей факт для стохастичного моделювання однопродуктової макроекономіки зростання з ендогенним науково-технічним прогресом з урахуванням споживання та формалізуємо її з детермінованої моделі (1).

Стохастична економіко-математична модель. Нехай $\{\Omega, \mathsf{F}, \mathrm{P}\}$ – ймовірнісний простір із σ-алгеброю $\mathsf{F} = \{\mathsf{F}_t, t \ge t_0\} \subset \sigma$, множиною елементарних подій Ω та мірою (ймовірністю) P; $\xi_i(t) \equiv \xi_i(t,\omega)$ ($\xi_i(t) \in \square$ – множина дійсних чисел, $i = 1,2$) є F_t $(t \ge t_0)$-вимірний стандартний вінерівський процес із нульовим математичним сподіванням $M\xi_i(t) = 0$ і одиничною дисперсією $M\xi_i^2(t) = 1$, $\omega \in \Omega$; $\eta_i(t) \equiv \eta_i(t,\omega)$ $(\eta_i(t) \in \square)$ – F_t-вимірний пуассонівський процес із математичним сподіванням $M\eta_i(t) = \lambda_i(t-t_0)$, $\lambda_i \equiv const_i$, $\omega \in \Omega$, причому вектори $(\xi_1(t), \xi_2(t))$ та $(\eta_1(t), \eta_2(t))$ є незалежними випадковими процесами.

Нехай на ймовірнісному просторі $\{\Omega, \mathsf{F}, \mathrm{P}\}$ задані випадкові процеси питомого капіталу $k(t) \equiv k(t,\omega)$ і питомого об'єму інвестицій у науково-технічний прогрес $q(t) \equiv q(t,\omega)$, $t \ge t_0$, $\omega \in \Omega$, та які:

– задовольняють рівняння динамік у формі Іто [5, с. 159, с. 163; 6, с. 258]

$$\begin{cases} \dot{k}(t) = -(\mu+n)k(t) + (1-a)(1-b)L_0^{\nu-1}e^{(\nu-1)n(t-t_0)}A(Q(t))f(k(t))u(t) + \\ \qquad + \alpha_1\dot{\xi}_1(t) + \beta_1\dot{\eta}_1(t), \\ \dot{q}(t) = -nq(t) + (1-a)(1-b)L_0^{\nu-1}e^{(\nu-1)n(t-t_0)}\left[1-s(t)\right]\left[1-u(t)\right] \times \\ \qquad \times A(Q(t))f(k(t)) + \alpha_2\dot{\xi}_2(t) + \beta_2\dot{\eta}_2(t), \\ Q(t) = L_0 q(t) e^{n(t-t_0)}, t \ge t_0; \end{cases} \quad (1)$$

– задовольняють початковим умовам

$$k(t_0) = k_0, \ q(t_0) = q_0, \ \ k_0, q_0 \in \mathsf{F}_{t_0}; \quad (2)$$

– за питомим капіталом задовольняється обмеження

$$k(T)=k_T, \qquad (3)$$

за нефіксованого (шуканого) часу T.

Похідні від вінерівських процесів $\dot{\xi}_i(t)$ та пуассонівських процесів $\dot{\eta}_i(t)$, $i=\overline{1,2}$ слід розуміти як узагальнені, тобто похідні від функціоналів [7, с. 202–208].

На норму накопичення капіталу u накладаються обмеження:

$$0\le u(t)\le 1,\ \ t\ge t_0. \qquad (4)$$

Задача в стохастичному варіанті полягає у виборі керування $u(t)$ в системі (1) так, щоб виходячи з положення (k_0,q_0) у момент часу $t=t_0$, система (1) досягла заданого рівня питомого об'єму капіталу k_T за найменший час $T>t_0$, тобто необхідно мінімізувати перший момент попадання точкою (k,q) в множину $D_\varepsilon=\left\{(k,q)\in\square^2 \middle| q\ge 0,\ k_T-\varepsilon\le k\le k_T+\varepsilon\right\}$:

$$T_{u^*}(k,q)=\min_u T_u(k,q) \qquad (5)$$

під час виконання обмежень (1)-(4).

Задача (1)–(4) є задачею стохастичної оптимальної швидкодії (задачею стохастичного оптимального керування із закріпленим лівим та вільним правим моментами часу і закріпленими лівим та вільним правим кінцями траєкторій), в якій керуванням виступає норма накопичення капіталу u та фазовими траєкторіями за питомим капіталом k і питомим об'ємом інвестицій у науково-технічний прогрес q.

Проведемо дослідження стохастичної економіко-математичної моделі (1)–(5) за допомогою стохастичних достатніх умов оптимальності [8, с. 117–119, 158, 162–163].

Дослідження стохастичної економіко-математичної моделі. Спершу визначимо керування за нормою нагромадження капіталу.

Керування. За стохастичними достатніми умовами оптимальності запишемо рівняння Беллмана з крайовою умовою

$$\begin{cases}\inf\limits_u R(t,k,q,u,V)\equiv\inf\limits_u\Big\{\partial V/\partial t+\partial V/\partial k\big[-(\mu+n)k+(1-a)(1-b)L_0^{\nu-1}\times\\ \times A(Q)f(k)e^{(\nu-1)n(t-t_0)}u\big]+\partial V/\partial q\big[-nq+(1-a)(1-b)L_0^{\nu-1}A(Q)\times\\ \times(1-s)(1-u)f(k)e^{(\nu-1)n(t-t_0)}u\big]+\frac{1}{2}\alpha_1^2\partial^2V/\partial k^2+\frac{1}{2}\alpha_2^2\partial^2V/\partial q^2+\\ +\lambda_1\big[V(t,k+\beta_1,q)-V(t,k,q)\big]+\lambda_2\big[V(t,k,q+\beta_2)-V(t,k,q)\big]+1\Big\}=0,\\ Q(t)=L_0e^{n(t-t_0)}q(t),\ \ t\ge t_0,\ \ V(T,k_T,q(T))=0,\\ 0\le u(t)\le 1,\ \ t\ge t_0,\end{cases} \qquad (6)$$

де $V(t,k,q)$ – шукана неперервна-диференційована функція один раз по t та двічі – по k і q. Невідому функцію V будемо шукати у вигляд:

$$V(t,k,q)=k^2+q^2+l(k+q)-\left[k_T^2+q^2(T)+l\left(k_T+q(T)\right)\right], \qquad (7)$$

де стала l підлягає визначенню (вибору).

Підставимо (7) у рівняння Беллмана (6). Функція R лінійна за u, а тому найменшого значення по u на відрізку [0,1] одержує

$$u_{край}(t)=\begin{cases}1,\ \psi(t,k,q)<0,\\ \text{довільне з}\\ 0,\ \psi(t,k,q)>0,\\ \text{äî â³ëüí å ç }[0,1],\ \psi(t,k,q)=0,\end{cases}\qquad t\ge t_0. \qquad (8)$$

Функція $\psi(t,k,q)=\partial V/\partial k-(1-s)\partial V/\partial q=2k-2sq+ls$, причому $\partial V/\partial k=2k+l$ характеризує норму ефективності нагромадження капіталу, а $(1-s)\partial V/\partial q=(1-s)(2q+l)$ – норму ефективності капіталовкладень у науку.

Розглянемо особливий випадок

$$\psi(t,k,q)=2k-2s(t)q+ls(t)=0,\ t\ge t_0. \qquad (9)$$

Зауважимо, що у фазовій площині kOq особлива крива $\psi(t,k,q)=0$ є прямою лінією. Під особливою прямою за (8) керування $u_{край}$=1, а над – $u_{край}$=0.

Запишемо рівняння Беллмана (6):

$$\begin{cases}-(\mu+n)(2k+l)k+(2q+l)\Big\{-nq+(1-a)(1-b)L_0^{\nu-1}A(Q)\big[1-s(t)\big]\times\\ \times f(k)e^{(\nu-1)n(t-t_0)}\Big\}+\alpha_1^2+\alpha_2^2+\alpha_1 l\beta_1+\alpha_2 l\beta_2+1=0,\\ Q(t)=L_0e^{n(t-t_0)}q(t),\ t\ge t_0.\end{cases} \qquad (10)$$

Отримали систему нелінійних алгебраїчних рівнянь (9)–(10) для визначення оптимізаційних величин $\tilde{q}(t)$ і $\tilde{q}(t)$, $t\ge t_0$ та які можна знайти одним із числових методів [6, с. 48–51; 9]. Причому $\tilde{k}(t)$ і $\tilde{q}(t)$ – кусково-диференційовані функції на $t\ge t_0$.

Із використанням властивостей вінерівських і пуассонівських процесів

$$M\dot{\xi}_i(t)=\left(M\xi_i(t)\right)^{\square}=0,$$

$$M\dot{\eta}_i(t)=\left(M\eta_i(t)\right)^{\square}=\left(\lambda_i(t-t_0)\right)^{\square}=\lambda_i,\ \ i=1,2$$

для системи (1) рівнянь стохастичних динамік руху питомого капіталу k та питомого об'єму інвестицій у науково-технічний прогрес q запишемо (формально) систему рівнянь середніх динамік

$$\begin{cases}\dot{k}(t)=-(\mu+n)k(t)+(1-a)(1-b)L_0^{\nu-1}u(t)A(Q)f(k)e^{(\nu-1)n(t-t_0)}+\lambda_1\beta_1,\\ \dot{q}(t)=-nq(t)+(1-a)(1-b)L_0^{\nu-1}\big[1-s(t)\big]\big[1-u(t)\big]\times\\ \qquad\times A(Q)f(k)e^{(\nu-1)n(t-t_0)}+\lambda_2\beta_2,\\ Q(t)=L_0e^{n(t-t_0)}q(t),\ t\ge t_0.\end{cases} \qquad (11)$$

За визначеними кусково-диференційованими на $t\ge t_0$ оптимізаційними величинами $\tilde{k}(t)$ і $\tilde{q}(t)$ із системи рівнянь середніх динамік (11) знайдемо кусково-неперервні на $t\ge t_0$ магістральні керування за нормою нагромадження капіталу:

– із рівняння середньої динаміки питомого капіталу

$$\begin{cases}u_{маг}^{(1,l)}(t)=\left[\dot{\tilde{k}}(t)+(\mu+n)\tilde{k}(t)-\lambda_1\beta_1\right](1-a)^{-1}(1-b)\times\\ \qquad\times L_0^{\nu-1}A^{-1}(\tilde{Q})f(\tilde{k})e^{(1-\nu)n(t-t_0)},\\ \tilde{Q}(t)=L_0e^{(1-\nu)n(t-t_0)}\tilde{q}(t),\ t\ge t_0,\end{cases} \qquad (12)$$

– із рівняння середньої динаміки питомого об'єму інвестицій у науково-технічний прогрес

$$\begin{cases}u_{маг}^{(2,l)}(t)=1-\left[\dot{\tilde{q}}(t)+n\tilde{q}(t)-\lambda_2\beta_2\right](1-a)^{-1}(1-b)^{-1}\times\\ \qquad\times L_0^{\nu-1}\left[1-s(t)\right]^{-1}A^{-1}(\tilde{Q})f^{-1}(\tilde{k})e^{(1-\nu)n(t-t_0)},\\ \tilde{Q}(t)=L_0e^{(1-\nu)n(t-t_0)}\tilde{q}(t),\ t\ge t_0.\end{cases} \qquad (13)$$

Вибором сталої l можна домогтися того, щоб магістральні керування за нормою нагромадження капіталу $u_{маг}^{(1,l)}\in$[0,1] і $u_{маг}^{(2,l)}\in$[0,1].

Таким чином, отримали два крайові керування $u^{(1)}_{край}=1$ та $u^{(2)}_{маг}=0$ і два кусково-неперервні на $t \ge t_0$ магістральні керування $u^{(1,l)}_{маг}$ та $u^{(2,l)}_{маг}$.

Крайові та магістральні траєкторії. Відповідні стохастичні крайові $k_{край}(t)$ та $q_{край}(t)$ і магістральні $k_{маг}(t)$ та $q_{маг}(t)$, $t \ge t_0$ траєкторії визначаються за відповідними крайовими і магістральними керуваннями одним із числових методів [6, с. 258–276; 10] із відповідних початкових задач (1). Причому ці стохастичні початкові задачі мають єдиний розв'язок у сенсі стохастичної еквівалентності [6, с. 258; 5, с. 154–155; 10]. А середні крайові та магістральні траєкторії знаходяться як $k^{(i,c)}_{край}(t)=Mk^{(i)}_{край}(t)$, $k^{(i,c)}_{маг}(t)=Mk^{(i)}_{маг}(t)$, $t \ge t_0$, $i=1,2$.

Таким чином, одержали два стохастичні та середні крайові процеси $\Pi^{(1)}_{край}=\left\{k^{(1)}_{край}(t),\, q^{(1)}_{край}(t),\, u^{(1)}_{край}(t)=1,\ t \ge t_0\right\}$ та $\Pi^{(2)}_{край}=\left\{k^{(2)}_{край}(t),\, q^{(2)}_{край}(t),\, u^{(2)}_{край}(t)=0,\, t \ge t_0\right\}$ і два стохастичні та середні магістральні процеси, тобто чотири економічних режими для вибору необхідного (або пріоритетного).

Опишемо алгоритми розрахунку оптимального процесу під час вибору економічного режиму залежно від розміщення початкового стану (k_0,q_0) у фазовій площині відносно особливої прямої $\psi(t,k,q)=0$.

Алгоритм розрахунку оптимального процесу при виборі економічного режиму на початковій стадії протікання економічного процесу.

1. Виберемо необхідний крайовий режим (відповідно, процес) $\left\{k_{край}(t), q_{край}(t), u_{край}(t), t \ge t_0\right\}$ залежно від розміщення початкового стану (k_0,q_0) у фазовій площині kOq відносно особливої прямої $\psi(t,k,q)=0$:

– за $\psi(t,k,q)<0$ крайове керування $u_{край}(t)=1,\ t \ge t_0$;

– за $\psi(t,k,q)>0$ крайове керування $u_{край}(t)=0,\ t \ge t_0$.

2. Для вибраного крайового процесу під час керування $u_{край}(t)$ економічна система буде рухатися по крайовим (стохастичним і середнім) траєкторіям $k_{край}(t)$ і $q_{край}(t)$ до виходу на особливу пряму $\psi(t,k_{край},q_{край})=0$, тобто до моменту перемикання керування ζ_1.

3. Момент перемикання ζ_1 визначається як перший момент попадання на особливу пряму (магістраль) $\psi(t,k_{край}(t),q_{край}(t))=0$: $2k_{край}(t)-2s(t)q_{край}(t)+ls(t)=0$, $t \ge t_0$. Найменший розв'язок цього рівняння ζ_1 можна обчислити одним із числових методів [6, с. 26–40; 11, с. 17–75; 9]. Таким чином, економічна система буде рухатися до моменту перемикання ζ_1.

4. За знайденим моментом ζ_1 виберемо магістральний режим (відповідно, процес) $\Pi_{маг}=\left\{k_{маг}(t), q_{маг}(t), u_{маг}(t), t \ge \zeta_1\right\}$, де стохастичні магістральні траєкторії $k_{маг}(t)$ і $q_{маг}(t)$ визначаються з рівнянь стохастичних динамік руху питомого капіталу та питомого об'єму інвестицій у науково-технічний прогрес системи (1) за вибраного магістрального керування $u=u_{маг}$ та стохастичних початкових умовах $k(\zeta_1)=k_{край}(\zeta_1)$ $q(\zeta_1)=q_{край}(\zeta_1)$. А середні магістральні траєкторії знаходяться як $k^{(c)}_{маг}(t)=Mk_{маг}(t)$ і $q^{(c)}_{маг}(t)=Mq_{маг}(t)$, $t \ge \zeta_1$. Тоді економічна система за $t \ge \zeta_1$ рухається по (стохастичних і середніх) магістральних траєкторіях $k_{маг}(t)$ і $q_{маг}(t)$, $t \ge \zeta_1$, тобто у фазовій площині kOq рухається по особливій прямій (магістралі) $\psi(t,k,q)=0$.

5. У момент ζ_2 економічна система сходить з особливої прямої $\psi(t,k,q)=0$ і рухається по новим крайовим траєкторіям $k^{(н)}_{край}(t)$ та $q^{(н)}_{край}(t)$, $t \ge \zeta_2$ нового крайового режиму (відповідно, процесу) $\Pi^{(н)}_{край}=\left\{k^{(н)}_{край}(t), q^{(н)}_{край}(t),\ u^{(н)}_{край}(t)=1,\ t \ge \zeta_2\right\}$ при крайовому керуванні $u^{(н)}_{край}=1$. Момент ζ_2 є моментом перемикання керування та визначається із особливої прямої $\psi(t,k_{маг}(t),q_{маг}(t))=0$, $t \ge \zeta_1$, тобто є найбільшим розв'язком нелінійного алгебраїчного рівняння $2k_{маг}(t)-2s(t)q_{маг}(t)+ls(t)=0$, $t \ge \zeta_1$. Зазначимо, що в цьому рівнянні найменший і найбільший розв'язок ζ_1 і ζ_2 можуть співпадати (збігатися), тобто $\zeta_2=\zeta_1$. Нові стохастичні крайові траєкторії $k^{(н)}_{край}(t)$ та $q^{(н)}_{край}(t)$, $t \ge \zeta_2$, визначаються із рівнянь стохастичних динамік руху питомого капіталу та питомого об'єму інвестицій у науково-технічний прогрес системи (1) за крайового керування $u=1$ та стохастичних початкових умов $k(\zeta_2)=k_{маг}(\zeta_2)$ і $q(\zeta_2)=q_{маг}(\zeta_2)$.

6. Із моменту ζ_2 економічна система рухається по крайових траєкторіях $k^{(н)}_{край}(t)$ і $q^{(н)}_{край}(t)$ до моменту T (кінця протікання економічного процесу), який є розв'язком нелінійного алгебраїчного рівняння $k^{(н)}_{край}(T)=k_T$ та який можна знайти одним із числових методів [6, с. 26–40; 11, с. 17–75; 9].

7. Тоді стохастичним і середнім оптимальним процесом $\Pi_{оп}=\left\{k_{оп}(t), q_{оп}(t), t \in [t_0,T]\right\}$, згідно з результатами [8], є склейка в момент перемикання керувань ζ_1 вибраних крайового процесу $\Pi_{край}=\left\{k_{край}(t), q_{край}(t), u_{край}(t),\ t \in [t_0,\zeta_1]\right\}$ і магістрального процесу $\Pi_{маг}=\left\{k_{маг}(t), q_{маг}(t), u_{маг}(t), t \in [\zeta_1,\zeta_2]\right\}$ та склейка в момент перемикання керування ζ_2 цього магістрального процесу і нового крайового процесу $\Pi^{(н)}_{край}=\left\{k^{(н)}_{край}(t), q^{(н)}_{край}(t), u^{(н)}_{край}(t)=1, t \in [\zeta_2,T]\right\}$, тобто

$$k_{оп}(t)=\begin{cases} k_{край}(t),\ t \in [t_0,\zeta_1], \\ k_{маг}(t),\ t \in [\zeta_1,\zeta_2], \\ k^{(н)}_{край}(t),\ t \in [\zeta_2,T], \end{cases} \quad q_{оп}(t)=\begin{cases} q_{край}(t),\ t \in [t_0,\zeta_1], \\ q_{маг}(t),\ t \in [\zeta_1,\zeta_2], \\ q^{(н)}_{край}(t),\ t \in [\zeta_2,T], \end{cases}$$

$$u_{оп}(t)=\begin{cases} u_{край}(t),\ t \in [t_0,\zeta_1], \\ u_{маг}(t),\ t \in [\zeta_1,\zeta_2], \\ u^{(н)}_{край}(t)=1,\ t \in [\zeta_2,T], \end{cases} \quad t \in [t_0,T].$$

Причому оптимальне керування за нормою нагромадження капіталу $u_{оп}$ є кусково-неперервною функцією на $[t_0,T]$, а оптимальні траєкторії за питомим капіталом $k_{маг}$ і за питомим об'ємом інвестицій у науково-технічний про-

грес $q_{маг}$ є кусково-диференційованими функціями на $[t_0,T]$. Відзначимо, що оскільки є два магістральні режими (відповідно, процеси) і вибір може бути відбуватися по будь-якому з них, оптимальних процесів є два. Вихід із алгоритму.

Опишемо алгоритм розрахунку оптимального процесу, коли у фазовій площині kOq початковий стан (Mk_0, Mq_0) знаходиться на особливій прямій (магістралі) $\psi(t,k,q)=0$, тобто $\psi(t_0,Mk_0,Mq_0)=0$.

Алгоритм розрахунку оптимального процесу при виборі магістрального режиму на початковій стадії.

1. За виконання умови $\psi(t_0,Mk_0,Mq_0)=0$, що у фазовій площині середній початковий стан (Mk_0, Mq_0) належить особливій прямій $\psi(t,k,q)=0$, виберемо магістральний режим (відповідно, процес) $\Pi_{маг}=\{k_{маг}(t), q_{маг}(t), u_{маг}(t), t\ge t_0\}$ із двох магістральних режимів.

2. Економічна система рухається по (стохастичних і середніх) магістральних траєкторіях $k_{маг}(t)$ і $q_{маг}(t)$, $t\ge t_0$ до моменту перемикання керування ζ, що у фазовій площині kOq означає рух до моменту ζ сходження з особливої прямої $\psi(t,k,q)=0$, тобто ζ є найбільшим розв'язком нелінійного алгебраїчного рівняння $2k_{маг}(t)-2s(t)q_{маг}(t)+ls(t)=0,\ t\ge t_0$, та яке можна розв'язати одним із числових методів [6, с. 26–40; 11, с. 17–75; 9]. Відзначимо, що момент перемикання керування ζ може збігатися з моментом початку відліку t_0 тобто $\zeta=t_0$.

3. Із моменту ζ економічна система рухається по (стохастичних і середніх) нових крайових траєкторіях $k^{(н)}_{край}(t)$ і $q^{(н)}_{край}(t)$, $t\ge\zeta$ нового крайового процесу $\Pi^{(н)}_{край}=\{k^{(н)}_{край}(t), q^{(н)}_{край}(t), u^{(н)}_{край}(t)=1,\ t\ge\zeta\}$ за керування $u^{(н)}_{край}(t)=1,\ t\ge\zeta$ до моменту (кінця дослідження протікання економічного процесу) T та який визначається одним із числових методів [6, с. 26–40; 11, с. 17–75; 9] із нелінійного алгебраїчного рівняння $k^{(н)}_{край}(T)=k_T$. Нові стохастичні крайові траєкторії $k^{(н)}_{край}(t)$ і $q^{(н)}_{край}(t)$ знаходяться з рівнянь стохастичних динамік руху питомого капіталу та питомого об'єму інвестицій у науково-технічний прогрес системи (1) за керування $u=1$ та стохастичних початкових умовах $k(\zeta)=k_{маг}(\zeta)$ і $q(\zeta)=q_{маг}(\zeta)$. Ця стохастична початкова задача має єдиний розв'язок $k^{(н)}_{край}(t)$ і $q^{(н)}_{край}(t)$ у сенсі стохастичної еквівалентності [6, с. 258; 5, с. 154–155; 12], оскільки норма споживання s є кусково-неперервною функцією на $t\ge t_0$, питома макровиробнича функція $f(k\ge 0)\ge 0$ – двічі неперервно-диференційована, монотонно зростаюча та вгнута, а мультиплікатор науково-технічного прогресу $A(Q\ge 0)>0$ – двічі неперервно-диференційована, монотонно зростаюча та вгнута функція. Їх можна обчислити одним із числових методів [6, с. 258–276; 10]. А середні крайові траєкторії знаходяться як $k^{(c)}_{край}(t)=Mk_{край}(t)$ і $q^{(c)}_{край}(t)=Mq_{край}(t)$, $t\ge t_0$.

4. Стохастичним і середнім оптимальним процесом $\Pi_{оп}=\{k_{оп}(t), q_{оп}(t), u_{оп}(t),\ t\in[t_0,T]\}$, згідно з результатами [8], є склейка у момент перемикання керування ξ стохастичних і середніх вибраного магістрального процесу $\Pi_{маг}=\{k_{маг}(t), q_{маг}(t), u_{маг}(t), t\in[t_0,\zeta]\}$ та нового крайового процесу $\Pi^{(н)}_{край}=\{k^{(н)}_{край}(t), q^{(н)}_{край}(t), u^{(н)}_{край}(t)=1, t\in[\zeta,T]\}$, тобто

$$k_{оп}(t)=\begin{cases}k_{маг}(t),\ t\in[t_0,\zeta],\\ k^{(н)}_{край}(t),\ t\in[\zeta,T],\end{cases}\quad q_{оп}(t)=\begin{cases}q_{маг}(t),\ t\in[t_0,\zeta],\\ q^{(н)}_{край}(t),\ t\in[\zeta,T],\end{cases}$$

$$u_{оп}(t)=\begin{cases}u_{маг}(t),\ t\in[t_0,\zeta],\\ u^{(н)}_{край}(t)=1,\ t\in[\zeta,T],\end{cases}\quad t\in[t_0,T].$$

Причому оптимальне керування за нормою нагромадження капіталу $u_{оп}$ є кусково-неперервною функцією на $[t_0,T]$, а оптимальні траєкторії за питомим капіталом $k_{оп}$ і за питомим об'ємом інвестицій у науково-технічний прогрес $q_{оп}$ є кусково-диференційованими функціями на $[t_0,T]$. Відзначимо, що за збігання моменту перемикання керування ζ до початкового часового відліку t_0 $(\zeta=t_0)$ нові крайові траєкторії $k^{(н)}_{край}(t)$ і $q^{(н)}_{край}(t)$ є оптимальними траєкторіями $k_{оп}(t)$ і $q_{оп}(t)$, $t\in[t_0,T]$. Оскільки є два магістральних процеси, а вибір можна здійснювати одного, то економіко-математична модель (1)–(5) має два оптимальні процеси. Отже, де б у фазовій площині kOq не знаходилась початкова точка середніх станів (Mk_0, Mq_0) – під, над чи лежала на особливій прямій, – економіко-математична модель (1)–(5) має два оптимальні процеси.

Вищеописане сформулюємо у вигляді теореми.

Теорема. Нехай вхідна інформація економіко-математичної моделі (1)–(5) задовольняє умови:

1) детерміновані сталі: $\mu\in(0;1)$, $n>0$, $a\in(0;1)$, $b\in(0;1)$, $\nu\in(0;2)$, α_1, β_1, α_2, β_2, $k_T>0$, $t_0\ge 0$, $T>t_0$, λ_1, λ_2; стохастичні сталі: k_0, q_0;

2) детермінована функція $s\in(0;1)$ – кусково-неперервна на $t\ge t_0$;

3) питома макровиробнича функція $f(k\ge 0)\ge 0$ – двічі неперервно-диференційована, монотонно зростаюча та вгнута;

4) мультиплікатор науково-технічного прогресу $A(Q\ge 0)>0$ – двічі неперервно-диференційована, монотонно зростаюча та вгнута функція.

Тоді стохастична економіко-математична модель (1)–(5) має два як стохастичні, так і середні оптимальні процеси. Причому оптимальні керування за нормою нагромадження капіталу є кусково-неперервними функціями на $[t_0,T]$, а оптимальні траєкторії за питомим капіталом і за питомим об'ємом інвестицій у науково-технічний прогрес є кусково-диференційованими функціями на $[t_0,T]$.

Зауваження. Вище описана методика має місце для неперервних і кусково-лінійних питомої макровиробничої функції $f(k\ge 0)\ge 0$ та мультиплікатора науково-технічного прогресу $A(Q\ge 0)>0$.

За стохастичного моделювання необхідно знати довірчі проміжки за заданою ймовірністю середніх значень і дисперсій нормальних генеральних сукупностей оптимальних траєкторій за питомим капіталом і за питомим об'ємом інвестицій у науково-технічний прогрес.

Нехай проведено обчислювальний експеримент по визначенню оптимальних траєкторій за питомим капіталом і за питомим об'ємом інвестицій у науково-технічний прогрес та отримано N ансамблів за питомим капіталом $k_{on}^{(i)}(t)$, $t \in [t_0, T]$, $i = \overline{1, N}$ та за питомим об'ємом інвестицій у науково-технічний прогрес $q_{on}^{(i)}(t)$, $t \in [t_0, T]$, $i = \overline{1, N}$. Обчислимо вибіркові статистики оптимальних траєкторій:

– середні вибіркові [13, с. 213]

$$\overline{k}_{on}(t) = N^{-1} \sum_{i=1}^{N} k_{on}^{(i)}(t),\ t \in [t_0, T];$$

$$\overline{q}_{on}(t) = N^{-1} \sum_{i=1}^{N} q_{on}^{(i)}(t),\ t \in [t_0, T];$$

– вибіркові дисперсії

$$s_{k_{on}}^2(t) = (N-1)^{-1} \sum_{i=1}^{N} \left(k_{on}^{(i)}(t) - \overline{k}_{on}(t) \right)^2,$$

$$s_{q_{on}}^2(t) = (N-1)^{-1} \sum_{i=1}^{N} \left(q_{on}^{(i)}(t) - \overline{q}_{on}(t) \right)^2,\ t \in [t_0, T].$$

Довірчими проміжками за заданою ймовірністю $\theta \in (0,1)$ для дисперсій оптимальних траєкторій є [13, с. 219]:

$$\left(\frac{(N-1) s_{k_{on}}^2(t)}{\chi_{1-\theta/2, N-1}^2}; \frac{(N-1) s_{k_{on}}^2(t)}{\chi_{\theta/2, N-1}^2} \right),$$

$$\left(\frac{(N-1) s_{q_{on}}^2(t)}{\chi_{1-\theta/2, N-1}^2}; \frac{(N-1) s_{q_{on}}^2(t)}{\chi_{\theta/2, N-1}^2} \right),\ t \in [t_0, T],$$

де $\chi_{\theta/2}^2(N-1)\left[\chi_{1-\theta/2}^2(N-1)\right] - \theta/2[1-\theta/2]$ – квантиль розподілу Пірсона χ^2 із $(N-1)$ ступенями вільності за заданого рівня довіри $\theta \in (0,1)$ [13, с. 238–239].

Тоді довірчими проміжками за заданою ймовірністю $\theta \in (0,1)$ для реальних значень оптимальних траєкторій за питомими капіталом $k_{on}^{(p)}(t)$ та об'ємом інвестицій у науково-технічний прогрес $q_{on}^{(p)}(t)$, $t \in [t_0, T]$ набувають вигляду [13, с. 219]:

$$k_{on}^{(p)}(t) \in \left(\overline{k}_{on}(t) - \frac{t_{\theta}^{(N-1)} s_{k_{on}}(t)}{\sqrt{N}}; \overline{k}_{on}(t) + \frac{t_{\theta}^{(N-1)} s_{k_{on}}(t)}{\sqrt{N}} \right),$$

$$q_{on}^{(p)}(t) \in \left(\overline{q}_{on}(t) - \frac{t_{\theta}^{(N-1)} s_{q_{on}}(t)}{\sqrt{N}}; \overline{q}_{on}(t) + \frac{t_{\theta}^{(N-1)} s_{q_{on}}(t)}{\sqrt{N}} \right),\ t \in [t_0, T],$$

де $t_{\theta}^{(N-1)}$ – двосторонній θ-квантиль розподілу Стюдента з $(N-1)$ ступенями вільності за заданого рівня довіри $\theta \in (0,1)$ [13, с. 238-239].

Висновки. Запропоновано та проведено дослідження стохастичної моделі однопродуктової макроекономіки зростання з ендогенним науково-технічним прогресом. Стохастична економіко-математична модель має два оптимальних процеси серед кусково-неперервних функцій по керуванню за нормою нагромадження капіталу та серед кусково-диференційованих функцій по питомому капіталу і по питомому об'єму інвестицій у науково-технічний прогрес.

Для запропонованої стохастичної економіко-математичної моделі встановлено, що оптимальне керування за нормою нагромадження капіталу і моменти перемикання керувань є детермінованими величинами, а оптимальні траєкторії за питомим капіталом і за питомим об'ємом інвестицій у науково-технічний прогрес – стохастичними. Крім того, проведено опис структури оптимальних процесів і наведено довірчі проміжки за заданою ймовірністю для реальних значень оптимальних траєкторій.

Запропонована методика дослідження моделі однопродуктової макроекономіки зростання з ендогенним технічним прогресом доповнює методи математичного моделювання, дає можливість підвищити адекватність планування норм ефективності нагромадження капіталу й обсягу інвестицій у науково-технічний прогрес та, відповідно, прийняття рішень для таких економічних процесів і систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пономаренко О.І. Основи математичної економіки / О.І. Пономаренко, М.О. Перестюк, В.М. Бурим. – К. : Інформтехніка, 1995. – 320 с.
2. Бойчук М.В. Моделювання однопродуктової макроекономіки зростання з ендогенним технічним прогресом з урахуванням споживання / М.В. Бойчук, А.Р. Семчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2015. – Вип. III (59). Економічні науки. – С. 176–188.
3. Бойчук М.В. Моделювання та оптимізація повного циклу однопродуктової макроекономіки зростання з урахуванням екологічного фактора : монографія / М.В. Бойчук, А.Р. Семчук. – Чернівці : Місто, 2012. – 208 с.
4. Бойчук М.В. Стохастическая модель оптимальной однопродуктовой экономики роста при нелинейном эколого-экономическом критерии с винеровскими и пуассоновскими процессами / М.В. Бойчук, А.Р. Семчук // Проблемы управления и информатики, 2015. – № 3. – С. 136–148.
5. Скороход А.В. Лекції з теорії випадкових процесів : [навч. посіб.] / А.В.Скороход – К. : Либідь, 1990. – 168 с.
6. Ясинський В.К. Основи обчислювальних методів / В.К. Ясинський. – Чернівці : Золоті литаври, 2005. – 396 с.
7. Колмогоров А.Н. Элементы теории функций и функционального анализа / А.Н. Колмогров, С.В. Фомин. – М. : Наука, 1968. – 496 с.
8. Андреева Е.А. Управление системами с последействием / Е.А. Андреева, В.Б. Колмановский, Л.Е. Шайхет. – М. : Наука, 1992. – 336 с.
9. Бейко И.В. Методы и алгоритмы решения задач оптимизации / И.В. Бейко, Б.Е. Бублик, П.Н. Зинько. – К. : Вища школа, 1983. – 512 с.
10. Никитин Н.Н. Методы цифрового моделирования стохастических дифференциальных уравнений и оценка их погрешности / Н.Н. Никитин, В.Д. Разевич // Журнал вычислительной математики и математической физики. – 1978. – Т. 18. – № 1. – С. 106–117.
11. Васильев Ф.П. Численные методы решения экстремальных задач / Ф.П. Васильев. – М. : Наука, 1980. – 518 с.
12. Гихман И.И. Управляемые случайные процессы : научное издание / И.И. Гихман, А.В. Скороход. – К. : Наук. думка, 1977. – 251 с.
13. Эконометрика. Начальный курс : [учебник] / Я.Р. Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий ; 2-е изд., испр. – М. : Дело, 1998. – 248 с.

УДК 330.34:004

Кононова К.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ГІПОТЕЗ ПОСТ-СИНТЕТИЧНОЇ ТЕОРІЇ ЕВОЛЮЦІЇ

THE ECONOMIC INTERPRETATION OF POST-SYNTHETIC THEORY OF EVOLUTION HYPOTHESES

АНОТАЦІЯ

Еволюційна концепція стрімко набирає популярність серед економістів, але, на відміну від пост-синтетичної теорії еволюції, перелік основних положень якої є відносно сталим, в еволюційній економічній теорії поки не сформувався остаточний корпус її постулатів. В роботі запропоновано економічну інтерпретацію гіпотез пост-синтетичної теорії еволюції. Для перевірки їх адекватності розроблено припущення алгоритмічної моделі еволюції популяції економічних агентів-носіїв технологій (ЕПАТ), які можна згрупувати в чотири основні блоки: 1) щодо характеристик модельного світу; 2) щодо характеристик і життєвого циклу економічних агентів; 3) щодо технологічних мутацій; 4) щодо дифузії інновацій. В якості інструментарію моделювання обрано мультиагентний підхід, незаперечною перевагою якого є можливість досліджувати процеси самоорганізації та складного розвитку системи навіть в умовах, коли стратегія поведінки кожного окремого агента є відносно простою. Дослідження набору гіпотез пост-синтетичної теорії еволюції в економічній інтерпретації на основі розробленої в програмному середовищі NetLogo моделі свідчить про їх адекватність результатам моделювання.

Ключові слова: пост-синтетична теорія еволюції, економічна інтерпретація, мультиагентне моделювання, популяції економічних агентів, технологічні мутації, дифузія інновацій.

АННОТАЦИЯ

Эволюционная концепция стремительно набирает популярность среди экономистов, но, в отличие от пост-синтетической теории эволюции, перечень основных положений которой относительно устойчив, в эволюционной экономической теории пока не сформировался окончательный корпус ее постулатов. В работе предложена экономическая интерпретация гипотез пост-синтетической теории эволюции. Для проверки их адекватности разработаны допущения алгоритмической модели эволюции популяции экономических агентов-носителей технологий (ЭПАТ), которые можно сгруппировать в четыре основных блока: 1) относительно характеристик модельного мира; 2) относительно характеристик и жизненного цикла экономических агентов; 3) относительно технологических мутаций; 4) относительно диффузии инноваций. В качестве инструментария моделирования выбран мультиагентный подход, неоспоримым преимуществом которого является возможность исследовать процессы самоорганизации и сложного развития системы даже в условиях, когда стратегия поведения каждого отдельного агента относительно проста. Исследование набора гипотез пост-синтетической теории эволюции в экономической интерпретации на основе разработанной в программной среде NetLogo модели свидетельствует об их адекватности результатам моделирования.

Ключевые слова: пост-синтетическая теория эволюции, экономическая интерпретация, мультиагентное моделирование, популяция экономических агентов, технологические мутации, диффузия инноваций.

ANNOTATION

Evolutionary concept become more and more popular among economists, but unlike the post-synthetic theory of evolution, which list of the main provisions is relatively stable; a final corps of evolutionary economic theory assumptions has not been formed yet. The paper presents economic interpretation of post-synthetic theory of evolution hypotheses. To test its adequacy the algorithmic model of the evolution of economic agents' population (EEAP) has been developed. Its assumptions can be grouped into four main parts: 1) about characteristics of the artificial world; 2) about characteristics and life cycle of economic agents; 3) about technological mutations; 4) about diffusion of innovations. Multi-agent simulation has been chosen as a modeling tool, which undeniable advantage is the opportunity to explore the processes of self-organization and development of complex system even if the behavior of each individual agent is relatively simple. Analisys of hypotheses of post-synthetic theory of evolution in the economic interpretation, based on multiagent model, which was developed in NetLogo, has shown its adequacy to the results of simulation.

Keywords: post-synthetic theory of evolution, economic interpretation, multi-agent simulation, economic agents population, technological mutation, diffusion of innovations.

Постановка проблеми. Зміна структури виробництва та зайнятості, поява нових галузей економіки, реалізація програм інформатизації у країнах світу актуалізували необхідність оновлення теорії та методології аналізу нового етапу розвитку економіки та суспільства. Загальносвітовий економічний спад початку нового тисячоліття спровокував черговий виток критики концепції «економічної людини» [12]. Одним з перспективних напрямків подолання «кризи економічної теорії» [11] є еволюційна концепція, яка стрімко набирає популярність серед економістів.

Розглянемо докладніше розвиток еволюційного напряму економічної теорії і почнемо з термінології. Термін «еволюція» походить з лат. ēvolūtiō «розгортання, розкриття»[1]. Словник іноземних слів [13] визначає еволюцію як процес зміни, розвитку; новий тлумачно-словотворчий словник Єфремової [5] – як процес поступової зміни, розвитку; тлумачний словник Ожегова [10] – як процес поступової безперервної кількісної зміни, що готує якісні зміни; словник Ушакова [15] – як розвиток, що складається з поступових, кількісних змін, без різких стрибків. Таким чином, мова йде про безперервні поступові процеси кількісних змін, що ведуть до якісних трансформацій системи в цілому.

[1] Для порівняння, «революція» походить з лат. revolūtiō – «переворот».

У науковий обіг термін «еволюція» був введений Галлером у середині XVIII ст. для опису процесів розвитку живих організмів. У першій половині XIX ст. припущення про те, що організми змінюються в часі і ці зміни не випадкові, обговорювалися в роботах Ламарка та Лайеля [6]. Однак, прорив у розвитку еволюційної концепції пов'язують, у першу чергу, з виданням у 1859 р.[2] Дарвіном праці «Походження видів шляхом природного відбору, або збереження сприяючих порід у боротьбі за життя» [4], де він описав механізм еволюції[3] через взаємодію між спадковою мінливістю і природним відбором. Важливо, що Дарвін звернув увагу на ключову взаємодію між випадковістю і спрямованістю в еволюції: «...мінливість майже повністю випадкова, у той час як відбір є спрямованим і створює складність». Крім того, на думку Куніна, саме він «поклав початок науковому вивченню стріли часу – асиметричних у часі, необоротних процесів» [8].

Вже наприкінці XIX ст. термін набув широкої популярності та вийшов за межі біології. Ключову роль у цьому процесі відіграв Спенсер: закони еволюції, розроблені ним в «Основних засадах» [14], поширювалися на галузі економіки, соціології, психології, етики, а сама еволюція широко розумілася як «зміна від незв'язної однорідності до зв'язної різнорідності». Утім, «біологічні» та «економічні» коріння еволюційної концепції і раніше були щільно переплетені: Дарвін був знайомий зі статтею Мальтуса про народонаселення [3]; за твердженням Боулера [1], у процесі роботи над своєю концепцією він надихався працями Сміта, у моделі вільного ринку якого передбачалося, що конкуренція індивідуумів за особисту вигоду в жорсткому ринковому середовищі призводить до впорядкованої та ефективної економіки, хоча ззовні ніщо цим процесом не керує.

На основі ідей Дарвіна та відкриттів у галузі теоретичної та експериментальної популяційної генетики (Фішера, Райта та ін.) у XX ст. сформувалася синтетична теорія еволюції (СТЕ), найбільш яскравими представниками якої стали Доброжанський, Майєр, Сімпсон. Згідно зі СТЕ, еволюція життя – це процес активної адаптації популяцій до мінливих умов середовища. У результаті досліджень і низки відкриттів порівняльної геноміки, принципи СТЕ дістали критики, але в цілому корпус принципів СТЕ щодо мінливості, адаптаціонізму, прогресу, градуалізму та структури [8] не зазнав суттєвих змін.

На відміну від біології, в еволюційній економічній теорії поки не сформувався остаточний корпус її постулатів, хоча можна стверджувати, що вона ґрунтується на дарвінівських принципах спадковості, мінливості і природного відбору. Згідно з Маєвським, «еволюційна економічна теорія розглядає розвиток як незворотний процес наростання складності, різноманіття та продуктивності виробництва за рахунок періодично повторюваної зміни технологій, продуктів, організацій та інститутів» [9]. У розвиток теорії великий внесок зробили Алчіан, Баумоль, Веблен, Вільямсон, Вінтер, Досі, Девід, Коммонс, Маєвський, Марч, Менгер, Меткалф, Нельсон, Пенроуз, Савіотті, Сайерт, Ходжсон, Шумпетер.

Мета статті. На основі критичного аналізу СТЕ та концептуальних наробок представників еволюційної економічної теорії провести економічну інтерпретацію гіпотез пост-синтетичної теорії еволюції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В роботі гіпотези пост-синтетичної теорії еволюції в економічній постановці сформульовані наступним чином:

1. *Гіпотеза мінливості*: основним джерелом мінливості[4] є інновації, які мають випадковий характер і не завжди є вдалими (економічно ефективними).

2. *Гіпотеза адаптаціонізму*: домінуючими в економічній еволюції є нейтральні процеси в поєднанні з очищаючим відбором (банкрутство), а позитивний відбір (спрямований на максимізацію прибутку) є важливим, але не першорядним чинником економічної еволюції.

3. *Гіпотеза прогресу*: економічна еволюція – незворотний процес наростання складності, різноманіття та продуктивності виробництва за рахунок періодично повторюваної зміни технологій, продуктів, організацій та інститутів.

4. *Гіпотеза слабкого градуалізму*: з огляду на безперервне вдосконалення технологій економічна еволюція відбувається шляхом накопичення малих змін, що досягаючи критичної маси, спричиняють шумпетеріанські «шторми творчого руйнування» (або, в термінах Маєвського, зміну макрогенерацій[5]).

5. *Гіпотеза структури*: еволюційний процес, поряд з ієрархічними, породжує мережеві структури взаємодії економічних агентів.

Для перевірки цих гіпотез було розроблено модель еволюції популяції економічних агентів-носіїв технології (ЕПАТ), допущення якої можна згрупувати в чотири блока:

1. Щодо модельного світу:

Модельний світ представлений популяцією економічних агентів. Він задається наступними екзогенними параметрами:

a) $agent$ – початковий розмір популяції;

b) K_{min} – тиск негативного відбору (нижня межа капіталу, перетинаючи яку агент гине);

c) K_{max} – тиск позитивного відбору (верхня межа капіталу, перетинаючи яку агент може породити нащадка або стати інноватором);

---

[2] Одночасно з Дарвіном, Уоллес запропонував у цілому ідентичну концепцію еволюції.

[3] Дарвін увів термін «еволюція» в шостому виданні «Походження видів», але й після цього він уживав його вкрай рідко, віддаючи перевагу використанню виразу «наслідування зі змінами» (*descent with modifications*).

[4] Поряд з імітацією – другорядним джерелом мінливості економічних агентів.

[5] Макрогенерація – сукупний випуск економічних агентів, що об'єднані кластером спорідниних технологій

d) *price* – ціна технології.

2. Щодо характеристик і життєвого циклу економічних агентів:

a. Агенти описуються своїми виробничим функціями.

b. Успішний економічний агент може породити нащадка. При цьому предок передає нащадку технологію та частину факторів виробництва.

c. Неефективні агенти вимирають.

d. Поінформованість агентів обмежена радіусом взаємодії – числом агентів, про яких даний агент має інформацію. Радіус зростає в міру технологічного прогресу агента.

e. Раціональність агентів обмежена в тому сенсі, що ймовірність прийняття рішення про покупку кращої (порівняно з власною) технології відмінна від одиниці.

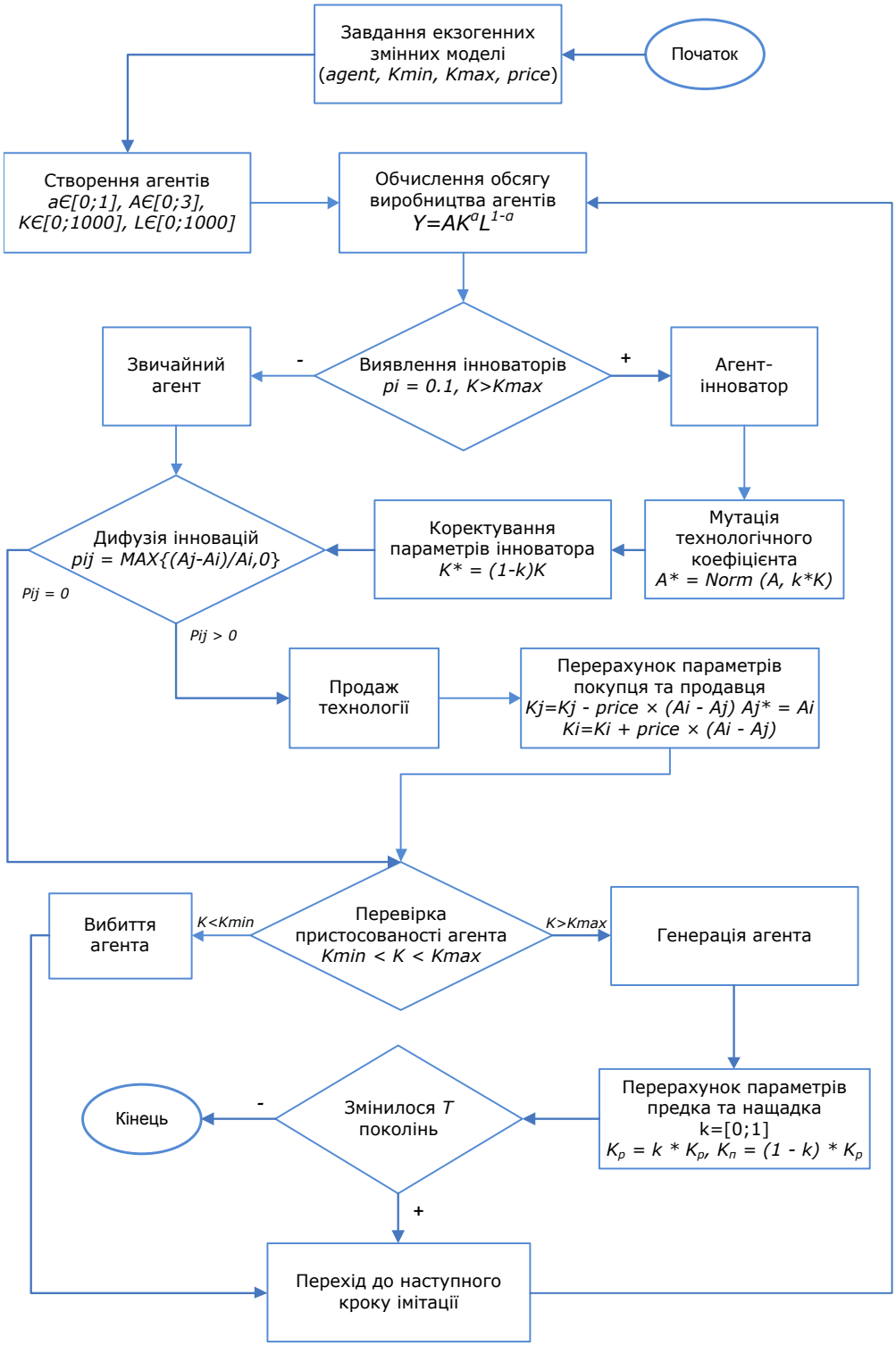


Рис. 1. Алгоритм роботи еволюційної моделі взаємодії економічних агентів

3. Щодо технологічних мутацій:

a. Джерелом інновацій та технологічного росту є діяльність підприємців, які мають ресурси для інвестування у фундаментальні та прикладні наукові дослідження.

b. Технологічний параметр агентів-новаторів схильний до випадкових мутацій, варіативність яких пропорційна вкладенням.

4. Відносно дифузії інновацій:

a. Агент має можливість придбати і використовувати технологію одного з сусідів.

b. Вартість технології пропорційна технологічному розриву між покупцем і продавцем.

c. При покупці технології успадковується технологічний параметр продавця.

Алгоритм роботи моделі, побудованої на основі перерахованих вище припущень, наведено на рисунку 1 [7].

На основі алгоритму, що реалізує припущення щодо поведінки економічних агентів (рис. 1), у програмному середовищі NetLogo [2] була побудована мультиагентна модель [7] (рис. 2).

Візуалізація еволюційного процесу представлена на рисунку 3. Тут економічний агент представлений у вигляді трикутника, забарвле-

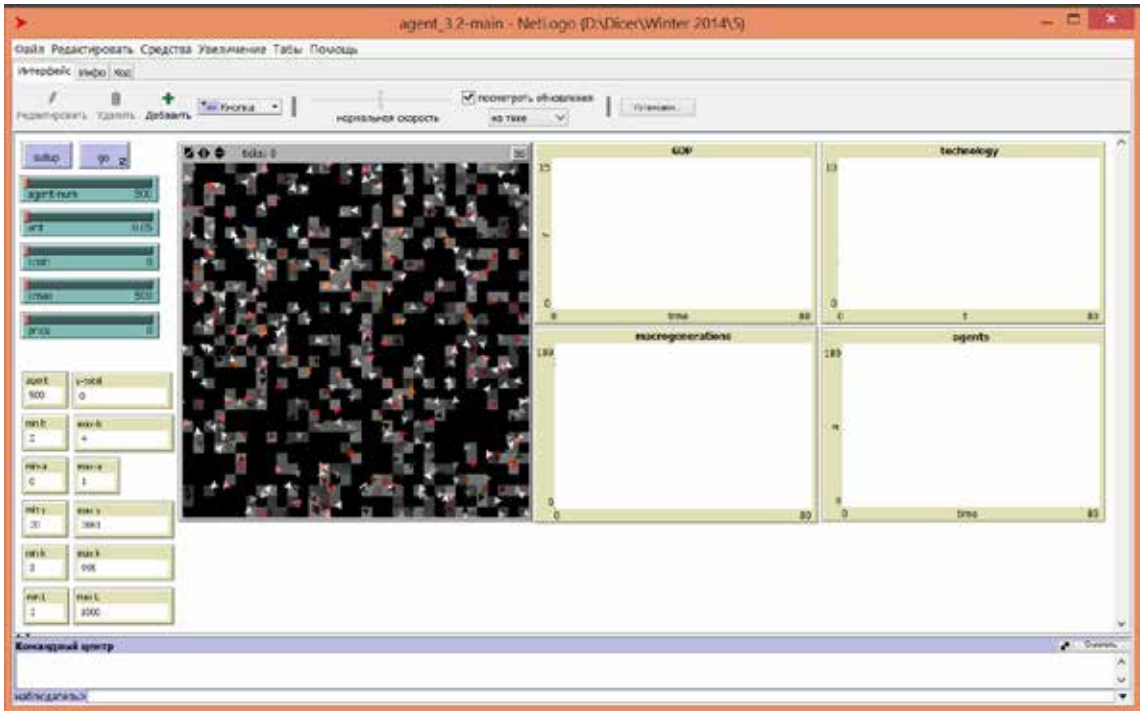
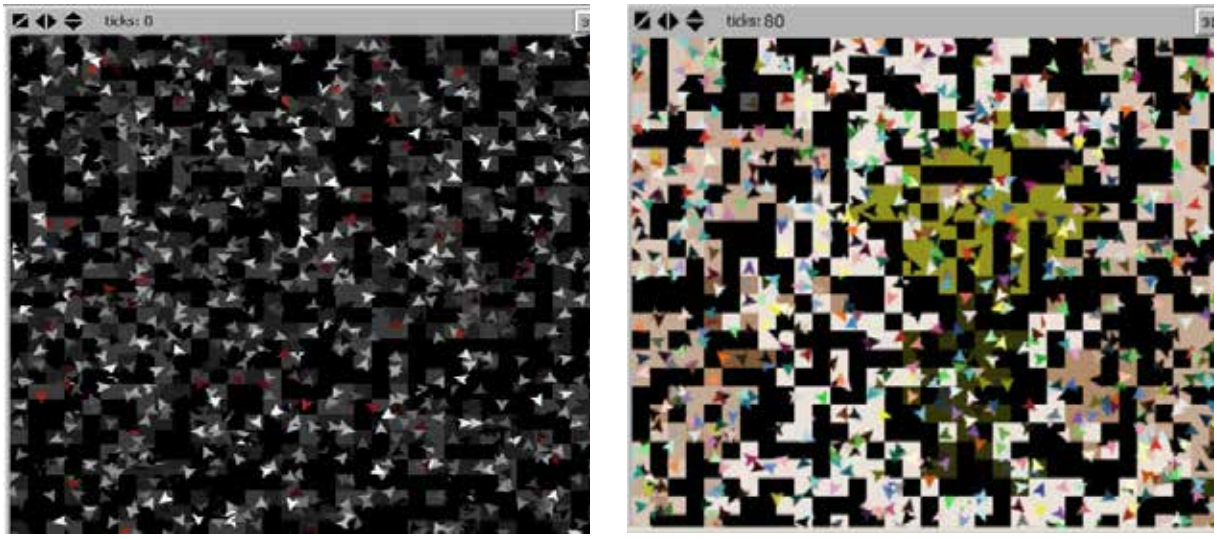


Рис. 2. Інтерфейс мультиагентної моделі еволюції ПАТ



а) б)

Рис. 3. Візуалізація модельного світу: а) на початку імітації; б) у кінці імітації

ного у відповідності до значення свого випуску, домен агента забарвлений у колір його технологічного параметра (*A*).

На початку імітації (рис. 3а) технології агентів подібні між собою, тому їх домени забарвлені в один колір – сірий. У процесі моделювання спостерігається кілька хвиль появи і розповсюдження макрогенерацій (забарвлені в зелений домени агентів, розташовані в центрі світло-коричневого поля, відображають процес виникнення нової макрогенерації в епіцентрі попередньої, рис. 3б).

Перевіримо адекватність гіпотез постсинтетичної теорії еволюції результатам моделювання:

1. *Гіпотеза мінливості*. Для перевірки цієї гіпотези були досліджені траєкторії макрогенерацій при різних значеннях екзогенних параметрів. Аналіз показав, що хоча число імітаторів перевищує кількість інноваторів, однак у випадках, коли нові макрогенерації не зароджуються (або зароджуються дуже рідко), адаптація нововведень рано чи пізно досягає насичення і подальшої мінливості не спостерігається (рис. 4). Інакше кажучи, у кожну одиницю модельного часу більшу мінливість забезпечує імітація, проте якщо розглядати динаміку процесу в цілому, основним джерелом залишаються інновації.

2. *Гіпотеза адаптаціонізму*. Для перевірки цієї гіпотези в модель були введені параметри тиску позитивного (K_{max}) і негативного (K_{min}) відбору. Дослідження їх впливу на модельні траєкторії показав, що варіація тиску негативного відбору породжує коливання середнього сукупного випуску в діапазоні від трьохсот тисяч до шістдесяти мільйонів, що в десять разів перевищує діапазон його зміни при варіації параметра позитивного відбору. Також на користь домінування негативного відбору свідчить значення його середнього коефіцієнта еластичності, що майже в 3,5 рази перевищує аналогічне значення для тиску позитивного відбору.

3. *Гіпотеза прогресу*. Дослідження чутливості середнього сукупного випуску і траєкторій, породжуваних мультиагентною моделлю, до варіації її параметрів показало, що практично при всіх поєднаннях параметрів спостерігається зростання сукупного випуску як за рахунок інновацій, так і за рахунок поширення технологій по модельному світу в процесі імітації. При цьому технологічне різноманіття агентів у процесі розвитку модельного істотно зростає (рис. 3).

4. *Гіпотеза слабкого градуалізму*. У процесі експериментування з мультиагентною моделлю вдалося представити динаміку сукупного випуску системи як суму випусків окремих макрогенерацій, що виникають у процесі еволюції популяції економічних агентів. Сам факт виявлення макрогенерацій свідчить на користь припущення про можливу наявність «штормів творчого руйнування», а структура їх життєвих циклів – про вплив накопичення малих змін (рис. 4).

5. *Гіпотеза структури*. Оскільки в мультиагентну модель закладено припущення, що поінформованість економічного агента обмежена радіусом взаємодії, який росте з огляду на технологічний прогрес агента, а сам агент, таким чином, збільшує мережу власних зв'язків, модель, поряд з ієрархічними, породжує мережеві структури взаємодії агентів.

Висновки. У роботі представлена авторська інтерпретація положень пост-синтетичної теорії еволюції в економічній постановці. Для перевірки її гіпотез розроблено алгоритмічну модель ЕПАТ, припущення якої можна згрупувати в чотири основні блоки:

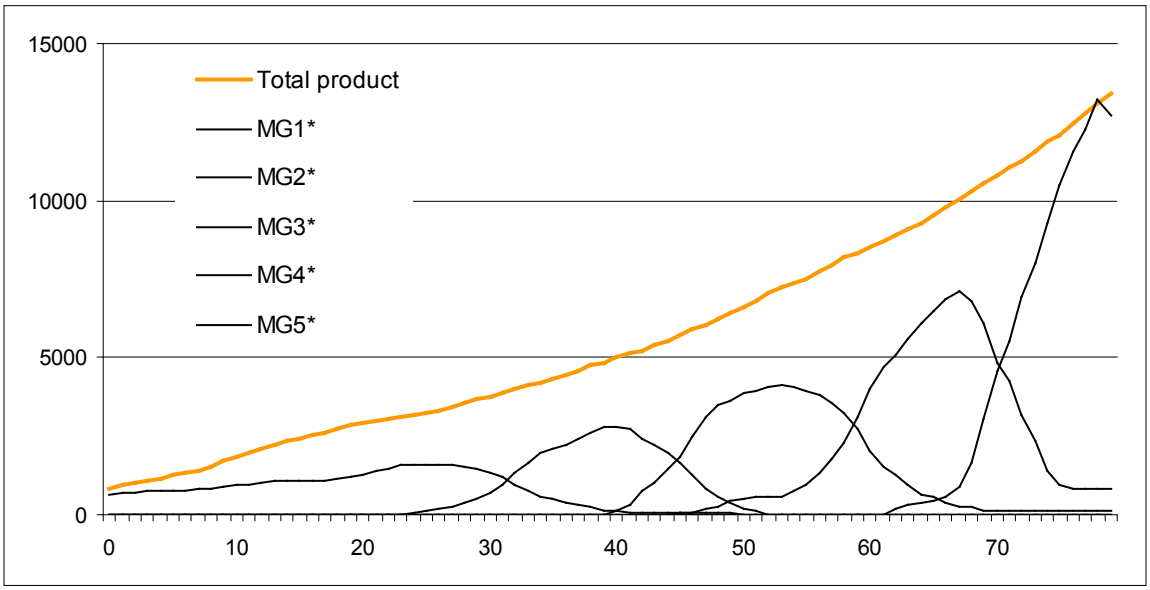


Рис. 4. Динаміка випуску системи як сукупність випусків агентів, об'єднаних загальною технологією

I) характеристики модельного світу;

II) характеристики і життєвий цикл економічних агентів;

III) технологічні мутації;

IV) дифузія інновацій.

На основі перелічених припущень побудовано мультиагентну модель, яку реалізовано в програмному середовищі NetLogo.

Дослідження набору гіпотез щодо мінливості та адаптаціонізму економічних агентів, прогресу та слабкого градуалізму еволюційного процесу, а також структури взаємодії економічних агентів свідчить про їх адекватність результатам моделювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bowler P.J. Grand masters, great debaters / P.J. Bowler // Nature. – 1991. –Vol. 353, Issue 6346. – P. 713.
2. NetLogo [Electronic Resource]. – Way of access : http://ccl.northwestern.edu/netlogo/
3. Блауг М. Мальтус, Томас Роберт / 100 великих экономистов до Кейнса / Мальтус Блауг М., Роберт Томас. – СПб. : Экономикус, 2008.
4. Дарвин Ч. Происхождение видов путём естественного отбора или сохранение благоприятных рас в борьбе за жизнь / Ч. Дарвин ; перевод с шестого издания (Лондон, 1872). – СПб. : Наука, 1991.
5. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный / Т.Ф. Ефремова. – М. : Русский язык, 2000. – 1084 с.
6. История биологии с древнейших времён до наших дней / под. ред. С. Р. Микулинского. – М.: Наука, 1972. – С. 118.
7. Кононова Е.Ю. Еволюція макрогенерацій: мультиагентний підхід / Е.Ю. Кононова, Н.В. Акулов // Бизнес информ. – 2013. – № 10. – С. 166–170.
8. Кунин Е.В. Логика случая. О природе и происхождении биологической эволюции / Е.В. Кунин. – М., ЗАО «Издательство Центрполиграф», 2014. – 527 с.
9. Маевский В.И. Эволюционная макроэкономическая теория // Институциональная экономика : [учеб. пособие] / В.И. Маевский ; под рук. акад. Д.С. Львова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – С. 291.
10. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова ; Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
11. Полтерович В.М. Экономическое равновесие и хозяйственный механизм / В.М. Полтерович. – М. : Наука, 1990. – 258 с.
12. Роббинс Л. Предмет экономической науки / Л. Роббинс. – 1993. – Т.1, вып. 1. – С. 18.
13. Словарь иностранных слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.inslov.ru/html-komlev/6/6vol7ci8.html
14. Спенсер Г. Основные начала / Г. Спенсер. – СПб. : Издание Л.Ф. Пантелеева, 1897. – 473 с.
15. Ушаков Д.Н. Орфографический словарь русского языка / Д.Н. Ушаков. – М. : Учпедгиз, 1937. – 162 с.

УДК 338.27:004.89

Мінц О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Приазовського державного технічного університету

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

INTELLIGENT METHODS FOR PREDICTING OF BUDGET EXECUTION LEVEL IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методи прогнозування виконання державного бюджету. Для прогнозування впливу макроекономічних показників на результати виконання бюджету побудовано моделі лінійної регресії і нейромережеві моделі. Порівняння ефективності моделей вироблялося на підставі середньої помилки навчання і діаграм розсіювання. Найбільшу точність прогнозування було отримано з використанням десятифакторної нейронної мережі. Результати прогнозу добре збіглися з фактичними даними щодо виконання державного бюджету України за 2015 р.

Ключові слова: бюджет, виконання бюджету, прогнозування, нейронні мережі, лінійна регресія, моделювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методы прогнозирования выполнения государственного бюджета. Для прогнозирования влияния макроэкономических показателей на результаты выполнения бюджета построены модели линейной регрессии и нейросетевые модели. Сравнение эффективности моделей производилось на основе средней ошибки обучения и диаграмм рассеивания. Наибольшая точность прогнозирования была получена при использовании десятифакторной нейронной сети. Результаты прогноза хорошо совпали с фактическими данными по выполнению государственного бюджета Украины за 2015 г.

Ключевые слова: бюджет, исполнение бюджета, прогнозирование, нейронные сети, линейная регрессия, моделирование.

ANNOTATION

The article describes methods for predicting the national budget execution level. In order to predict influence of macroeconomics indicators on the results of the budget execution was built a linear regression and neural network models. Comparing performance of the models was carried out using scatter diagrams and on average training error rate. The highest prediction accuracy was obtained with a ten-factors neural network. Forecast results are well agreed with the actual data of the 2015 Ukrainian national budget execution level.

Keywords: budget, budget execution, prediction, neural networks, linear regression, modeling.

Постановка проблеми. Під виконанням бюджету розуміють процес отримання доходів і здійснення видатків, передбачених у затвердженому бюджеті. У ході виконання бюджету можуть спостерігатися відхилення від прийнятого варіанта, у зв'язку з чим необхідно контролювати та регулювати процес виконання [1, с. 50–51]. Виконати бюджет означає точно у визначені строки та в установлених розмірах мобілізувати заплановані доходи і здійснити передбачені видатки. Але внаслідок дій різноманітних факторів фактичні показники виконання бюджету майже завжди відрізняються від запланованих. Деякі з цих факторів пов'язані з непередбачуваними обставинами, але значну частину з них можна виявити на стадії складання бюджету, їх прояв свідчить про недосконалість бюджетного процесу.

Головним бюджетом країни є державний бюджет, який через систему причинно-наслідкових зв'язків має вплив на всі сфери народного господарства, тому для державного бюджету питання реалістичності цільових показників набуває найбільшого значення. Але аналіз фактичних даних про виконання державного бюджету з 2000 р. (табл. 1) свідчить про те, що відхилення від планових результатів іноді досягало 18% (у 2009 р.), а відхилення у межах 1% спостерігалося лише у п'яти випадках із 30.

Таблиця 1

Результати виконання плану доходів та видатків державного бюджету України за 2000–2014 рр.

Рік	Факт. викон. доходів бюджету	Факт. викон. видатків бюджету	Рік	Факт. викон. доходів бюджету	Факт. викон. видатків бюджету
2000	106,7	104,7	2008	97,1	91,7
2001	92,8	95,9	2009	82,1	85,2
2002	100,2	111,6	2010	96,5	93,5
2003	103,4	100,4	2011	100,4	94,1
2004	107,9	97,3	2012	90,3	92,7
2005	97,5	94,6	2013	96,7	99,3
2006	100,7	93,4	2014	94,6	93,3
2007	98,6	93,6			

Взагалі ж дані табл. 1 свідчать про те, що у держави немає інструменту оцінювання реалістичності плану доходів та видатків державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Таке важливе питання, як прогнозування рівня виконання бюджету, зрозуміло знайшло своє відображення в працях вітчизняних та закордонних науковців. Зокрема, в Україні його досліджували Ю.В. Хмарук, Ю.Д. Радіонов, Ц.Г. Огонь, І.С. Микитюк, Т.Д. Сіташ,

Г.Ф. Фомін. Завдяки їх працям було розвинуто методи індуктивного прогнозування виконання бюджетних показників, тобто методи «від часткового до загального».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З погляду економічної теорії загальні доходи та видатки бюджету є одним із макроекономічних показників, а згодом між ним та іншими макроекономічними показниками повинен бути зв'язок. Це підтверджують праці науковців, яких було зазначено вище. У них серед чинників, які мають вплив на виконання державного бюджету, згадується чимало макроекономічних факторів. Але й досі у вітчизняних літературних джерелах відсутній математичний аналіз цих зв'язків та методи прогнозування рівня виконання держбюджету на їх основі.

Мета статті полягає у побудові методів оцінювання реалістичності планових показників державного бюджету на підставі макроекономічних показників розвитку економіки. Для цього передбачається:

– відібрати низку факторів, які теоретично можуть мати вплив на рівень виконання держбюджету;

– проаналізувати фактичний рівень впливу цих факторів;

– побудувати моделі їх впливу на фактичний рівень виконання держбюджету;

– оцінити якість моделей, які побудовано;

– зробити прогноз виконання держбюджету на наступний рік та перевірити його достовірність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз публікацій із бюджетного планування [2–5] дає змогу виділити низку факторів, які впливають на бюджетний процес. У першому приближенні ці фактори можна поділити на фактори, які обчислюються, та фактори, які не обчислюються.

До факторів, які обчислюються, належать: рівень ВВП; індекс споживчих цін; індекс цін виробників промислової продукції; індекс реальної заробітної плати; рівень безробіття; сальдо торговельного балансу; експорт та імпорт товарів і послуг; відносний рівень продукції промисловості; оборот роздрібної торгівлі.

До факторів, які не обчислюються слід віднести: політичні фактори; фінансове та бюджетне законодавство; податкове законодавство; митне законодавство; кліматичні умови; соціальну стабільність; кваліфікацію і досвід керівників та фахівців, що розробляють бюджет; освіту та систему перепідготовки кадрів; систему управління якістю; забезпеченість кадрами; форс-мажорні обставини.

Із математичного погляду найбільше значення мають фактори, які обчислюються, тому що їх аналіз може бути формалізований із допомогою методів економіко-математичного моделювання, а отримані результати використати для побудови прогнозу на наступні періоди, тому далі будемо розглядати лише цю групу факторів.

Інформаційною базою дослідження є відкриті дані звітності НБУ [6], Держкомстату України [7] та інших джерел [8]. Оптимальним періодом для початку вибірки даних обрано 2000 р. До цього розвиток економіки мав мінливий стан, тому дані можуть відображати некоректну інформацію. До того ж облік деяких макроекономічних показників до цього періоду не здійснювався. На підставі зазначених даних складено базу макроекономічних показників для наступного аналізу (табл. 2).

У табл. 2 містяться дані, які мають різну природу. Так, показники фактичного виконання доходів та видатків бюджету, рівня безробіття та сальдо торговельного балансу наведено по їх поточним значенням, а показники валового внутрішнього продукту, індексу споживчих цін, цін виробників промислової продукції, індексу реальної заробітної плати, експорту й імпорту товарів і послуг, приросту промислової продукції, обігу роздрібної торгівлі та рівня інфляції відображені темпами приросту порівняно з минулим роком.

Для подальшого економіко-математичного аналізу та моделювання впливу зазначених чинників на процес виконання державного бюджету дані табл. 2 слід додатково обробити. По-перше їх слід розширити за рахунок уведення відносних та прирістних показників. По-друге, оскільки дані буде використано для прогнозування, слід виконати їх зсув по роках. При цьому виходимо з того, що, наприклад, на початок 2015 р. ми маємо дані по макроекономічних показниках 2014 р. та план бюджету на 2015 р.

На всіх етапах аналізу використовується програма Deductor Studio Academic [9], яка, з одного боку, має широкий вибір вбудованих методів аналізу, а з іншого – дає змогу для безкоштовного використання в навчальних цілях.

Тепер перейдемо до власне аналізу. Передусім потрібно виявити взаємозв'язок між макроекономічними показниками та їх впливом на виконання державного бюджету. Результати кореляційного аналізу у вигляді, що надає пакет Deductor Studio Academic, наведено на рис. 1.

Занадто велика кількість вхідних показників у поєднанні з короткою вибіркою даних може ускладнити моделювання, тому за результатами кореляційного аналізу зробимо її проріджування. Для цього треба відкинути ті дані, які мають східне походження або незначний зв'язок із результуючими показниками. Так, дані по експорту та імпорту товарів із погляду виконання бюджету найкраще відображає показник сальдо експорту/імпорту, що дає змогу залишити один показник із п'яти присутніх у вхідних даних. Аналогічним чином до скороченої вибірки даних додамо показник рівня безробіття, індекс цін виробників промис-

Входные поля		Корреляция с выходными полями	
№	Поле	Доходи ф/пл	Видатки ф/пл
1	д.п./ВВП	-0,194	-0,553
2	в.п./ВВП	-0,178	-0,657
3	ВВП ном.отн.изм	-0,142	-0,171
4	эксп/ВВП	0,246	0,300
5	имп/ВВП	-0,269	-0,143
6	ВВП реальний	0,148	0,148
7	індекс споживчих цін	-0,309	-0,368
8	індекс цін виробн. пром. прод.	-0,359	-0,659
9	індекс реальної ЗП	0,228	0,177
10	рівень безробіття	0,411	0,650
11	сальдо/ВВП	0,496	0,488
12	експорт товарів і послуг	-0,286	-0,485
13	імпорт товарів і послуг	-0,296	-0,478
14	пром.прод.	0,353	0,313
15	оборот роздрібн.торг.	-0,042	-0,157
16	рівень інфляції	-0,282	-0,351

Рис. 1. Кореляційний аналіз показників виконання держбюджету

Таблиця 2

Основні макроекономічні показники розвитку економіки України в 2000–2014 рр.

Рік	Факт. викон. доходів бюджету	Факт. викон. видатків бюджету	ВВП реальн.	Індекс споживчих цін	Індекс цін виробників промислової прод.	Індекс реальної ЗП
2000	106,7	104,7	105,9	125,8	120,8	99,1
2001	92,8	95,9	109,2	106,1	100,9	119,3
2002	100,2	111,6	105,2	99,4	105,7	118,2
2003	103,4	100,4	109,6	108,2	111,1	115,2
2004	107,9	97,3	112,1	106,3	115,3	123,8
2005	97,5	94,6	102,6	110,3	109,5	120,3
2006	100,7	93,4	107,1	111,6	114,1	118,3
2007	98,6	93,6	107,6	116,6	123,3	112,5
2008	97,1	91,7	102,1	122,3	123	106,3
2009	82,1	85,2	85,2	112,3	114,3	100,9
2010	96,5	93,5	104,2	109,1	118,7	110,2
2011	100,4	94,1	105,2	104,6	114,2	108,7
2012	90,3	92,7	100,2	99,8	100,3	114,4
2013	96,7	99,3	100	104,8	105,5	103,3
2014	94,6	93,3	93,2	124,9	131,8	93,5

Продовження таблиці 2

Рік	Рівень безроб.	Сальдо торговельного балансу, млн.USD	Експорт товарів і послуг	Імпорт товарів і послуг	Індекс пром. прод.	Оборот роздрібн. торг.	Рівень інфляції
2000	12,4	2742,5	118,8	118,2	112	107	125,8
2001	11,7	661,5	82,8	93,3	114	115	106,1
2002	10,3	1039,8	108	105,7	107	117	99,4
2003	9,7	335,1	128,1	134,7	116	121	108,2
2004	9,2	3412,4	142,6	128,1	112	120	112,3
2005	7,8	-1340,2	105,6	124,6	103	122	110,3
2006	7,4	-5222,9	111,4	122,8	106	127	111,6
2007	6,9	-9592	128,2	135,4	110	129	116,6
2008	6,9	-17710,9	141,8	149,4	95	118	122,3
2009	9,6	-4815	56,5	50	78	83	112,3
2010	8,8	-7958	129,6	133,8	111	110	109,1
2011	8,6	-12764,2	134,3	138,1	108	115	104,6
2012	8,1	-13776	101,8	102,9	99,5	115	99,8
2013	7,7	-12606,5	91	91,1	96	110	100,5
2014	9,7	-5283	83	66,2	91,5	101,4	124,9

лової продукції, показники планових доходів та видатків бюджету, а також показник динаміки реального ВВП.

Побудуємо регресійну модель з урахуванням зазначених макроекономічних показників. За допомогою пакету Deductor Studio Academic було отримано дві такі моделі: перша – по доходам, друга – по видаткам.

Результати моделювання наведено на рис. 2.

Таким чином, за результатами моделювання лінійна регресійна модель виконання плану доходів має такий вигляд (1).

$$\text{Виконання доходу}=100.95-28{,}507*x_1+97{,}769*x_2+0{,}15703*x_3-0{,}44937*x_4+1{,}1091*x_5+53{,}754*x_6, \quad (1)$$

де x_1 – д.п./ВВП;

x_2 – в.п./ВВП;

x_3 – ВВП реальний;

x_4 – індекс цін виробників промислової продукції;

x_5 – рівень безробіття;

x_6 – сальдо/ВВП.

Лінійна регресійна модель виконання плану видатків має вигляд (2):

$$\text{Виконання видатків} = 108{,}13+105{,}07*x_1-45{,}227*x_2+0{,}090911*x_3-0{,}56802*x_4+2{,}9554*x_5-24{,}993*x_6. \quad (2)$$

Для аналізу якості моделі побудуємо діаграму розсіювання. Вона дає змогу наочно оцінити ступінь та розподілення помилок прогнозування. На ній відображаються вихідні значення для кожного з прикладів навчальної вибірки, які розраховані за допомогою моделі (червоні крапки), та ідеальні значення, які розташовані на головній діагоналі. Чим ближче червоні крапки до діагоналі, тим менше помилка моделі. Діаграми розсіювання моделей лінійної регресії наведено на рис. 3.

Як випливає з аналізу діаграм розсіювання, моделі (1) та (2) дають змогу отримати прогнозні показники, які в цілому укладаються в межи довірчого інтервалу 5% (пунктирна лінія). Також можна побачити, що модель лінійної регресії по видатку має більшу адекватність, ніж модель по доходу.

Істотним недоліком моделей лінійної регресії є принципова неможливість урахування складних залежностей між даними, які в реальній економіці можуть бути далекими від лінійні-

Выходное поле: Доходи ф/пл

Атрибут	Коэффициент
9.0 <Константа>	100,95
9.0 д.п./ВВП	-28,507
9.0 в.п./ВВП	97,769
9.0 ВВП реальний	0,15703
9.0 індекс цін виробн. пром. прод.	-0,44937
9.0 рівень безробіття	1,1091
9.0 сальдо/ВВП	53,754

Выходное поле: Видатки ф/пл

Атрибут	Коэффициент
9.0 <Константа>	108,13
9.0 д.п./ВВП	105,07
9.0 в.п./ВВП	-45,227
9.0 ВВП реальний	0,090911
9.0 індекс цін виробн. пром. прод.	-0,56802
9.0 рівень безробіття	2,9554
9.0 сальдо/ВВП	-24,993

Рис. 2. Коефіцієнти регресії моделей виконання бюджету по доходам та видаткам

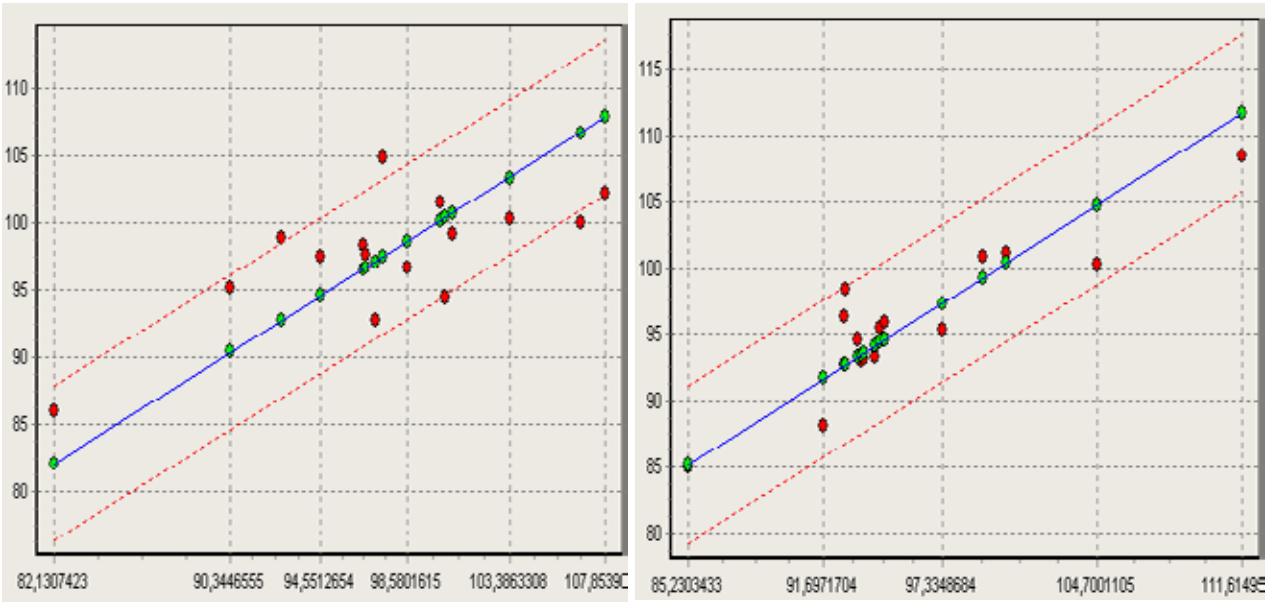


Рис. 3. Діаграма розсіювання моделі лінійної регресії по доходам (ліворуч) та по видаткам (праворуч)

них, тому далі спробуємо побудувати та проаналізувати нейромережеві моделі. В їх основу закладено принцип обробки інформації мозком людини, і вони привабливі тим, що можуть моделювати майже всі види залежностей між даними.

Одним із недоліків використання нейронних мереж для прогнозування є неможливість заздалегідь визначити, яка конфігурація мережі визначиться найкращою, тому необхідно побудувати та проаналізувати декілька нейронних мереж та обрати ту, яка дає кращій результат за помилкою навчання та діаграмою розсіювання.

На рис. 4. наведено структуру нейронної мережі, яка навчалась на тих самих даних, що моделі лінійної регресії (1) та (2).

Дана модель має класичний вигляд із шістьма вхідними, двома вихідними та двома прихованими шарами нейронів. У процесі навчання змінюються вагові коефіцієнти зв'язків між нейронами. На кольоровому рисунку можна побачити, що всі вхідні показники рівномірно впливають на результат прогнозування.

Середня помилка прогнозування для цієї моделі становить 0,00642. Діаграму розсіювання для доходів та видатків наведено на рис. 5.

Порівняння діаграм на рис. 5 із діаграмами на рис. 3 показує нам, що шестифакторна нейромережева модель прогнозування виявилась більш точною, ніж шестифакторні лінійно-регресивні моделі (1) та (2). Більшість показників на рис. 5 розташовано біля лінії ідеальних значень.

Спробуємо ще підвищити точність прогнозування. Для цього побудуємо декілька нейромережевих моделей із різною структурою та різ-

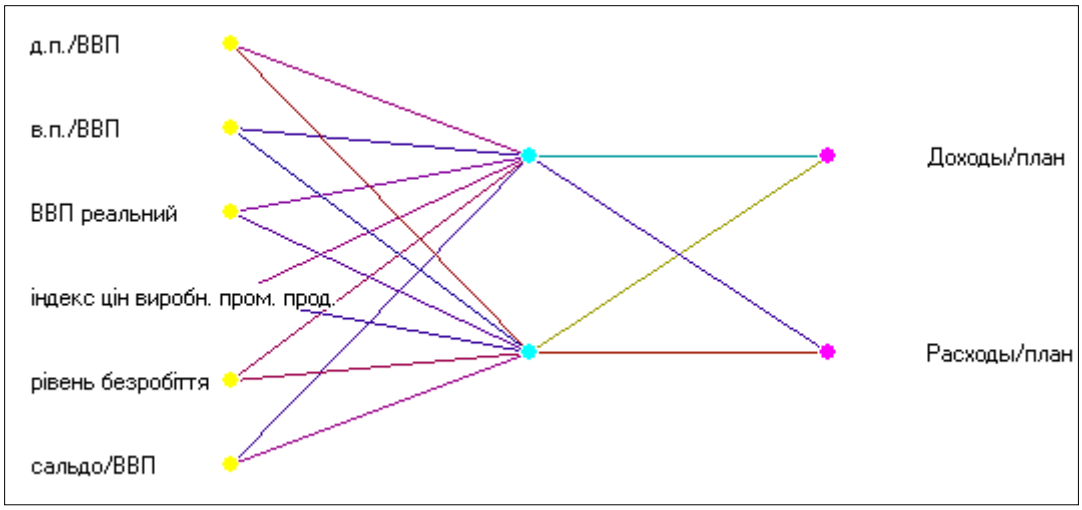


Рис. 4. Нейронна мережа із шістьма показниками

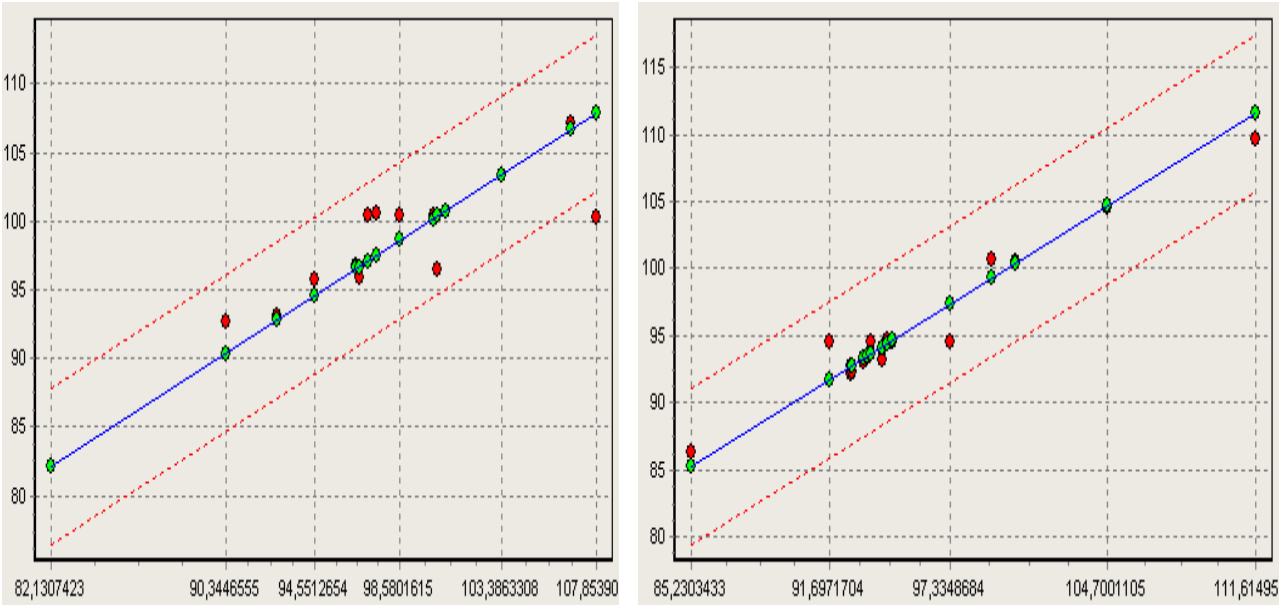


Рис. 5. Діаграма розсіювання шестифакторної нейромережевої моделі по доходах (ліворуч) та по видатках (праворуч)

ними наборами вхідних показників. Результати моделювання за ознакою середньої помилки навчання наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Результаті навчання нейронних мереж у різної конфігурації

№ п/п	Кількість вхідних показників	Кількість нейронів у прихованому шарі	Середня помилка навчання
1	6	2	0,00642
2	16	2	0,000303
3	16	3	0,0000858
4	10	2	0,00345
5	10	3	0,0000376

Під час моделювання досліджувалися й інші конфігурації, але для уникнення надмірного збільшення обсягу роботи обрано лише типові з них.

Таким чином, кращою за критерієм середньої помилки виявилась нейронна мережа із 10 факторами, що аналізуються, та трьома нейронами у прихованому шарі. Структуру такої мережі показано на рис. 6.

Діаграми розсіювання для цієї моделі наведено на рис. 7.

Порівняння діаграм на рис. 7 із тими, що наведено вище, свідчить про те, що дана нейромережева модель діє найкращим чином. Вона точніше описує стан економіки та показує най-

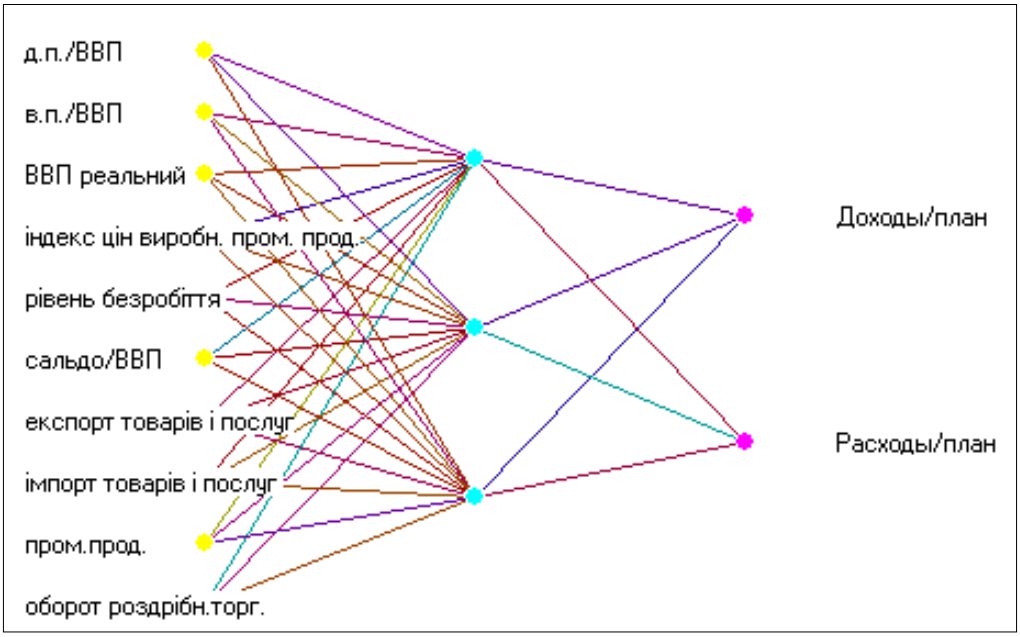


Рис. 6. Структура нейронної мережі з 10 показниками

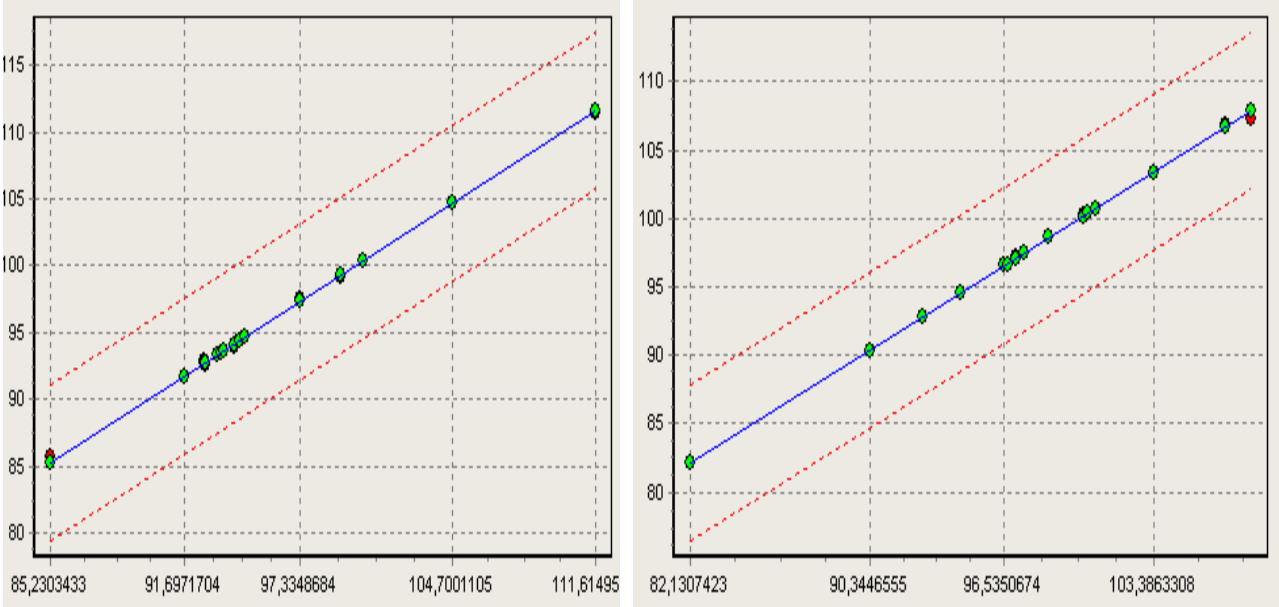


Рис. 7. Діаграма розсіювання під час прогнозування видатків (ліворуч) та доходів (праворуч) для нейронної мережі з 10 показниками

Таблиця 4

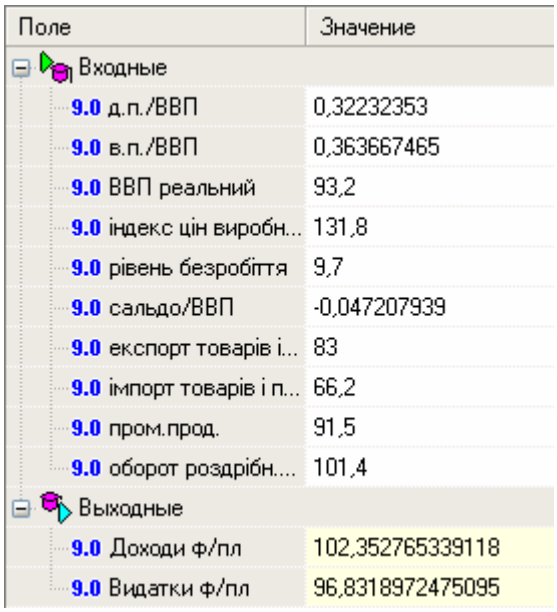
Вхідні дані на початок 2015 р. для побудови прогнозу виконання бюджету

Показник	Значення	Показник	Значення
Доходи планові, млн. грн.	504993,3	Рівень безробіття, %	9,7
Видатки планові, млн. грн.	569768	Сальдо торг. балансу млн. USD	-5283
ВВП номінальний, млн. грн.	1566728	Експорт товарів і послуг, %	83
Експорт, млн. USD	47695,3	Імпорт товарів і послуг, %	66,2
Імпорт млн. USD	46389,8	Випуск промислової продукції	91,5
ВВП реальний, %	93,2	Оборот роздрібної торгівлі	101,4
Індекс цін виробн. пром. прод., %	131,8		

достовірніші дані про виконання державного бюджету в Україні за останні роки.

Використовуючи десятифакторну нейромережеву модель, спробуємо побудувати прогноз виконання державного бюджету в Україні на 2015 р. Дані для аналізу наведено у табл. 4.

На підставі цих даних, які внесено до моделі із допомогою інструменту «что-если» системи Deductor Studio Academic, отримані прогнозні дані, які подано на рис. 8.



Поле	Значение
Входные	
9.0 д.п./ВВП	0,32232353
9.0 в.п./ВВП	0,363667465
9.0 ВВП реальний	93,2
9.0 індекс цін виробн...	131,8
9.0 рівень безробіття	9,7
9.0 сальдо/ВВП	-0,047207939
9.0 експорт товарів і...	83
9.0 імпорт товарів і п...	66,2
9.0 пром.прод.	91,5
9.0 оборот роздрібн....	101,4
Выходные	
9.0 Доходи ф/пл	102,352765339118
9.0 Видатки ф/пл	96,8318972475095

Рис. 8. Прогнозні дані нейромережевої моделі

Із рис. 8 можна побачити, що за прогнозом отриманої в роботі моделі виконання державного бюджету в 2015 р. становитиме 102,35% у доходній частині та 96,83% – у частині видатків.

Цікаво порівняти прогнозні дані, що отримано, із реальними даними з виконання державного бюджету. Так, у квітні 2016 р. на сайті Рахункової палати було розміщено дані про виконання державного бюджету України за 2015 р. [10]. У документі, зокрема, зазначається, що:

– за 12 місяців 2015 р. доходну частину державного бюджету загалом виконано на 100,5% річного плану. При цьому слід зазначити, що впродовж 2015 р. суму доходів було збільшено з 475,9 млрд. грн. до 517 млрд. грн. Якщо взяти первинну суму запланованих доходів, то виконання цієї частини бюджету становитиме 108,6%;

– видаткову частину виконано на 96,2% річного плану.

Висновки. Таким чином, можна визначити, що в цілому прогнозні показники непогано співпадають з реальними даними. Так, модель прогнозування, яку зроблено в роботі, спрогнозувала, що план доходів бюджету буде перевиконано на 2,35%, а план видатків недовиконано на 3,2%. Фактичні дані свідчать про перевиконання плану доходів держбюджету на 0,5% (або 8,6% без урахування змін у бюджеті впродовж року) та недовиконання плану видатків по загальному фонду на 3,8%. Це достатньо висока точність для моделі з такою невеличкою кількістю показників, що аналізуються.

Також слід зазначити, що абсолютно точний прогноз не є можливим, оскільки на виконання бюджету крім проаналізованих факторів впливає велика кількість показників, що не є обчислювальними, зокрема політичні фактори, законодавство, кліматичні умови, соціальна стабільність, кваліфікація фахівців, що розробляють бюджет, та ін.

Результати дослідження можуть бути використані виконавчими і законодавчими органами влади для прийняття рішень під час формування і здійснення фінансової політики, виявлення резервів для залучення коштів у бюджет, підвищення ефективності їх використання, посилення контролю над їх формуванням і витрачанням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орлюк О.П. Фінансове право / О.П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 527 с.
2. Фомін Г.Ф. Фінансово-правове забезпечення касового виконання Державного бюджету / Г.Ф. Фомін // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2000. – № 10. – С. 199–203.
3. Сіташ Т.Д. Планування бюджетних видатків: концептуалізація та тенденції / Т.Д. Сіташ // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1(11). – С. 164–169.
4. Радіонов Ю.Д. Прогнозування і планування як інструмент ефективного управління та використання бюджетних коштів / Ю.Д. Радіонов // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 40–54.

5. Хмарук Ю.В. Оцінка факторів впливу на доходи Державного бюджету України / Ю.В. Хмарук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 16. – С. 82–91.
6. Бюлетень Національного Банку Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
8. Економіка України: Економічні новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ereport.ru/.
9. Офіційний сайт компанії BaseGroup Labs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.basegroup.ru/.
10. Висновки щодо виконання закону про державний бюджет України на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748378/Vykonan_DBU_2015.pdf.

УДК 339.138

Хасан Алі Аль-Абабнех
кандидат технічних наук,
аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету

СУЧАСНИЙ СТАН МЕТОДОЛОГІЇ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ

CURRENT STATE OF THE METHODOLOGY OF PLANNING ADVERTISING CAMPAIGN

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану методології планування рекламної кампанії. Виділено основні структурні елементи процесу планування реклами. Описано характерні риси сучасних методик планування реклами з урахуванням особливостей цільової аудиторії та існуючого медіаінструментарію. Відзначено зростаюче значення комунікативних компонентів у процесі планування та існуючи переваги та недоліки в методології планування рекламних кампаній.

Ключові слова: планування рекламної кампанії, методологія планування, ефективність рекламного заходу, медіазасоби, стратегія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию современного состояния методологии планирования рекламной кампании. Выделены основные структурные элементы процесса планирования рекламы. Описаны характерные черты современных методик планирования рекламы, с учетом особенностей целевой аудитории и существующего медиаинструментария. Отмечены возрастающее значение коммуникативных компонентов в процессе планирования и существующие преимущества и недостатки в методологии планирования рекламных кампаний.

Ключевые слова: планирование рекламной кампании, методология планирования, эффективность рекламного мероприятия, медиасредства, стратегия.

ANNOTATION

The article investigates the current state of planning methodologies campaign. The main structural elements of the planning advertising. Described features modern methods of advertising planning, taking into account the characteristics of the target audience and the existing media tools. Noted the increasing importance of communication components in the planning process. Was emphasized existing strengths and weaknesses in the methodology of planning advertising campaigns.

Keywords: campaign planning, planning methodology, the effectiveness of promotional activities, media tools, strategy.

Постановка проблеми. Реклама в наш час набуває все більшого значення не лише як аспект економічного рівня, але й як соціальне явище. Кінцевий результат рекламної кампанії неможливо спрогнозувати безпомилково, проте можливо максимально збільшити відсоток очікуваних показників, правильно обравши методику планування всіх елементів процесу рекламної комунікації.

Сучасний ринок реклами характеризується великим розмаїттям методик планування рекламних кампаній, тому виникає необхідність дослідження їх сутності та актуальності в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час планування маркетингового заходу важливу роль відіграють оцінювання контенту та аналіз факторів, що впливають на нього, проте у сучасних публікаціях такі методики чітко не відокремлені. У своїх наукових публікаціях М. Чумаченко, О. Амоша, Ю. Макогон, І. Булєєв, О. Мартякова, В. Новицький, Г. Скудар, В. Панков, О. Новікова, Н. Янковський, Ю. Гохберг та ін. торкаються актуальних маркетингових питань і акцентують увагу на вирішенні окремих ринкових проблем за рахунок активізації маркетингового механізму і його інструментарію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок реклами постійно змінюється, виникають нові ринкові ніші, зростає кількість факторів впливу на кінцевий результат реклами, формуються нові цільові аудиторії, створюються нові рекламні носії. Все це вимагає своєчасного дослідження актуальності та ефективності застосовуваних на теперішній час методик планування реклами.

Мета статті полягає у дослідженні методик планування рекламної кампанії, що застосовуються сьогодні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність плану, що перетворює процес закупівлі засобів інформації в осмислений процес, аналогічно спробі говорити іноземною мовою, знаючи слова, але не маючи поняття про граматику.

Фахівці з планування повинні вміти використовувати особливі властивості кожного засобу реклами як одного з елементів єдиного плану рекламної кампанії. Основою планування є ідентифікація сегментів найбільш перспективних потенційних покупців серед аудиторій різних засобів інформації. Часто цей процес спрямований не тільки на виявлення демографічних ніш, а й на визначення потреб споживачів і задоволення їх товарних вигод.

У ході всього процесу планування реклами фахівці з планування і фахівці із закупівель повинні тримати у фокусі загальну картину, не обмежуючись пошуком рішення проблеми досягнення цільового ринку найменш витратним способом. В останні роки в центр уваги дослідників перемістився процес оцінки вкладу медіазасоба в рекламне звернення.

Виходячи з цього, можна говорити про напрями процесу планування рекламної кампанії:

– дослідження ринку потенційних споживачів;
– вивчення конкурентного середовища;
– аналіз ефективності витрат;
– робота з творчою складовою процесу планування.

Дослідження ринку потенційних споживачів представляє собою процес глибокого і всебічного вивчення аудиторії рекламного впливу. До недавнього часу фахівці з планування приділяли основну увагу охопленням загальної аудиторії за допомогою різних засобів інформації, що, на їхню думку, давало змогу з найменшими витратами залучити і значну частку потенційних покупців. Дана стратегія була дуже дієвою в період панування журналів із масовими тиражами і домінування в ефірі телевізійних мереж.

Фахівці з планування постійно прагнуть підвищити точність розрахунків ефективності витрат на охоплення найбільш корисних цільових потенційних покупців. В останні роки найбільш важливий фокус досліджень включає доповнення розрахунку CPM комунікативним компонентом. Тепер замість простого розрахунку числа потенційних споживачів, тобто потенційних читачів або глядачів реклами, комплекс доповнюється показниками комунікативних впливів і обізнаності аудиторії.

В останні роки багато уваги приділялося виміру значення комунікацій під час планування реклами. Деякі з можливих зважених оцінок витрат, які можна розрахувати для обліку комунікативних чинників:

1. Експозиційні можливості конкретного медіазасоба.

2. Зваженість рекламної експозиції, що дає змогу зіставити можливості реклами бути побаченою.

3. Зваженість комунікативної складової, що дає змогу зіставити комунікативні можливості рекламного звернення.

4. Вага частоти реклами в конкретному медіазасобі.

Недолік багатьох методик аналізу аудиторії полягає в тому, що вони враховують тільки одну змінну. Для точного визначення конкретного цільового сегмента необхідно врахувати багато змінних. Незалежно від того, як оцінюється потенційна аудиторія даного засобу реклами, раціонально застосовувати формулу розрахунку витрат на тисячу, тобто підключаючи той чи інший знаменник формули розрахунку витрат на тисячу, аудиторії надається більше чи менше значення.

Ще однією з головних складових частин рекламного процесу є географія розподілу товару. Географія розподілу товарів компаній-виробників належить до тих факторів, які повинні обов'язково враховуватися під час планування. Навіть в епоху строго визначених аудиторій географія залишається одним з обов'язкових для фахівців із планування факторів.

Сьогодні географічні кордони медіа значно звузилися. Замість штатів або регіонів планувальник може мати справу з поштовими індексами і житловими блоками або навіть з індивідами (особливо під час використання прямої поштової реклами). Географічні показники набувають ще більшого значення в міру того, як рекламодавці з'ясовують, що споживачі в різних куточках країни демонструють протилежні установки і мають різні думки з багатьох товарних категорій.

Одним із відносно нових методів сегментування ринку є система індексу потенційного рейтингу обраних за поштовим індексом ринків (PRIZM), розроблена корпорацією Claritas. Відповідно до неї, населення США ділиться на 15 соціальних груп які, своєю чергою, складаються з 62 підкатегорій. Первинними змінними для визначення соціальних груп є рівень урбанізації і приналежність до певного соціального класу. Система PRIZM дає можливість рекламодавцям визначати цільових споживачів за географічними ознаками і способом життя.

Категорії, що формуються системою PRIZM, розподіляються по соціальних групах у порядку зменшення достатку від належних до «стану блакитної крові» жителів «елітних передмість» до тих, хто проживає в глухих селах і відноситься до найнижчих соціальних класів регіонів США.

Цінність угруповання по системі PRIZM полягає в тому, що виділені загальні категорії споживачів можна співвіднести з товарами і медіа-засобами, якими, найімовірніше, користуються члени конкретної групи. Ідентифікуючи ці групи географічно, компанії можуть розробляти ефективні маркетингові та рекламні плани, уникаючи «розмазування» тиражів газет і журналів і інших помилок.

Рекламодавці оперують у конкурентному середовищі, коли за одних і тих же споживачів змагаються, як правило, кілька фірм, тому вони повинні постійно бути в курсі рекламної стратегії конкурентів, розробок нових товарів, тактики ціноутворення та інших маневрів у сферах маркетингу та просування. Спеціаліст із планування реклами повинен не тільки розробити ефективну рекламну кампанію для конкретного товару, але й зробити це так, щоб виділити відмінності рекламованої марки від конкуруючих брендів.

Спеціаліст із рекламного планування повинен також домогтися рівноваги між повагою до дій конкурентів і «сліпими» реакціями на кожну їхню дію. Необхідно відмовитися від суто оборонної стратегії і прийняти практичну установку у визначенні прийнятності та здійсненності маркетингових та рекламних планів суперників і можливої реакції на дії конкуруючих марок.

Багатьом рекламодавцям важко об'єктивно проаналізувати ринкове оточення. Іноді компанії переоцінюють цінності й атрибути своїх товарів. Однак ключ до успішного маркетингу – це об'єктивна оцінка і власних товарів, і продукції конкурентів із точки зору споживача.

Конкурентний аналіз повинен ураховувати різні варіанти медіа та можливості їх використання для вирішення конкретних маркетингових завдань. Наприклад, невелика компанія може виявити, що використовувати телебачення як канал реклами для її товару непрактично, оскільки в категорії домінують великі рекламодавці, бюджети яких не можна порівняти з її можливостями.

Розробляючи план, спеціалісти з планування реклами повинні розуміти і враховувати безліч маркетингових чинників та всебічно і неупереджено оцінити всі аспекти конкурентної ситуації.

Найпоширенішим способом вимірювання ефективності витрат був метод витрат на тисячу користувачів (cost, per thousand, CPM). Розгляд взаємозв'язку між витратами та цільовими потенційними споживачами – вихідний пункт визначення даного методу. Метод визначення витрат на охоплення тисячі осіб означає порівняння витрат на конкретні медіа-засоби з різними тиражами [4, с. 272].

Протягом декількох років вартість реклами постійно зростає (спиралевидна крива). Крім того, рекламодавці знаходяться в перманентній пастці між зростаючими тарифами великих медіа (насамперед провідних телемереж) та вимогами підвищення віддачі рекламного бюджету з боку клієнтів. Оскільки витрати на розміщення реклами в ЗМІ, безумовно, є основною складовою частиною рекламного бюджету, саме від фахівця з планування очікують найбільшого вкладу в підвищення ефективності рекламних витрат.

Реакція рекламодавців та рекламних агентств на ціновий тиск виражається у встановленні все більш жорсткого контролю над рекламними витратами. Крім того, рекламодавці знаходяться в постійному пошуку альтернативних методів реклами. Нині витрати на стимулювання продажів (лотереї, купони, розпродаж за зниженими цінами і т. д.) уже перевищили витрати на рекламу в розділі витрат на просування. Для того щоб зменшити витрати на ефірне телебачення, рекламодавці все ширше використовують такі медіа, як кабельне телебачення і оригінальні синдиковані програми [1].

Найбільш часто використовують такі методи формування рекламного бюджету:

1. Встановлений відсоток від продажів компанії або в середньому по галузі. Метод діє, якщо ринок стабільний і рекламна стратегія конкурентів не змінюється. Наприклад: Chrysler – 2,1%, General Motors – 0,9%, McDonald's – 19,2% [5].

2. Частка від частки ринку. Частка на рекламу трохи перевищує частку ринку. Якщо абсолютна частка ринку компанії становить 30%, то витрати на рекламу – 35% від сукупного рекламного бюджету галузі. У разі виведення нового продукту частка значно збільшується [5].

3. Рекламний бюджет формується виходячи з поставлених цілей. Застосовується, як правило, великими компаніями з хорошим фінансовим станом, а також на етапі виведення нового товару. Метод передбачає такі етапи: 1) встановлення заданої абсолютної ринкової частки компанії; 2) встановлення частки потенційних покупців, які будуть охоплені рекламою; 3) визначення частки споживачів, яку підприємство планує схилити до пробної покупки; 4) оцінка кількості контактів із рекламним повідомленням па 1% пробних покупок; 5) визначення необхідного валового оцінного коефіцієнта (один пункт дорівнює одному контакту на 1% цільової аудиторії); 6) визначення величини рекламного бюджету на основі аналізу середньої вартості одного пункту валового оцінного коефіцієнта.

4. Експериментальний метод. Розмір рекламного бюджету визначається експериментально для кожного товарного і географічного ринку. Даний метод дає змогу врахувати нюанси кожного ринку.

5. Метод паритету з конкурентами. Розмір рекламного бюджету вибирається таким чином, щоб підтримувати паритет із найбільш небезпечними конкурентами. Використовується, як правило, на зрілих ринках із чітко сформованою групою компаній-лідерів.

6. Остаточний метод. Розмір рекламного бюджету формується за залишковим принципом виходячи з наявних коштів.

7. Метод, що базується на основі економетричних моделей. Розрахунок величини необхідного рекламного бюджету здійснюється на основі моделювання з використанням економетричних моделей, коефіцієнти в яких отримують експериментально для кожного ринку [3].

До найбільш відомих можна віднести моделі Відаля – Вольфа і модель Мітчелла. Модель Відаля – Вольфа базується на формулі:

$$A = \frac{S + l*t*S}{r*t(l - \frac{S}{M})},$$

де A – обсяг необхідних коштів;

S – існуючий рівень збуту;

r – реакція збуту на рекламу, r = обсяг продажів / витрати на рекламу;

l – зменшення обсягу збуту за одиницю часу за кульових витрат на рекламу (у період експерименту);

t – час;

M – насичення ринку даним товаром.

Тобто A – це обсяг рекламних витрат, необхідний для того, щоб збільшити за час t продаж на величину AS за існуючого обсягу продажів S і рівні M насичення ринку даним товаром.

Модель Мітчелла відображає залежність обсягу продажів (N) від фінансових вкладень (A) і має таку функціональну залежність:

$$N = k * A^{\lambda},$$

де k – невід'ємний коефіцієнт; λ – коефіцієнт рекламної еластичності.

Фахівці з медіапланування проявляють усе більшу зацікавленість у визначенні диференційованих значень різних засобів інформації і цінностей, яку вони додають або віднімають від конкретного рекламного звернення. Ще одним показником даного процесу стало підключення до нього на стратегічному рівні арт-директорів (художніх редакторів), копірайтерів та фахівців із медіапланування, що відходять від сприйняття своїх ролей як простих виконавців кимось створеного рекламного плану.

Часто креативні і медійні команди повинні приймати компромісні рішення, здійснюючи вибір між засобами інформації, що забезпечують найвищу ефективність по витратах, і тих, яким властиві кращі творчі можливості для правильної передачі ключового повідомлення про торгову марку. Чим раніше приймаються рішення з цих питань, тим більше перспективні можливості відкриваються для медіабаєрів, які повинні провести переговори про ціни на розміщення реклами та визначити прийнятні рекламні площі або час.

Важливе значення під час планування реклами відіграє стратегія тривалості та інтенсивності проведення кампанії. Стратегія тривалості та інтенсивності рекламної кампанії виступає в кількох видах.

Перший вид – це стратегія безперервності, яка є компромісом між урахуванням фінансових можливостей і інтенсивністю рекламної кампанії.

Наступна стратегія – це стратегія пульсуючого впливу, що є популярною альтернативою безперервному рекламуванню. Ця модель розроблена для інтенсифікації рекламних впливів перед появою апертури (ідеальний період, коли споживач максимально налаштований на сприйняття рекламного звернення) і подальшого зменшення доти, поки апертура не з'явиться знову. Ця модель має піки і провали в інтенсивності рекламних впливів.

Ще один вид – це стратегія осередкового впливу, яка характеризується періодами інтенсивної реклами і періодами її відсутності. Графік типу «ввімкнено – виключено» дає змогу проводити більш тривалу кампанію. Використання періодів відсутності реклами викликано надією на те, що споживачі будуть пам'ятати торговельну марку деякий час після закінчення рекламної серії.

Стратегія осередкового впливу дієва, коли є впевненість в існуванні залишкового ефекту, який проявляється в здатності аудиторії пам'ятати рекламне повідомлення через деякий час після закінчення його дії. Наступний етап слід намічати тоді, коли цей ефект почне помітно слабшати.

Висновки. Планування реклами є складним і багатоаспектним завданням, що включає формування рекламного бюджету, вибір комунікаційних каналів і визначення графіка розміщення рекламної інформації, вибір форми і змісту рекламних звернень. Складною і малодослідженою залишається проблема оцінки ефективності вкладень у рекламу.

Успіх рекламної діяльності безпосередньо залежить від здатності планувати рекламні кампанії, що забезпечують максимальну економічну ефективність. Дане завдання повною мірою може бути вирішене тільки за системного підходу до планування реклами, що зв'язує всі його складники в єдине ціле і дає змогу виходячи з поточного стану компанії на ринку і виявлених перспектив планувати рекламну кампанію. У даний час подібні комплексні методики планування практично відсутні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Басов А.А. Контекстна реклама в Інтернеті: Настільна книга рекламіста // А.А. Басов. – СПб. : Пітер, 2009. – С. 151–224.
2. Берда М. Рекламна технологія productplacement: особливості та переваги / М. Берда // Меди @ льманах. – 2005. – № 4. – С. 30–37.
3. Брайант Д. Основи впливу ЗМІ / Дж. Брайант, С. Томпсон ; пер. з англ. – М. : Вільямс, 2004. – С. 115–432.
4. Кленсі К. Моделювання ринку: як спрогнозувати успіх нового продукту / К. Кленсі, П.С. Крейг, В.М. МакГеррі ; пер. з англ. А.В. Болдишева. – М. : Вершина, 2007. – С. 272.
5. Кляйн М. NOLOGO. Люди проти брендів // Н. Кляйн. – М. : Добрая книга, 2008. – С. 325–624.
6. Кутлаліев А. Ефективність реклами / А. Кутлаліев, А. Попов. – М. : Ексмо, 2005. – С. 399–416.
7. Міжнародний інститут реклами. Нестандартна зовнішня реклама // Рекламні технології. – 2006. – № 8. – С. 36–38.

УДК 369.04:519.863

Юрченко М.Є.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівського національного технологічного університету

ПОБУДОВА АСИМПТОТИЧНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБРОБКИ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ

CONSTRUCTION OF THE ASYMPTOTIC EVALUATION OF INSURANCE CLAIMS TREATMENT EFFECTIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається задача пошуку оцінки ефективності функціонування менеджменту страхової компанії. У динамічній постановці цієї проблеми для будь-якої страхової компанії особливий інтерес викликає середнє число заявлених, але не урегульованих до кінця року страхових випадків. Цю кількість можна розглядати як характеристику вищезгаданої ефективності. У роботі розглядається математичне сподівання річної кількості страхових випадків, за якими було звернення, але які не були врегульовані. Знайдено асимптотично незміщену оцінку кількості неврегульованих звернень. Показано, що вищезгадане математичне сподівання за фіксованої денної інтенсивності страхових звернень добре апроксимується лінійною функцією від часу на врегулювання збитків. Представлений підхід дає змогу провести оцінку діяльності компанії та обрати стратегію мінімізації ризиків.

Ключові слова: страхування, неврегульовані угоди, імовірність, розподіл Пуассона, збитки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается задача поиска оценки эффективности функционирования менеджмента страховой компании. В динамической постановке этой проблемы для любой страховой компании особый интерес представляет среднее число заявленных, но не урегулированных до конца года страховых случаев. Это количество можно рассматривать как характеристику вышеупомянутой эффективности. В работе рассматривается математическое ожидание годового количества страховых случаев, по которым были обращения, но которые не были урегулированы. Найдена асимптотически несмещенная оценка количества неурегулированных обращений. Показано, что вышеупомянутое математическое ожидание при фиксированной дневной интенсивности страховых обращений хорошо аппроксимируется линейной функцией от времени урегулирования убытков. Представленный подход позволяет произвести оценку деятельности компании и выбрать стратегию минимизации рисков.

Ключевые слова: страхование, неурегулированные договоры, вероятность, распределение Пуассона, убытки.

ANNOTATION

This article discusses the problem of searching for the evaluation of performance of the insurance company management. In case of the dynamic formulation of the problem, the average number of reported but not adjusted insurance cases is especially interesting for any insurance company. This value may be regarded as characteristic of the above-mentioned efficiency. The paper considers the expectation of the annual number of unadjusted insurance cases. An asymptotically unbiased estimate of the number of unadjusted appeals was found. It was shown that the expectation in case of a fixed daily rate of insurance appeals is well approximated by a linear function of the adjustment time. The presented approach allows assessing the company and choosing a strategy to minimize the risks.

Keywords: insurance, unadjusted contracts, probability, Poisson distribution, losses.

Постановка проблеми. Фінансова стійкість страхового сектору є важливою умовою для стабільного макроекономічного розвитку і добробуту суспільства в цілому. У зв'язку з цим проблема фінансової стабільності страхових компаній, представлених на українському ринку, сьогодні стала особливо актуальною. Вдосконалення методів оцінки ризику страхової компанії та коректне формування страхової премії визначає її рівень конкурентоспроможності.

Проблема забезпечення мінімізації ризиків страхової компанії є комплексною. Зокрема, страхові компанії часто стикаються з випадком, коли через значну кількість страхових звернень вони не спроможні вчасно врегульовувати їх, що викликає серйозні збитки та суттєве навантаження на працівників компанії. Коректний підхід до розв'язання задачі пошуку кількості неурегульованих страхових випадків за даних умов є необхідною умовою для розробки ефективної математичної моделі роботи компанії та забезпечення її стійкого та динамічного функціонування.

Слід зазначити, що постановка цієї задачі з математичної точки зору має певні складнощі, пов'язані з тим, що кількість страхових випадків у рамках страхової угоди має ймовірнісний характер, тому під час розв'язання цієї задачі слід ураховувати цей випадковий аспект проблеми, що розглядається.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності пошуку нових моделей управління страховими ризиками в останній час отримали певне освітлення в літературі. Слід відзначити, що сьогодні внаслідок активного розвитку ризик-менеджменту все частіше з'являються роботи, присвячені різноманітним методам оцінки ймовірності настання страхового випадку. Серед них можна відзначити роботи А.Н. Ширяєва [1], А.В. Мельникова [2], Т. Мака [3]. Зокрема, у роботах [4; 5] показано, що якщо мати справу із великою однорідною групою угод, то можна говорити про величину втрат як про випадкову величину, яка має властивість стійкості. Авторами [6; 7] зроблено спробу структурувати випадкову величину, що описує індивідуальні втрати, а разом із цим було показано, що це неможливо зробити в низці випадків. Це обумовлено тим, що на частоту настання страхових випадків та на величину страхового відшкодування впливають

різні фактори, а страхові випадки відбуваються у випадкові моменти часу. На теперішній час найбільш повні результати отримано у припущенні, що кількість угод є великою, а ймовірність настання страхового випадку прямує до нуля. Але з практичної точки зору найбільш цікавою є динамічна модель, що описує динаміку настання страхових випадків у часі. Проте задачі такого роду ще недостатньо освітлено в літературі.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Для страхової компанії під час середньо- та довгострокового планування важливо розуміти, наскільки ефективною є фіксована інтенсивність урегулювання страхових справ. Показником, що характеризує цю ефективність, можна обрати математичне сподівання річної кількості страхових випадків, що є заявленими, але не врегульованими.

Мета статті. У динамічній постановці для будь-якої страхової компанії особливий інтерес представляє середнє число заявлених, але не урегульованих до кінця року страхових випадків. Метою цієї статті є знаходження її ефективної апроксимації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі [6, с. 137] статистично обґрунтовано той факт, що загальна кількість страхових випадків має біноміальний розподіл за таких умов:

– аналізується певний фіксований проміжок часу;

– кількість угод є фіксованою;

– за кожною угодою за проміжок часу, що розглядається, може статися лише один страховий випадок;

– ризики, пов'язані з угодами, є незалежними в тому сенсі, що настання чи ненастання страхового випадку по одній угоді не впливає на настання страхових випадків по інших угодах;

– угоди є однорідними в тому сенсі, що ймовірність настання страхового випадку для всіх угод фіксована та однакова;

– ми розглядаємо статистичну модель, тобто нас цікавитиме лише загальна кількість страхових випадків за проміжок часу, що розглядається, причому на моменти їх настання ми не зважатимемо.

Позначимо загальну кількість угод N, а ймовірність настання страхового випадку – $\tilde{p}$. Тоді якщо ξ – кількість страхових випадків, то

$$P(\xi = k) = C_N^k \tilde{p}^k (1-\tilde{p})^{n-k}.$$

Якщо додатково припустити, що кількість угод є великою, а ймовірність настання страхового випадку – малою, то за граничною теоремою Пуассона можна вважати, що загальна кількість страхових випадків має пуассонівський розподіл із фіксованою інтенсивністю $\lambda = N\tilde{p}$.

Як мінімальний проміжок часу будемо обирати день та розглядатимемо період протягом одного року. Нехай T_n – момент надходження n-ї заяви про настання страхового випадку. $\mu(t)$ – кількість страхових випадків, заявлених до часу $0 \le t \le 365$. Якщо позначити $q(t)$ – число страхових випадків, що є заявленими, але не врегульованими, то розподіл $q(t)$ може бути представленим у вигляді:

$$P(q(t) = m) = \sum_{n=m}^{+\infty} P(q(t) = m | \mu(t) = n) P(\mu(t) = n). \quad (1)$$

Оскільки страхова компанія отримує від страхувальника заяву про настання страхових випадків з інтенсивністю λ, то $\mu(t)$ має пуассонівський розподіл з параметром λt, тобто:

$$P(\mu(t) = n) = \frac{(\lambda t)^n}{n!} e^{-\lambda t}. \quad (2)$$

Якщо число подій n фіксоване для $n \in (0,t)$, то за умови, що $\mu(t)=n$, кожний окремий страховий випадок з n заявлених не буде врегульовано до моменту t незалежно від інших з імовірністю $p=P(T>U)$, де U – рівномірно розподілена випадкова величина, T – час урегулювання. Якщо $\mu(t)=n$, то маємо:

$$P(q(t) = k \,|\mu(t) = n) = C_n^k p^k (1-p)^{n-k}.$$

Для безумовного розподілу числа неурегульованих випадків маємо:

$$P(q(t) = k) = \sum_{n=k}^{+\infty} C_k^n p^k (1-p)^{n-k} \frac{(\lambda t)^n}{n!} e^{-\lambda t} =$$

$$= \sum_{n=k}^{+\infty} \frac{n!}{k!\,(n-k)!} p^k (1-p)^{n-k} \frac{(\lambda t)^n}{n!} e^{-\lambda t} =$$

$$= \sum_{n=k}^{+\infty} \frac{1}{k!\,(n-k)!} p^k (1-p)^{n-k} (\lambda t)^n e^{-\lambda t}. \quad (3)$$

Позначивши $j=n-k$, отримуємо:

$$P(q(t) = k) = \sum_{j=0}^{+\infty} \frac{1}{k!\,j!} p^k (1-p)^j (\lambda t)^{j+k} e^{-\lambda t} =$$

$$= \frac{(\lambda t p)^k}{k!} e^{-\lambda t} \sum_{j=0}^{+\infty} \frac{\left(\lambda t (1-p)\right)^j}{j!} = \frac{(\lambda t p)^k}{k!} e^{-\lambda t} e^{\lambda t (1-p)} =$$

$$= \frac{(\lambda t p)^k}{k!} e^{-\lambda t p}. \quad (4)$$

Як бачимо з (4), число неурегульованих випадків має розподіл Пуассона з параметром $\lambda t p$. При цьому ймовірність p можливо звести до більш простого вигляду:

$$p = P(T > U) = \int_0^t \frac{1}{t} P(T > u) du,$$

тому математичне сподівання q(t):

$$M[q(t)] = \lambda \int_0^t P(T > u)\, du.$$

Легко бачити, що за великих t:

$$M[T] = \int_0^{+\infty} u dP(T \le u) =$$

$$= \int_0^{+\infty} P(T > u) du \approx \int_0^t P(T > u) du,$$

а отже,

$$M[q(t)] \approx \lambda M[T] .$$

Висновки. У припущенні, що кількість страхових випадків є великою, а ймовірність настання страхового випадку – малою, знайдено оцінку математичного сподівання кількості страхових випадків, що є не врегульованими до кінця року. У ході дослідження виявилось, що за фіксованої середньої інтенсивності страхових звернень математичне сподівання кількості неврегульованих страхових випадків добре апроксимується лінійною функцією від середнього часу врегулювання звернення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики / А.Н. Ширяев. – Москва : Фазис, 1998. – 512 с.
2. Мельников А.В. Элементы страхового риск-менеджмента / А.В. Мельников, И.В. Бойков. – Москва : АФЦ, 2000. – 87 с.
3. Мак Т. Элементы страхового риск-менеджмента / Т. Мак. – Москва : Олимп Бизнес, 2012. – 411 с.
4. Ливиту К.Н. Пуассоновская модель деятельности некоммерческого фонда при релейном управлении капиталом / К.Н. Ливиту, Л.Ю. Сухотина, И.Ю. Шифердекер // Вестник Томского государственного университета. – 2006. – № 19. – С. 302–312.
5. Радюк Л.Е. Теория вероятностей и случайных процессов / Л.Е. Радюк, А.Ф. Терпугов. – Москва : ЮФУ, 1988. – 174 с.
6. Юрченко М.Е. Модель некомерційних фондів соціального страхування з експоненційним розподілом витрат / М.Е. Юрченко, Н.А. Марченко. // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 21. – С. 136–138.
7. Юрченко М.Е. Модель оцінки ймовірності банкрутства підприємств у сучасних реаліях / М.Е. Юрченко, Н.А. Марченко // Ефективна економіка. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

УДК 354:332.122:304.42

Деркач Т.В.
кандидат географічних наук, доцент

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНІВ

FORMATION MODEL OF SOCIO-ECONOMIC SECURITY INTEGRATION IN THE TRANSFORMATION OF THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються проблеми і перспективи підвищення соціально-економічної безпеки у процесі інтеграційної трансформації господарства регіонів. Обґрунтовано доцільність активізації міжрегіональної інтеграційної взаємодії як механізму подолання небезпек соціально-економічному середовищу регіонів.

Ключові слова: регіональна економіка, міжрегіональна інтеграція, соціально-економічна безпека, регіональний менеджмент, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы и перспективы повышения социально-экономической безопасности в процессе интеграционной трансформации хозяйства регионов. Обоснована целесообразность активизации межрегионального интеграционного взаимодействия как механизма преодоления опасностей социально-экономической среде регионов.

Ключевые слова: региональная экономика, межрегиональная интеграция, социально-экономическая безопасность, региональный менеджмент, стратегия.

ANNOTATION

In the article the problems and prospects of improving the socio-economic integration of security in the transformation of the region. The expediency of intensification of intra-regional integration interaction as a mechanism to overcome the dangers of socio-economic environment of the region.

Keywords: regional economy, inter-regional integration, social and economic security, regional management strategy.

Постановка проблеми. Результатом дії об'єктивних і суб'єктивних факторів управління відтворювальною структурою соціуму в Україні, за часів незалежності, став перевищуючі припустимі норми диспаритет у рівні доходів різних верств населення, як на регіональному, так і на міжрегіональному рівнях. Зростає актуальність дослідження нерівномірності в поширенні й поглибленні економічної кризи й, в остаточному підсумку, поглиблення розпаду єдиного економічного простору, сформованих міжрегіональних зв'язків, утворення в регіонах локальних ринків. Таке положення ставить під загрозу не тільки безпеку, але й саме існування єдиної держави. Особлива увага всієї системи соціально-економічного управління на регіональному й міжрегіональному рівнях, повинна бути звернена на забезпечення продовольчої безпеки, стійке постачання населення основними продуктами харчування, головним чином, за рахунок власного виробництва.

Аналіз останніх досліджень. Як доводить теорія й практика регіонального менеджменту [1-3], проблема міжрегіональних диспропорцій настільки загострилася в останні роки, що постає питання про збереження національної економіки, як господарсько-територіальної цілісності, здатної функціонувати стійко й ефективно в умовах наростання несприятливих внутрішніх і зовнішніх факторів. У зв'язку із цим, представляється актуальним розглядати зміст соціально-економічної безпеки країни, як системної категорії регіонального управління. Така система соціально-економічних показників повинна бути взаємопов'язана в рамках загальної схеми аналізу безпеки держави.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження проблем і перспектив підвищення соціально-економічної безпеки у процесі інтеграційної трансформації господарства регіонів.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, регіони підрозділяються на групи, залежно від стану й умов їх функціонування. У тому числі – на процвітаючі, стійкого розвитку, стагнуючі, провідні, кризові, регіони з надзвичайною ситуацією [4]. Однак які б не були оціночні характеристики того або іншого регіону, його розвиток визначається, насамперед, соціально-економічною політикою, що проводиться керівництвом регіону.

Поділ державних і регіональних інтересів здобуває особливе значення в сучасних умовах, коли, з одного боку, відбувається становлення економічної самостійності регіонів, а з іншого боку, спостерігаються дезінтеграційні тенденції.

Регіони є суб'єктами економічних відносин з державою і її інститутами, іншими регіонами, підприємствами й населенням. Соціально-економічні функції регіонів обумовлюють їх потреби, які характеризуються певною відтворювальною специфікою, обумовлену комплексом природних, об'єктивних факторів, рівнем економічного розвитку, історичними й культурними традиціями, роллю в суспільному й територіальному поділі праці.

Саме в регіонах, головним чином, здійснюються відносини між господарюючими суб'єктами з питань виробництва, розподілу, обміну й споживання. Тут складаються відносини між регіональними утвореннями й «зовнішнім» середовищем, з внутрішньорегіональними структурами. Різноманітність регіонів обумовлює розходження властивих їм економічних потреб й інтересів. При розгляді питань районування територій, збалансованості й про-

порційності їх розвитку, певний практичний інтерес представляє досвід західноєвропейських країн-членів Європейського Союзу, насамперед Німеччини, Франції, Італії [5]. Їх системи національної статистичної звітності побудовані таким чином, що можливо одержати дані про величину доданої вартості по кожному підприємству, населеному пункту, одиниці адміністративно-територіального поділу країни. У результаті, на всіх рівнях визначається величина валового продукту й валовий регіональний продукт. Це дозволяє виконати міжгалузеві й міжтериторіальні зіставлення, включаючи сфери економіки: виробничу й нематеріальну.

При всьому різноманітті природного, виробничого, фінансового потенціалу сучасної української держави, її економічна безпека, цілісність і соціальна стабільність залежать, у першу чергу, від ступеня регіональної єдності комплексу соціальних благ і здатності господарства кожної з території забезпечити реальне його відтворення й використання для більшої частини населення.

На етапі трансформації соціально-політичних й економічних відносин в Україні, основою державної політики в сфері соціально-економічної безпеки стає недопущення досягнення зони «високої небезпеки».

З позицій регіонального управління, у соціально-економічній сфері, до станів «високої небезпеки» мають бути віднесені наступне:

- зниження позитивних перспектив для економіки регіонів і територій по виходу з економічної кризи;
- скорочення ресурсного потенціалу й втрата можливостей адаптації економічної системи до скорочення сировинних й енергетичних ресурсів;
- якісна деградація й структурна криза індустріальної системи внаслідок критичного падіння промислового, технологічного, науково-технічного, експортного, платіжного потенціалу держави;
- ріст витрат виробництва й розгортання інфляційних процесів;
- розлад фінансової системи й криза взаємних неплатежів.

Загрозу соціально-економічній безпеці становить хижацьке використання ресурсів.

Істотний вплив на реалізацію функцій соціально-економічної безпеки здійснюють виникаючі й підсилювані «вогнища» соціальної напруженості. До них відносяться наступні:

- джерела міжетнічної напруженості;
- регіони з небезпечною концентрацією населення, що знаходиться нижче рівня бідності;
- райони змушеної міграції населення із зони АТО, АР Крим й країн ближнього зарубіжжя;
- регіони з надмірно високим рівнем безробіття.

Виникнення й загострення проблеми економічної безпеки обумовлено як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, пов'язаними з ринковою трансформацією економіки України. Проблема кризи відтворювальної структури регіонів є комплексною, тому що охоплює всі аспекти функціонування економіки країни: матеріальне виробництво, фінанси, соціальну сферу, проблеми регіональної економічної асиметрії й регіоналізму, зовнішньоекономічну сферу. У цьому зв'язку необхідний комплексний підхід і вироблення довгострокової стратегії, покликаної забезпечити подолання тривалої кризи й створення передумов швидкого й стійкого соціально-економічного розвитку країни.

До числа небезпек, що загрожують продовольчої стабільності, відноситься порушення відтворювального процесу в агропродовольчому секторі – у вигляді несвоєчасного відновлення зношеної техніки, устаткування, виробничих приміщень і т.д. Відзначається розпад сформованих наукових колективів, згортання діяльності профільних навчальних закладів.

Значним проблемним аспектом є продовольча безпека регіонів. Якщо судити за такими показниками, як рівень агропромислового виробництва, ступінь самозабезпечення продовольством, наявність перехідних запасів, рівень споживання стратегічно важливих продуктів харчування, ступінь доступності продовольства для найбільш бідних верств населення, чисельність жителів цієї категорії, то зараз становище в нашій країні досить серйозне.

Об'єктивність моніторингу й оцінки соціально-економічної безпеки істотно залежить від того, наскільки ефективно поєднуються аналітичні методи й обґрунтовуються рішення з урахуванням досвіду експертів. Території Причорноморського регіону, що володіють сприятливими природними умовами для ведення сільського господарства й виробляють значну кількість сільськогосподарської продукції, виявилися в числі відстаючих регіонів країни.

Основою міжрегіональних диспропорцій, що представляють загрозу соціально-економічній безпеці, є асиметричність забезпечення регіонів фінансовими ресурсами, відсутність конкурентного державного й регіонального ринків товарів, послуг і факторів виробництва, наростаюча невідповідність цін при реалізації й купівлі продукції сільськогосподарськими підприємствами.

Зниження рівня економічної безпеки в матеріальній сфері економіки відбилася й на основних соціальних показниках. У регіональному аспекті управління по забезпеченню прийнятного рівня соціально-економічної безпеки передбачає:

- скорочення розриву значень основних регіональних соціальних показників;
- наближення значень показників більшості регіонів до середнього державного рівня;
- забезпечення позитивної динаміки основних регіональних соціально-економічних показників;
- підвищення показників відстаючих регіонів до величини, що перевищує сформоване в цей час критичне значення.

Найважливішими показниками соціально-економічної безпеки є величина средньодушових доходів населення, їх співвідношення з величиною прожиткового рівня й частка людей, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму.

Важливим показником соціально-економічної безпеки є частка в населенні людей з доходами нижче прожиткового мінімуму. По цьому показнику також спостерігається істотна диференціація регіонів країни. Частка малозабезпечених і бідних регіонів у загальному числі регіонів України становить 30%. Якщо порівняти цю цифру із гранично припустимим, з погляду соціально-економічної безпеки, значенням частки людей, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму (7%), то виявляється, ця критична риса вже переборена в кілька разів [6].

Рівень грошових доходів різних категорій населення характеризується також видами їх джерел й основних форм. Для України, у загальній структурі доходів, на сучасному етапі розвитку, характерною тенденцією є переважний ріст і визначальна частка доходів від власності й підприємницької діяльності. Відставання частки заробітної плати відображає кризовий стан економіки, збільшення соціально-економічних диспропорцій у рівні доходів найманих робітників і підприємців. Однак дана тенденція в регіонах і по країні в цілому проявляється по-різному. Погіршення положення населення Одеської області й у цілому, рівня соціально-економічної безпеки Причорноморського регіону, збільшується тим, що ряд економічних і соціальних проблем, пов'язаних із процесами, що відбувалися в 90-х роках XX ст. на території регіону, відносяться до загальнонаціональних й повинні вирішуватися коштами державного бюджету.

Наростання проблем соціально-економічної спрямованості в поєднанні із загостренням військово-політичної обстановки на Сході України, на кордоні з Кримом та міжнаціональних відносин, вимагає формулювання й обґрунтування комплексу першочергових завдань забезпечення соціально-економічної безпеки в регіоні. Особливе місце серед них повинне бути приділене вирішенню найважливішої життєвої проблеми – продовольчому забезпеченню населення, тому що від неї, у значній мірі, залежить нормальна життєдіяльність людей. Мотивація у визначенні джерел доходів здійснюється шляхом створення умов для заохочення або контролю за діяльністю суб'єктів соціально-економічних взаємин у всіх сферах економіки, незалежно від ступеня складності соціально-виробничих відносин.

Діагностика соціально-економічної безпеки передбачає, по-перше, одержання повної й достовірної картини положення регіону, тому що неможливо вироблення яких-небудь заходів без знання про те, чи є регіон самодостатнім з економічної точки зору або ж проблемним, депресивним. Звертається увага й на те, які спостерігаються зрушення в галузевій і демографічній структурі й т.д. По-друге, результати діагностичних обстежень повинні постійно бути затребувані органами державної влади й управління: представницької й виконавчої. По-третє, достовірна інформація про стан соціально-економічної безпеки й діючих внутрішніх і зовнішніх загрозах повинна бути доступна для всіх господарюючих суб'єктів (підприємств, фірм, фінансово-кредитних установ, підприємців) для вироблення правильної стратегії й, насамперед, інвестування економіки регіону.

Одночасно діагностика є вихідним моментом для прогнозування безпеки розвитку регіону, оскільки без чіткої якісної й кількісної ідентифікації загроз неможлива оцінка перспективи навіть у короткостроковому періоді.

Слід зазначити ряд труднощів діагностики міжрегіональної комунікації, виходячи із природно-сировинного потенціалу регіонів. По-перше, оцінці підлягають не тільки власне ресурси, але й природно-кліматичні умови, що врахувати вкрай складно через їх нестабільність і непередбачуваність. По-друге, кількісна оцінка природно-ресурсного потенціалу регіону містить у собі оцінку потенціалів окремих видів ресурсів, що утрудняє його визначення з математичної точки зору.

По-третє, кожен окремий природний потенціал має свої одиниці виміру й, у цьому зв'язку, виникає проблема порівнянності різноманітних показників, приведення їх до загального «знаменника».

По-четверте, використання вартісних показників для діагностики природно-ресурсного потенціалу базується на світових цінах, які піддані коливанню під впливом ринкової кон'юнктури. Прогнозування стану природно-ресурсного потенціалу міжрегіональної комунікації повинне здійснюватися в наступній послідовності:

- економічна оцінка природних ресурсів, що здійснюють найбільш істотний вплив на соціально-економічну безпеку регіону;
- виявлення найважливіших загроз, як внутрішніх, так і зовнішніх, їх стан;
- визначення рівня самозабезпеченості регіону основними видами природно-сировинних ресурсів;
- вироблення шляхів вирішення організаційно-економічних проблем, їх ефективного використання.

Певні зміни спостерігаються й у способах мобілізації ресурсів міжрегіональної комунікації. Так, використання методології наукового соціологічного аналізу соціально-трудової сфери в сучасній Україні, дозволяє зробити важливе припущення про те, що в цій специфічній сфері соціально-економічних відносин, склалися глибокі деформації, викликані відсутністю надійних й ефективних матеріальних

і духовних регуляторів суб'єктивних інтересів у сфері праці.

Проблема вироблення оптимальної стратегії стимулювання міжрегіональної інтеграції й підвищення на цій основі ефективності соціального управління здобуває особливу актуальність.

По-перше, вивчення закордонного досвіду, зокрема, сучасного розвитку Європейського Союзу, країн Південно-Східної Азії й Америки, показує, що посилення міжрегіональної інтеграції (як у міжнародному, так і внутрішньокраїновому вимірі) є домінантним вектором прогресуючої глобалізації сучасного світу. Тому набираюче силу прагнення регіонів України до інтеграції варто розглядати як симптоматичне повернення в русло загальноцивілізаційних тенденцій політичного й соціально-економічного розвитку. Після десятиліть дезінтеграції колись єдиного соціально-економічного й політичного простору країни на регіональні фрагменти інтеграція цілком закономірна, очікувана владою, населенням і бізнесом. Міжрегіональна інтеграція стає сьогодні фактором, здатним зробити істотний вплив на становлення сучасної соціально-інституціональної системи управління українськими регіонами, без чого у свою чергу неможливо успішне вирішення завдань соціально-економічного розвитку України.

По-друге, соціологічний аналіз стратегії міжрегіональної інтеграції дозволяє розкрити перспективний потенціал соціально-економічного й адміністративно-політичного розвитку регіональних соціумів. Він дозволяє визначити основні шляхи підвищення ефективності таких механізмів управління регіонами, які через реалізацію принципу соціальної справедливості в територіальному розрізі здатні забезпечити кардинальне поліпшення якості життя населення.

По-третє, у системі регіонального управління міжрегіональна інтеграція стає стратегічним фактором, що забезпечує мобілізацію регіональних трудових потенціалів, їх раціональне використання, позитивні зрушення у вирішенні соціальних проблем регіонів, успішне комбінування можливостей регіонів у спільному розвитку соціальної інфраструктури й оптимізації загальної системи управління нею.

По-четверте, на етапі трансформації соціально-економічних і політичних відносин в України особливого значення набуває дослідження застосовуваних конкретними регіонами стратегій переходу від дезінтеграції до інтеграції. Інтеграційний процес характеризується цілим рядом нестандартних підходів і рішень.

Розробка стратегії міжрегіональної інтеграції в системі управління розвитком регіональних соціумів стає особливо важливим у теоретичному й практичному відношенні.

При розвиненому ринку міжрегіональні економічні зв'язки мисляться як максимально вільні від різного роду адміністративних бар'єрів, що перешкоджають вільному переміщенню товарів, послуг, капіталу, робочої сили й інтеграції регіональних ринків. У перспективі результатом такої інтеграції повинне ставати формування єдиного, набагато більш однорідного (тобто такого, що виключає різкі контрасти) соціально-економічного простору країни.

Висновки. Основний оптимальний вектор міжрегіональної інтеграції повинен формуватися в організаційному просторі, що створюється, з одного боку, економічними (ринковими) принципами взаємодії, які дозволяють кожному регіону ефективно контролювати баланс вигід і втрат від інтеграції, а, з іншого, загальною нормативно-ціннісною системою, що забезпечує однаковий підхід регіонів-партнерів до розуміння необхідності й значення інтеграції. Остання настанова фіксує позитивний ефект інтеграції не тільки для всіх взаємодіючих регіонів, але й для України в цілому – підвищення соціально-економічної однорідності простору країни. Подібний баланс «вигідності» й «нормативності» створює оптимальні організаційні умови для розгортання ефективної міжрегіональної інтеграції.

Подальші дослідження слід спрямовувати на пошук форм інтеграційної взаємодії у міжрегіональному соціально-економічному просторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізм реалізації / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.
2. Дворцов В.И. Регионам необходимо организационно-экономическое объединение / В.И. Дворцов // Региональная экономика и практика. – 2006. – № 4. – С. 22-29.
3. Долішній М.І. Глобалізація і регіональні детермінанти ренаціоналізації / Долішній М.І., Вовкевич С.Н. // Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 7-2.
4. Заяць С. Рейтингова оцінка соціальної привабливості регіонів України // Статистика України. – 1999. – №3. -– С. 22-25.)=
5. Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / С. Максименко, Є. Кіш, М. Лендел, І. Студенніков ; за ред. С. Максименка. − Київ : Логос, 2000. – 172 с.
6. Андрушків Б. Регіональне управління економікою / Андрушків Б.// Економіка України. – 1995. – №3. – С. 82-85.
7. Іртищева І.О. Управління інституціональними змінами: сутнісно-теоретичний аспект / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // АгроСвіт. – 2013. – № 22. – С. 53–56.
8. Іртищева І.О. Методичні підходи до оцінки ефективності управління інституціональними змінами / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 5. – Харків, ХНАУ. – 2013. – С. 48–58.

СЕКЦІЯ 11
СТАТИСТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА

УДК 338.24

Бутинець Ф.Ф.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки обліку і аудиту
Вінницького фінансово-економічного університету

Худолій В.Ю.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та менеджменту
Міжнародного науково-технічного університету
імені академіка Юрія Бугая

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

DIAGNOSIS OF ECONOMIC STABILITY OF THE STATE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання діагностики економічної стійкості промислових підприємств. Антикризове управління діяльністю підприємств вимагає систематичної регулярної оцінки кризових явищ фінансової діяльності та прогнозування її можливого погіршення. Зміст результатів діагностики економічної стійкості підприємства виходять за межі обчислення окремих коефіцієнтів і передбачає вивчення комплексу показників,що відображають різні аспекти діяльності підприємств.

Ключові слова: діагностика, економічна стійкість, антикризове управління, прогнозування.

АННОТАЦЯ

В статье рассмотрен вопрос диагностики экономической стойкости промышленных предприятий. Антикризисное управление деятельностью предприятий требует систематической регулярной оценки кризисних явлений финансовой деятельности и прогнозирования ее возможного ухудшения. Содержание результатов диагностики экономической стой кости предприятия выходят за рамки расчета отдельных коэфициентов и предусматривает изучения комплекса показателей, которые отображают разные аспекты деятельности предприятия.

Ключевые слова: диагностика, экономическая стойкость, антикризисное управление, прогнозирование.

ANNOTATION

The article deals with the place of investment support in the financial area of the formation a stable state of the enterprise, the definition of the task of investment support and the dependence of the structure of sources of investment support formation from the effects of many factors such as the current system of enterprise taxation, the growth rates of sales of enterprise products, the credit policy of the national bank of the country, etc., which enables enterprises to minimize the costs of raising capital from reduce the risk of loss of solvency and prevent crash.

Keywords: investment support, competitiveness, economic stability, sources of investment support, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Проблема дослідження економічної стійкості промислових підприємств України завжди була актуальною. Коливання економічної активності, криза у реальній економіці та фінансовій системі України й інших країн світу істотно вплинули на стійкість роботи промислових підприємств, виявили їх неконкурентоспроможність, надзвичайно низькі адаптаційні можливості для подолання негативних явищ ринкового середовища. Чимало підприємств опинились на межі банкрутства і сьогодні вирішують питання створення свого стратегічного виробничого потенціалу. Тому діагностика економічної стійкості промислових підприємств України завжди була актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання діагностики економічної стійкості підприємства досліджували такі вітчизняні та зарубіжні автори, як В. Арнольд, Д. Джозеф., Ж. Йосс, М. Месарович, М. Моїсєєв, М. Морішима, І. О. Бланк., В.М. Геєць, М. С. Герасимчук, В.М. Гриньова, М.І. Звєряков, А.І. Ковальов, Т. В. Майорова, А. А. Пересада, В. П. Савчук, С.Д. Супрун, В.М. Хобта, Н.А. Хрущ, Л.І. Федулова, У.Ф. Шарп, А.Д. Шеремет, С. В. Юхимчук та інші. Але в повному обсязі проблема діагностики економічної стійкості стану промислових підприємств на основі комплексного підходу не вирішено.

Постановка завдання. В даній статті дослідимо алгоритм діагностики економічної стійкості промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляди досліджень надає різні підходи до визначення поняття діагностики. Але і досі не вироблено єдиної концепції, не визначено її змісту та функцій, використовуються різні методичні підходи. Деякі науковці трактують економічну діагностику в досить вузькому сенсі та акцентують увагу лише на деяких її аспектах, що не розкриває повністю зміст діагностики та її потенційні можливості як сучасного управлінського інструменту. Частина дослідни-

ків взагалі ототожнюють діагностику з економічним або фінансовим аналізом, і не вважають діагностику як окремий етап управління. Однак, недоцільно обмежувати діагностику тільки дослідженням фактичного фінансового стану підприємства за допомогою моніторингу системи фінансових показників. Економічна діагностика діяльності підприємства за своїм змістом та спрямуванням є також діагностикою проблем, що виникли в процесі функціонування підприємства та можуть зумовити негативні наслідки для його життєдіяльності, генерувати загрозу виникнення ситуації банкрутства та припинення діяльності [1].

В останні роки практика діяльності підприємств довела актуальність діагностики забезпечення їх економічної стійкості. Звичайно, збитковість чи банкрутство підприємств можна пов'язати із світовою економічною кризою та особливостями національної економіки, але, як показує практика господарювання, більшість підприємств банкрутів не діагностувала свою економічну стійкість і не формувала заходи щодо її забезпечення ні в поточному, ні в стратегічному часі.. На цей час все дедалі більше менеджерів вищих ланок бажають розраховувати та прогнозувати показники, які дали б змогу визначити здатність підприємства протидіяти негативним зовнішнім і внутрішнім впливам і при цьому залишалися у відносній рівновазі.

Взагалі, діагностика, це метод аналізу стану виробничої системи. Загальновідомо, що існують три блоки діагностик економічної стійкості підприємств – моніторинг, експерт – діагностика та фундаментальна діагностика. «Діагностика – метод аналізу стану виробничої системи для виявлення й усунення в ній диспропорцій, що сприяють появі «вузьких місць», тобто «хвороб» виробничого організму» – визначає Ф. Ф. Аунапу [2]. «Діагностика банкрутства – такий вид фінансового аналізу, що спрямований у першу чергу на виявлення якомога раніше різноманітних збоїв і недоліків у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з погляду можливості настання банкрутства» – надає визначення А. П. Ковальов [3]. І. О. Бланк поділяє сам процес діагности на два етапи: експрес і фундаментальну. Він вважає, що експрес-діагностика банкрутства забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства і дозволяє вжити оперативних заходів для їх нейтралізації, а фундаментальна діагностика дозволяє розширено аналізувати кризовий фінансовий стан підприємства та конкретизувати шляхи його майбутнього фінансового оздоровлення [4]. Запропонована І. О. Бланком система індикаторів нараховує 41 абсолютний і відносний показник, що характеризують різні сторони фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому він виділяє три принципові характеристики оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства: легка фінансова криза; глибока фінансова криза; фінансова катастрофа.

Але не зважаючи на дослідження питання діагностики економічного стану промислових підприємств, все ж можливо ствердити, що сучасний підхід до розуміння економічної стійкості не має комплексного системного вирішення і є досить одностороннім, оскільки він обмежується рамками фінансових категорій. Для досягнення стійкого стану підприємство, яке є відкритою соціально – економічною системою, повинно володіти здатністю відображати протидії негативним внутрішнім і зовнішнім впливам та уміння пристосуватися до змінних умов. Взагалі стійкість передбачає здатність системи утримувати її у заданих параметрах. У такому визначенні враховується також необхідність створення комплексу умов достатнього для того, щоб зменшити негативні наслідки можливої нестабільності внутрішньогалузевого і міжгалузевого зв'язків.

Огляд літературних джерел надає можливість стверджувати, що антикризове управління діяльністю підприємств вимагає систематичної регулярної оцінки кризових явищ фінансової діяльності та прогнозування її можливого погіршення. Така оцінка здійснюється на основі фінансового аналізу та повинна мати діагностичний характер. Діагностика фінансового стану й стійкості функціонування підприємства – етап управлінського процесу, що дозволяє на ранній стадії виявляти порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві та встановлювати причини, що їх викликали [5].

Зрозуміло, що зміст результатів діагностики економічної стійкості підприємства виходять за межі обчислення окремих коефіцієнтів і передбачає вивчення комплексу показників, які відображають різні аспекти діяльності підприємств.

Сучасна діагностика економічної стійкості підприємств має свої певні відмінності від традиційного аналізу фінансово – господарської діяльності підприємств. По – перше, все більше зростає залежність діяльності підприємства від впливу зовнішнього середовища – надійності партнерів, зміни курсу національної валюти та нестабільності законодавчою бази; по – друге, економічна стійкість підприємства залежить і від стабільності його внутрішнього середовища – результатів його виробничо – господарської діяльності.

Метою діагностики економічної стійкості підприємств повинно стати пошук резервів посилення конкурентоздатності, пошук резервів підвищення рентабельності та можливості виконання підприємством зобов'язань перед бюджетом, працівниками, партнерами. Діагностика економічної стійкості підприємств полягає у трьох функціях, які здійснюють постійний взаємопов'язаний кругообіг (рис. 1).

Сьогодні в Україні більшість підприємств не можуть на належному рівні забезпечити свою

економічну стійкість, загальні особливості їх стану зводяться до наступного:

відсутність реакції на появу на ринку сильних конкурентів;

невизначеність місії та цілей підприємства;

відсутність інноваційної політика або її низький рівень;

відсутність стратегічного планування;

відсутність розроблених відповідних методів і механізмів забезпечення економічно – стійкого розвитку підприємства.

Таким чином діагностика економічної стійкості підприємства вирішує

наступні задачі, представлені на рис. 2.

Зрозуміло, що напрямки діагностики економічної стійкості підприємства повинні стати: аналіз якості активів і пасивів, обґрунтованість витрат та доходів, аналіз прибутковості, аналіз розподілення прибутку.

Автори наукової праці «Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису» проф. Р. В. Фещур та Х. С. Баранівська виділили 4 основні підходи до розгляду та тлумачення сутності економічної стійкості підприємства у процесі його функціонування та розвитку. Згідно із першим підходом, економічна стійкість підприємства – це стійкий стан підприємства, яке перебуває в умовах динамічної рівноваги. За другим підходом, економічна стійкість підприємства трактується як уникнення проблем фінансової стійкості, забезпечення конкурентоспроможності та недопущення до банкрутства [6]. З точки зору третього підходу, під економічною стійкістю підприємства слід розуміти стійкість розвитку підприємства, а з позиції четвертого – стійке економічне зростання, що відображає динамічну рівновагу підприємства та його ефективний розвиток [7, с. 286].

Огляд літературних джерел надає можливість ствердити, що основними бізнес-індикаторами діагностики економічної стійкості підприємства є: рівень фінансової стійкості підприємства (містить показник забезпечення підприємства власними коштами, показник незалежності, показник фінансової стабільності, показник маневреності власного капіталу, показник швидкої ліквідності, показник абсолютної ліквідності, показник поточної ліквідності); рівень виробничої стійкості підприємства (розраховується за показником фондовіддачі, показником фондозабезпеченості, показником продуктивності праці, показником якісного стану основних засобів, показником виробничого потенціалу, показником рентабельності виробництва, показником матеріаломісткості); рівень організаційно-управлінської стійкості підприємства (враховує показник відношення управлінських витрат до темпів підвищення обсягів виробництва продукції, показник економії апарату управління, показник опрацювання інформації); рівень кадрової стійкості підприємства (обчислюється за показником плинності кадрів, показником стабільності персоналу, показником задоволеності потреб працівників, показником підвищення кваліфікації працівників, показником рівня освіти працівників); рівень науково-технічної та інноваційної стійкості підприємства (включає показник рентабельності інновацій, показник рентабельності витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи); рівень інвестиційної стійкості підприємства (містить показник рентабельності інвестицій, показник інвестиційної активності, показник терміну окупності інвестицій, показник обсягу інвестицій у виробництво); рівень ринкової стійкості підприємства обчислюється за показником рентабельності продажу продукції, показником рентабельності чистих активів, показником товарності, показником рівня маркетингових досліджень).

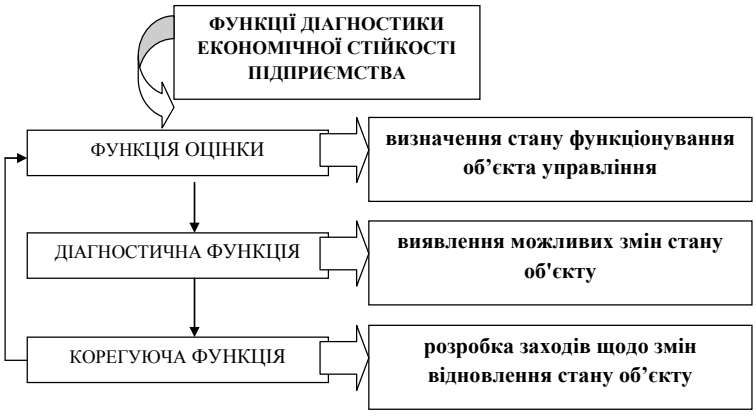


Рис. 1. Функції діагностики економічної стійкості підприємства

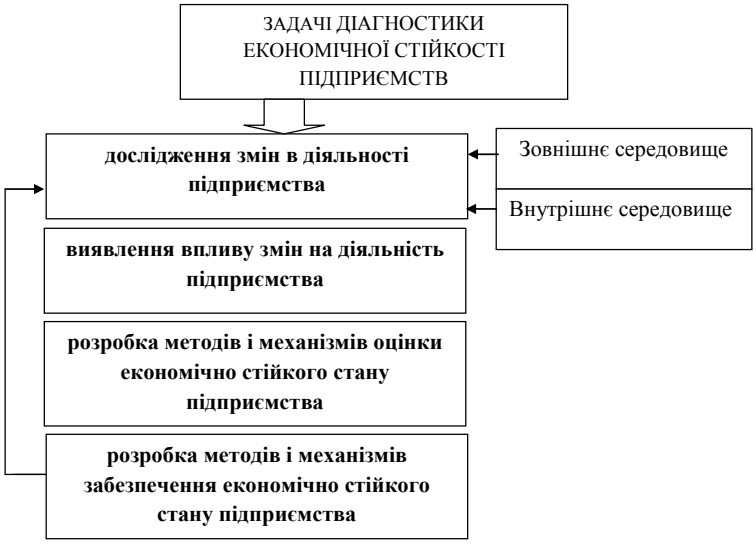


Рис. 2. Задачі діагностики економічної стійкості підприємств

На першому етапі діагностики надається загальний діагноз фінансового стану підприємства, а при виявленні кризових явищ визначається їх вид, причини і швидкість охоплення підприємства; на другому – поєднують метод експрес-діагностики фінансового стану з обґрунтованим, фундаментальним дослідженням виду кризових явищ і причин їх виникнення. При цьому діагностування фінансового стану і стійкості функціонування підприємства здійснюється на всіх стадіях циклу кругообігу капіталу, тому, що фінансові труднощі можуть виникнути на будь-якій з них.

Алгоритм діагностики економічної стійкості промислових підприємств представимо на рис. 3.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином. можливо ствердити, що сучасна діагностика економічної стійкості підприємств має свої певні відмінності від традиційного аналізу фінансово – господарської діяльності підприємств.

По-перше, все більше зростає залежність діяльності підприємства від впливу зовнішнього середовища – надійності партнерів, зміни курсу національної валюти та нестабільності законодавчою бази; по – друге, економічна стійкість підприємства залежить і від стабільності його внутрішнього середовища – результатів його виробничо – господарської діяльності.

Зрозуміло, що зміст результатів діагностики економічної стійкості підприємства виходять за

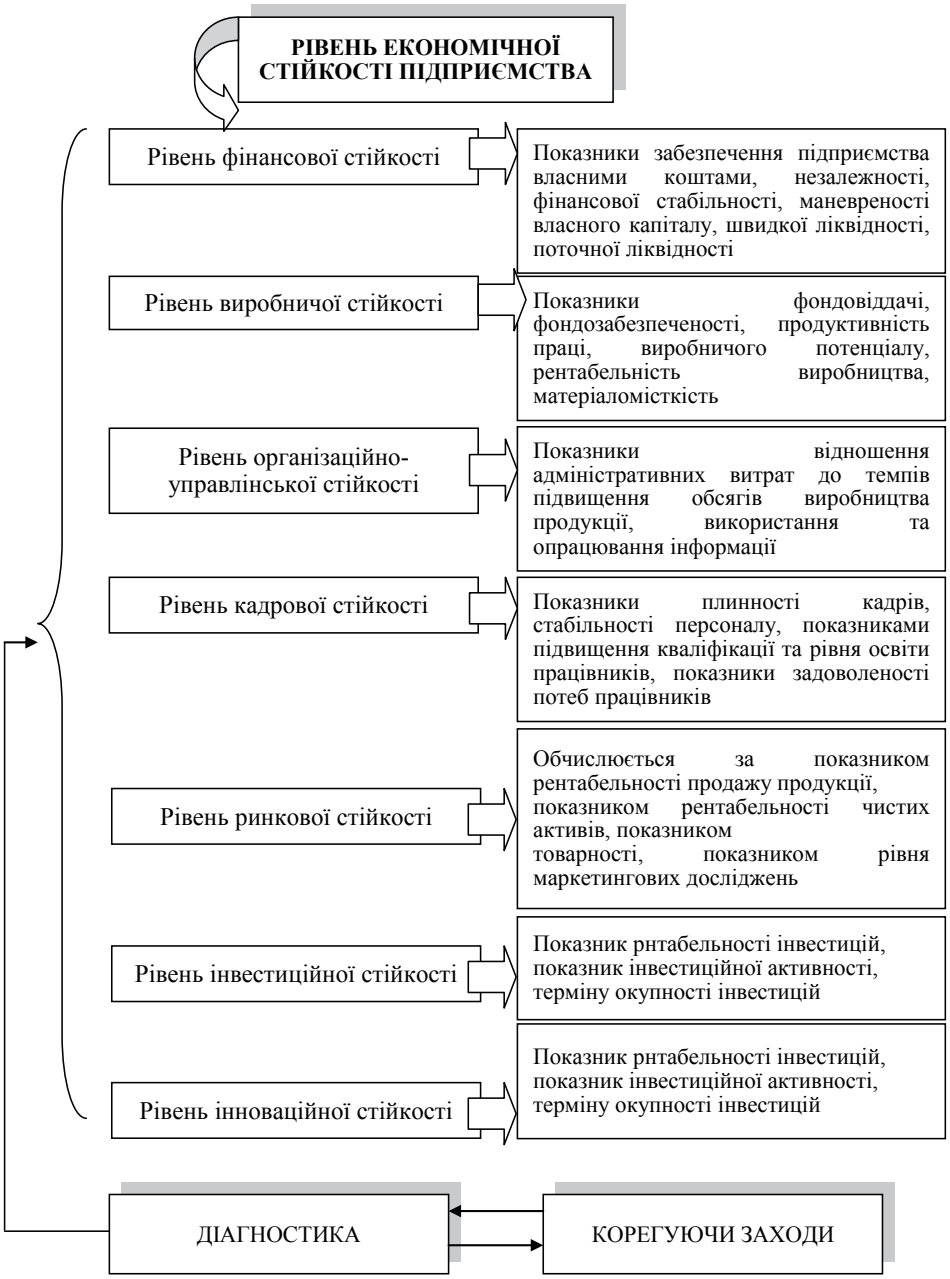


Рис. 3. Алгоритм діагностики економічної стійкості промислових підприємств

межі обчислення окремих коефіцієнтів і передбачає вивчення комплексу показників, які відображають різні аспекти діяльності підприємств.

Метою діагностики економічної стійкості підприємств повинно стати пошук резервів посилення конкурентоздатності, пошук резервів підвищення рентабельності та можливості виконання підприємством зобов'язань перед бюджетом, працівниками, партнерами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сутність діагностики економічного стану підприємств в сучасних умовах господарювання / Шляга О. В., Фурсик М. В. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – С. 44-54.
2. Аунапу, Ф. Ф. Диагностика производственных систем [Текст] / Ф. Ф. Аунапу – Иркутск : ИЦНТИ, 1975. – 39 с.
3. Ковалев, А. П. Диагностика банкротства [Текст] / А. П. Ковалев. – М. : Финстатформ, 1995. – 96 с.
4. Бланк, И. А. Финансовый менеджемент: Учебный курс. [Текст] / И. А.Бланк – К.: Ника-Центр, 1999 – 528 с.
5. О. Загородня, В. Серединська /Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2010 рік. Випуск 7. 262-264
6. Фещур Р. В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська //Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 284–290.
7. Діагностика економічної стійкості підприємства і роль інформації та комунікації в контексті стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку / Р. М. Скриньковський, Я. С. Максимчук, К. Б. Харук // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 162-168. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_3_23
8. Кадол Л.В. Етапи реструктуризації підприємств будівельної галузі //Вісник Криворізького університету// Зб. наук. праць. – 2005. – Вип. 6. – С. 193–196.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Вітренко А.О.
МІСЦЕ ЗНАННЯМІСТКИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ 3

Голубка М.М.
КООПЕРАТИВНА ОСВІТА У ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 9

Петриківа О.С., Соколов В.С.
ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВАРТІСТЬ ЗАЛУЧЕНИХ РЕСУРСІВ БАНКУ 13

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вінська О.Й., Токар В.В.
ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН ЄС 18

Грицина Л.А.
МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ 23

Запроводюк А.В.
КОРПОРАТИВНЕ ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ КРАЇН-КЛЮЧОВИХ ІННОВАТОРІВ 26

Лютак О.М.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ МЕРЕЖ 31

Сердюк Г.В.
ПРОЦЕСИ ЗОВНІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ В КРАЇНАХ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ 35

Стрий Л.А., Захарченко Л.А., Голубев А.К.
ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ 39

Тимошенко Н.Ю.
АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 44

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Богма О.С.
АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ 49

Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М.
ІНВЕСТИЦІЇ В ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 53

Гришкін В.О.
СОЦІАЛЬНА АРХІТЕКТОНІКА УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА І ЇЇ ЗМІНИ ВПРОДОВЖ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ 59

Гуменюк І.Л., Вольська А.О.
ЩОДО ПРОБЛЕМАТИКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 63

Гусак Ю.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА 67

Єрохін С.А.
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ 73

Жаворонкова Г.В., Крачок Л.І.
ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 77

Золотых И.Б.
ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО КАЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ 82

Капітула С.В., Капітула Т.С.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ 86

Карасьова Н.А.
РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....91

Коренюк П.І.
ЕКОЛОГІЧНИЙ ФАКТОР У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ХАРЧОВОЇ ТА ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....95

Кусакова Ю.О., Саміло А.С.
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ СФЕРИ ПОСЛУГ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....99

Лебідь В.С., Прутська О.О.
МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....106

Мартин О.М., Купчак М.Я., Гонтар З.Г.
АНАЛІЗ ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ ПОЖЕЖ ЯК ОСНОВА РОЗРОБЛЕННЯ НОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ.....111

Мороз О.В., Воловодюк С.С.
ВПЛИВ БУДІВЕЛЬНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ.....117

Пакуліна Г.С.
ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....121

Поляк-Свергун М.М.
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ.....127

Прус Л.Р., Коновалов Ю.О.
ПРОВЕДЕННЯ ТОВАРОЗНАВЧОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ІЗ ВИЗНАЧЕННЯМ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ У МИНУЛОМУ ЧАСІ.....131

Савчук О.Р.
ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....135

Сафонов Ю.М., Семак Б.Б.
МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....141

Станасюк Н.С.
АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....145

Стеблюк Н.Ф.
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ БРЕНД-ОРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ.....150

Супрун О.М.
АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА В УКРАЇНІ.....153

Ткаченко Т.І., Забалдіна Ю.Б.
ЕВОЛЮЦІЯ БАЗОВИХ ТЕРМІНІВ СУЧАСНОГО ТУРИЗМОЗНАВСТВА.....156

Удовенко А.О.
ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ.....161

Федун Л.М.
ФІСКАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ.....167

Хом'як К.А.
МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА АНАЛІЗ ЇЇ МАСШТАБІВ.....174

Черкасова С.В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УЧАСТІ ГРОМАДЯН У ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ В УКРАЇНІ.....178

Штангрет А.М., Караїм М.М.
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: СУТЬ І ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....183

Юринець З.В., Петрух О.А., Круглякова В.В.
БАР'ЄРИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....187

Ясінецька І.А.
МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ.....192

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Абазіна О.А.
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ АВІАЦІЙНИЙ ПІДПРИЄМСТВ 197

Атюшкіна В.В
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА 201

Бойда С.В.
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 205

Бутко Н.В.
ПЕРСПЕКТИВИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ІНТЕГРОВАНИХ ЦУКРОБУРЯКОВИХ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР 209

Буторіна В.Б.
ВЗАЄМОВПЛИВ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ І НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ 215

Вівчар О.І., Стасишин О.Т.
ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 219

Голишева Є.О., Грищенко О.Ф., Мельник Ю.М.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА ЕФЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ 223

Дивнич О.Д., Черкасов О.О.
СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 228

Домаскіна М.А., Давидюк Л.М.
ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК 233

Домаскіна М.А., Протасевич І.С.
МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 239

Дульцева І.І.
ВИКОРИСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ 244

Ємельянов О.Ю.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 249

Завальнюк В.В.
DESIGN METHOD SUBSYSTEM MANAGEMENT IN STRATEGIC INNOVATION MANAGEMENT 254

Іжевський П.Г.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МЕРЕЖ НА БАЗІ ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ 258

Капталан С.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ 263

Колісник Г.М.
ВИБІР МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ 269

Кондратенко Н.О., Волкова М.В.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЦІНОУТВОРЕННЯ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ 276

Корнілова Н.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ УМОВ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ТУРИЗМУ 281

Корольова Н.М., Чернодубова Е.В.
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ 285

Лесик Л.І.
ГРУПУВАННЯ ТА АНАЛІЗУВАННЯ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ 290

Ляхович Л.А.
УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА 295

Мариненко Н.Ю.
СИТУАЦІЙНЕ РЕАГУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР НА ЗБУРЕННЯ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ПРОЦЕСІ АДАПТИВНОГО РОЗВИТКУ..... 301

Можевенко Т.Ю.
АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН..... 305

Можевенко Т.Ю.
КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ПІДГРУНТЯ ПРОЦЕСУ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ ТА ЇХ МІСЦЕ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА..... 311

Муха Р.А.
ОРГАНІЗАЦІЯ КОМАНДНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ЇЇ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ..... 317

Новак Н.П.
СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА 322

Пасько О.В., Мартей Е.М.
ТЕОРІЯ АГЕНТСЬКИХ ВІДНОСИН У КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ В XXI СТ..... 326

Петриківа О.С., Лубенська А.С.
ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛІНГУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 331

Помірча О.М.
ПРОДУКТОВІ ТА ПРОЦЕСОВІ ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ГОСПОДАРСЬКЕ СТАНОВИЩЕ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 336

Солнцев С.О., Жигалкевич Ж.М.
КВАЗІІНТЕГРАЦІЯ ВЗАЄМОДІЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ..... 340

Толстая Н.В.
ВЛАСТИВОСТІ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 345

Толстая Н.В.
СУТНІСТЬ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 349

Томілін О.О.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 354

Харун О.А.
АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 358

Яшина І.М.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ..... 363

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бабенко А.Г.
АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ..... 370

Козирєва О.В.
ГЕНЕЗИС ВІТЧИЗНЯНОЇ НАУКОВОЇ ДУМКИ З ПРОБЛЕМ РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 373

Мазур А.Б.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... 378

Румянцева Г.І., Почтарук І.С.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ..... 382

Якименко О.В.
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)..... 387

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Гарасим П.М., Клим Н.М.
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА..... 393

Кольоса Л.Л.
ПРИВАТИЗАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ..... **398**

Кошель А.О.
ІНФОРМАЦІЙНІ ТА ГЕОПРОСТОРОВІ МОДЕЛІ ПІД ЧАС МАСОВОЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬ..... **403**

Стасюк В.М.
ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ: ТЕХНОГЕННА БЕЗПЕКА ЯК ОБ'ЄКТ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ..... **407**

Щербакова Е.В.
ЗАВОЕВАНИЕ ЛИДЕРСКИХ ПОЗИЦИЙ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА..... **411**

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Романчук Н.М.
СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИТРАТ НАСЕЛЕННЯ ТА ЙОГО ЗАМОЖНИХ ВЕРСТВ..... **416**

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В., Мараховська Т.М.
ФІСКАЛЬНИЙ ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ..... **421**

Бондаренко А.Ф., Моісеєнко М.А., Таранченко А.Д.
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ..... **427**

Боровик П.М., Очеретня А.К., Руденький О.О.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНОГО МЕХАНІЗМУ СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ..... **432**

Гомон М.В.
ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ У СФЕРІ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... **438**

Горбунова Т.О., Коротка О.О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ БАНКУ..... **443**

Коваленко В.В.
ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПОДОЛАННЯ СТРУКТУРНИХ ДИСБАЛАНСІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... **449**

Корнієнко С.М.
ВПЛИВ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМІСТЬ НА ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ..... **454**

Красота О.Г.
ВИДИ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК..... **459**

Курило О.В.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ..... **463**

Продан М.В.
ТВОРЕННЯ ПРОСТОРУ ДОВІРИ ДО БАНКІВ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ..... **466**

Радченко О.В.
ВПЛИВ ДОЛАРИЗАЦІЇ НА КОН'ЮНКТУРУ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ..... **472**

Федоришина Л.І., Жмурко І.В.
СОЦІАЛЬНА І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ВПЛИВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... **475**

Христін А.І.
СУЧАСНІ НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РЕПУТАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКІВ..... **481**

Чернявська Л.В.
ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА..... **485**

Штепенко К.П., Голян Я.С., Репало А.Ю.
ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ..... **490**

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Калабухова С.В., Кузьмінська О.Е.
СТАНДАРТИЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ЗВІТУ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... **497**

Коваль Н.І.
ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ТА АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 503

Ковнір Д.А.
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ..... 507

Мельник Н.Г.
ІСТОРИЧНІ ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ 512

Нездойминога О.Є.
ЗВІТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА МСФЗ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ..... 516

Одношевна О.О., Драницький О.В.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ОБЛІКУ І АУДИТУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА..... 520

Ординська В.О., Полторак А.С.
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІЗ САНІТАРНО-ГІГІЄНІЧНОЇ ОБРОБКИ ПРИМІЩЕНЬ..... 524

Осадча Т.С.
КЛАСИФІКАЦІЯ РЕНТИ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ..... 528

Подолянчук О.А.
ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЙОГО ЗМІСТУ 534

Редченко К.І.
РОЛЬ АУДИТОРСЬКИХ КОМІТЕТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОСТОВІРНОСТІ ПУБЛІЧНОЇ ЗВІТНОСТІ КОМПАНІЙ 539

Тенюх З.І.
ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРУ ВІД НЕРЕЗИДЕНТА У МИТНОМУ РЕЖИМІ РЕІМПОРТУ: ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ..... 544

Ушакова А.В., Полторак А.С.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇХ МІСЦЕ В ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 551

Щукіна С.Г., Бурова Т.А.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 555

Яценко В.Ф.
МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСОМ «ВИРОБНИЦТВО» 559

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Аль Ширафі М.А.
МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗГОРТАННЯ КРИЗИ МЕДИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ..... 566

Бойчук М.В., Вінничук О.Ю.
СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ОДНОПРОДУКТОВОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ ЗРОСТАННЯ З ЕНДОГЕННИМ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИМ ПРОГРЕСОМ..... 572

Кононова К.Ю.
ЕКОНОМІЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ГІПОТЕЗ ПОСТ-СИНТЕТИЧНОЇ ТЕОРІЇ ЕВОЛЮЦІЇ..... 578

Мінц О.Ю.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ..... 584

Хасан Алі Аль-Абабнех
СУЧАСНИЙ СТАН МЕТОДОЛОГІЇ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ..... 592

Юрченко М.Є.
ПОБУДОВА АСИМПТОТИЧНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБРОБКИ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ..... 596

Деркач Т.В.
ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНІВ..... 599

СЕКЦІЯ 11
СТАТИСТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА

Бутинець Ф.Ф., Худолій В.Ю.
ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 603

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 12

Коректура • *В.О. Бабич*

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: nauka@global-national.in.ua
Телефон: +38 (095) 458-19-85